

Секция «Государственное и муниципальное управление»

Подходы к оценке экономической эффективности сетевого взаимодействия организаций в инновационной сфере

Кусов Иван Сергеевич

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Факультет

государственного управления, Москва, Россия

E-mail: ivankusov@yandex.ru

Стимулом к кооперации может выступать получение особой «отношенческой» ренты. Такой подход к взаимодействию фирм на рынках рассматривали в своих работах Дайер и Синх. Они показывают, что сеть взаимодействующих фирм способна генерировать конкурентные преимущества, распределяемые между всеми участниками сетевого взаимодействия. Такая сеть может стать источником особых рент – особого дохода, создаваемого совместно в процессе обмена отношениями, который не может быть создан каждой отдельно взятой фирмой. В рамках сети, кроме того, участники могут получать дополнительные выгоды от экономии на трансакционных издержках, от эффекта масштаба и синергетического эффекта от межотраслевых объединений.

В инновационной экономике сетевые взаимодействия становятся ключевым активом фирм в контексте перехода от закрытой модели инноваций к открытой. Традиционной для многих фирм является закрытая модель инноваций, в которой они осуществляются внутренними отделами исследований и разработок компаний и ориентированы по большей части на основной рынок фирмы. В данной модели научные достижения и разработки являются стратегическими активами и выступают одновременно и конкурентным преимуществом фирмы, и барьером для входа на рынок для других фирм. Такая модель может быть условно отнесена к получению рикардианской (ресурсной) ренты и подходит тем фирмам, которые обладают сильными специфическими и интерспецифическими активами и еще способны удерживать их в качестве потенциала для конкурентной борьбы. Закрытая модель инноваций требует значительного количества ресурсов для осуществления исследований внутри фирмы, а полученные усовершенствования не всегда отвечают реальным потребностям рынка, так как опираются по большей части на внутренний потенциал идей и научных исследований.

В современных условиях более востребованной становится открытая модель, которая является более динамичной и представляет нелинейный подход к созданию инноваций. В поиске возможных путей развития фирмы обращаются не только к своим внутренним ресурсам, но и ищут их на открытом рынке. Источником получения новых знаний и ресурсов может выступать обмен с любыми партнерами: от потребителей и поставщиков до конкурентов, научно-образовательных и исследовательских организаций, а также государства. Для реализации такой модели фирмы активно вступают в сетевые взаимодействия, отдавая частично собственные специфические активы в виде знаний и информации, но получая взамен доступ к ресурсам сети. Эту модель можно связать с особым видом шумпетерианской ренты, которая является следствием предпринимательского риска (своего рода премия инноватору) в неопределенной и сложной среде, особенно в технологически интенсивных отраслях. В данном случае ренту получает «инноватор в поиске инноваций». Другой аспект открытой модели заключается в

том, что в таком взаимодействии фирмы могут находить новое применение своим невостребованным активам, получая доходы от коммерциализации знаний в виде патентов, которые «лежали на полке». Компании ищут возможности реализовать альтернативное использование портфеля интеллектуальной собственности, выходят на новые рынки или создают совместные продукты с партнерами.

Следует рассмотреть и возможные негативные последствия сетевых моделей взаимодействия как для участников сети, так и для общества в целом. В рамках совершенной конкуренции неоклассическая теория рассматривает взаимодействия субъектов, характеризующиеся взаимовыгодным обменом, когда в равном выигрыше остаются обе стороны. Неоклассики признают наличие неравных взаимодействий, в рамках которых устанавливаются отношения взаимозависимости субъектов, в результате которых круг фирм для свободного рыночного обмена сужается до предела сформированной сети. Представители неоклассической школы рассматривают такое взаимодействие, как негативное, отклоняющееся от нормального рыночного состояния. Фирмы охотнее вступают в рыночные отношения с теми субъектами, которым доверяют, с которыми есть устоявшиеся связи, или от которых они получают дополнительные выгоды при взаимодействии. По сути, сеть превращается в особую форму несовершенной конкуренции, при которой сознательно ослабляется конкуренция и появляются барьеры для входа на рынок (или в сеть) новых фирм. За счет этого участники сети могут получать дополнительную (фактически монопольную) ренту. Логика развития сети в конечном итоге может привести к поглощению всей отрасли и формированию «сетевой монополии». Ослабление или исчезновение конкуренции приведет к снижению инновационного потенциала фирм и отрасли в целом, что в долгосрочном периоде - губительно.

Еще одним негативным эффектом может быть установление отношений доминирования в сетях, когда центральная фирма, интегратор сети, ставит остальных участников в отношения зависимости, получая дополнительный доход за их счет.

Тем не менее, в мировой практике накоплено множество успешных примеров сетевых взаимодействий в инновационной сфере. Часто, как уже было отмечено, развитие и координацию таких взаимодействий берет на себя государство, так как инновации – это приоритет в развитии многих стран мира.

Литература

1. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. - М., 1969
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996
3. Чесбро Г. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент. – М.: Поколение, 2008
4. Dyer, J. and H. Singh. The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage// *Academy of Management Journal*, 23, 1998, p. 660-679
5. Катъкало В.С. Эволюция теории стратегического управления.- СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2008