

Секция «Технологии совершенствования системы менеджмента организации»

Закупки инноваций государственными корпорациями: взгляд заказчика

Нехайчик Ольга Вадимовна

Студент (магистр)

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва,
Россия

E-mail: nehaichik-olia@yandex.ru

Закупки товаров, работ, услуг государственными корпорациями являются потенциальным драйвером развития инновационной сферы за счет значительного объема спроса на инновации, который может быть предъявлен со стороны заказчиков. Действительно, предъявляемый спрос на инновации способен создавать предпосылки для развития новых товаров, работ, услуг, которых еще не существует на рынке [3]. В связи с этим, одной из наиболее значимых компонент государственной политики по распространению инноваций и повышению инновационной активности является стимулирование спроса на инновационные товары, работы, услуги [1].

Инвестирование в инновации само по себе является рисковым вследствие высокого уровня неопределенности [2]. Помимо этого закупки государственных корпораций регулируются со стороны государства, что несет в себе дополнительные риски для заказчика. В результате, закупка инноваций связана для государственных корпораций с большим уровнем риска, чем для частной организации, что негативно влияет на ее спрос на инновационные товары, работы, услуги.

Для того, чтобы понять барьеры, возникающие при закупке инновационных товаров, работ, услуг, возникающие в связи с государственным регулированием, и риски, связанные с ним, была предложена модель, состоящая из факторов, определяющих ход закупочной процедуры и ее результаты. Такие факторы можно подразделить на две группы с точки зрения возможности заказчика оказывать на них влияние: внутренние (факторы, на которые заказчик оказывает непосредственное влияние) и внешние (факторы, формирующиеся вне зависимости от поведения заказчика и неподконтрольные ему).

К внутренним факторам можно отнести степень детализации технического задания и степень объективности критериев оценки, каждый из которых обладает двумя противоположными состояниями. Так, техническое задание может быть детализированное, либо содержащее лишь основные принципы и общие понятия (недетализированное). В свою очередь, критерии оценки могут быть объективными, то есть основанными на количественных данных, либо субъективными - состоящими из оценочных суждений о характеристиках закупаемых товаров, работ или услуг. В зависимости от сочетания этих двух факторов формируются четыре модели поведения заказчика (см. Рисунок 1).

К внешним относятся два фактора, определяющие тип контрагентов: их уровень квалификации как профессионалов в своей области, а также уровень квалификации контрагента как участника закупочных процедур. Эти два фактора независимы друг от друга, так как контрагент, являющийся профессионалом в своей сфере, может не иметь навыков участия в закупочных процедурах, и наоборот, контрагент, понимающий специфику участия в закупках и имеющий в данной сфере определенный опыт, может не обладать достаточным уровнем квалификации и качества своих товаров, работ и услуг. В результате, комбинация этих двух факторов формирует четыре различных профиля контрагента (см. Рисунок 2).

При этом каждый из перечисленных факторов несет в себе определенные риски для заказчика. Комбинация факторов, соответственно, формирует группу рисков, возникаю-

щих при том или ином типе поведения заказчика и том или ином профиле контрагента.

Данная модель представляет интерес для компаний в связи с тем, что она позволяет комплексно оценить набор рисков, возникающих при осуществлении закупочной деятельности, и наилучшим образом выстроить систему принятия решений в компании. Также модель интересна с точки зрения государства, так как она позволяет понять, как государственное регулирование закупочной сферы влияет на поведение заказчиков и, соответственно, найти наиболее эффективные рычаги воздействия на государственные корпорации. Для регулирования сферы инновационных закупок государственных корпораций государству необходимо понимать специфику закупки инновационных товаров, работ, услуг. Необходимо понимание, что общее регулирование в отношении закупочных процедур не может быть применено к инновационной сфере, поэтому необходима выработка мер, направленных на корректировку существующего законодательства в части смягчения требований к проведению закупочных процедур для закупки инновационных товаров, работ, услуг. Это поможет снизить риски заказчика, что приведет к стимулированию спроса на инновации и повышению инновационной активности.

Источники и литература

- 1) Edler, J., 2010. Demand oriented innovation policy. In: Smits, R., Kuhlmann, S., Shapira, P. (Eds.), *The Theory and Practice of Innovation Policy an International Research Handbook*. Edward Elgar, Cheltenham, pp.177–208.
- 2) Gudkov F.A., Investments in Innovations — or Russian “Investment Roulette”. *Problems of Economic Transition*, vol. 56, № 6, October 2013, pp. 32–39.
- 3) Yeow, J. and Edler, J. Innovation procurement as projects, *Journal of Public Procurement* 12 (4), 472-504.

