

«Анализ способов достижения долевого соглашения между инвестором и инноватором
на основе теории игр»

Научный руководитель:
д. э. н., профессор
Осипов С.В.

Процветание государства во многом зависит от его инновационного развития, точно так же и конкурентоспособность любого предприятия зависит от осуществляемых им инноваций. Одним из серьезных барьеров, стоящих на пути внедрения многих новшеств, является проблема компромисса между заинтересованными участниками инновационного процесса. Эта проблема заключается в том, что у инноваторов чаще всего нет необходимых финансовых активов для реализации своих бизнес-идей, а инвестор не согласен оценить вклад инноватора в будущий проект в сопоставимую инвестициям сумму. В итоге именно от того, договорятся участники инновационного процесса или нет, зависит, будет ли осуществлена коммерциализация инновации, в каких условиях и в какие сроки.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в сочетании концептуальных подходов к анализу способов достижения ценового соглашения с рассмотрением конкретных математических теорий «дележа» предмета сделки двух сторон.

На сегодняшний день цель исследования – это развитие инструментария поиска соглашения в вопросах долевого распределения участников инновационного процесса, направленное на повышение качества и скорости принятия инновационных решений.

В ходе проведенного исследования выяснилось, что необходимо формирование практически применимой методики для устранения конфликта на начальной стадии переговоров проектной компании. Ценность предложенного подхода состоит в том, что он позволяет получить математически верное распределение долей с учетом полезности от будущего инновационного проекта обеих сторон. Результаты данной работы должны стимулировать исследовательскую активность в области разработки методов взаимодействия и интеграции стейкхолдеров инновационного проекта.

Ключевые слова: распределение долей, доля разработчиков, теория игр, полезность, инновации, стартап-компания, инвестиции.