Иллюстрации

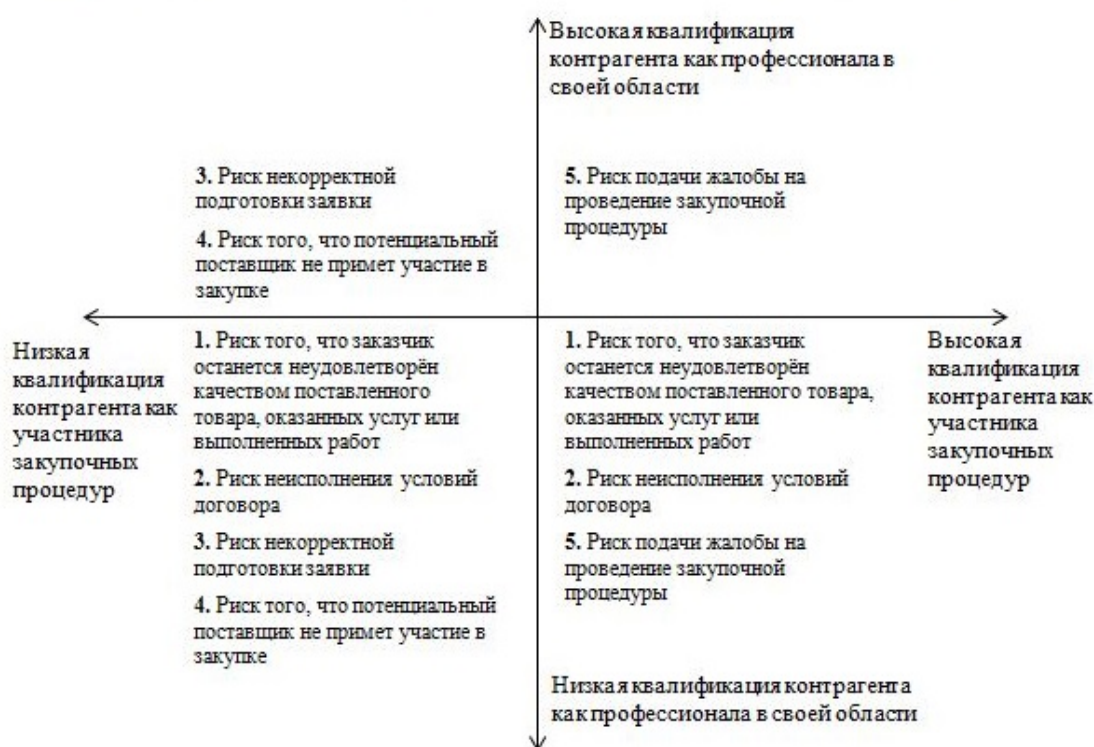


Рис. 1. Типы контрагентов и риски, с ними связанные, возникающие у заказчика

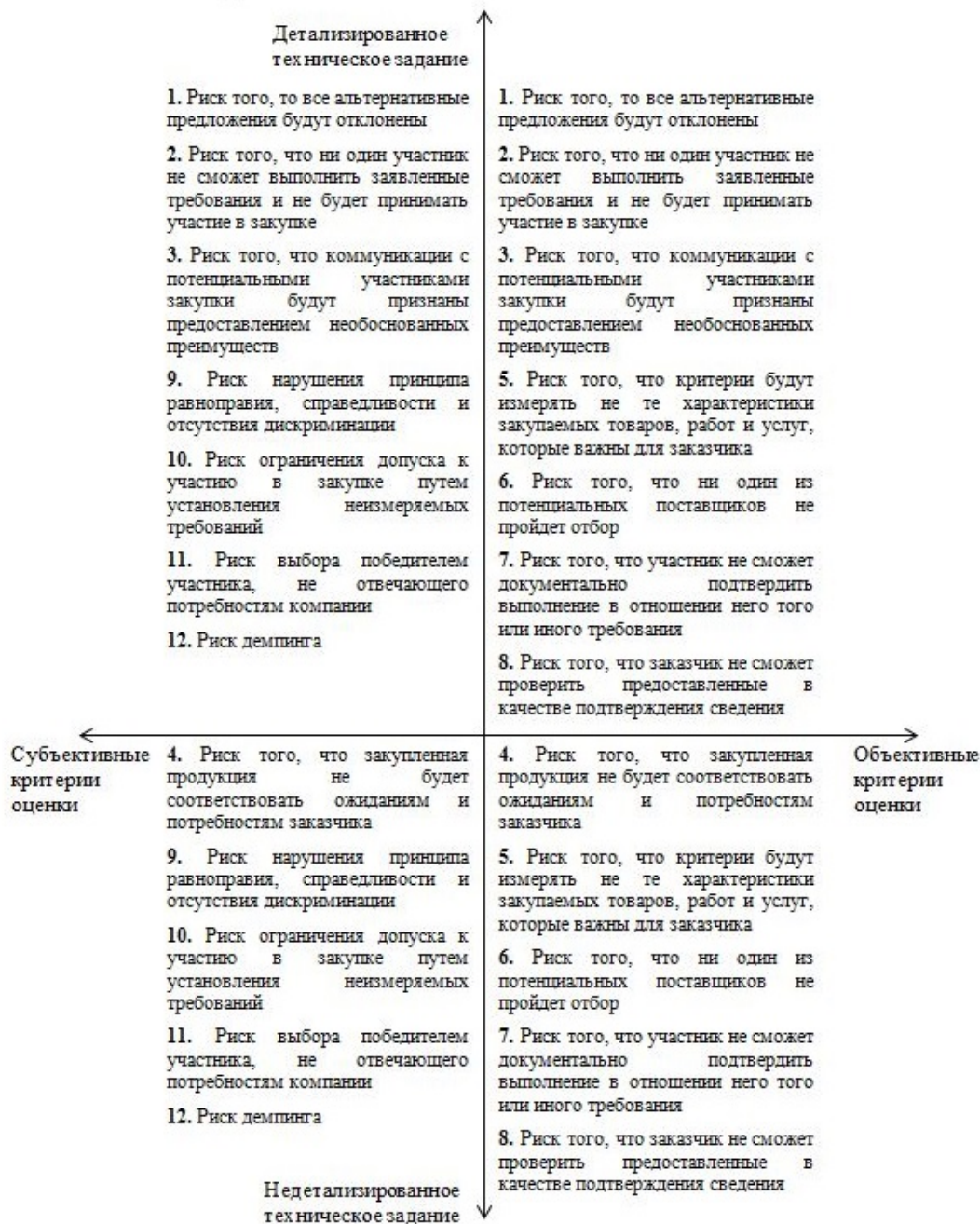


Рис. 2. Факторы, определяющие поведение заказчика и риски, возникающие в каждом из случаев