

УДК 334.012.23

**НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АЛЬЯНС:
ВОПЛОЩЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА
«ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ»**

Езангина И.А.

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Волгоградский филиал, Волгоград, e-mail: ezanginaia@rambler.ru*

В условиях интернационализации и глобализации хозяйственной деятельности, роста объемов венчурного капитала, мобильности квалифицированного персонала, избытка новых знаний и технологий за пределами компаний, возрастания роли информационно-коммуникационного ресурса имеет место расширение многообразия межфирменных организационных форм инновационной деятельности. Подчеркивается значимость научно-технических стратегических альянсов как гибкой формы интеграции, как долгосрочного отношенческого контракта, нацеленного на воспроизводство «открытых инноваций». В доказательство преимущества рассматриваемой организационной формы связывают с формированием особого сетевого и социального капитала с оптимизацией инвестиционного риска, совершенствованием управленческих технологий аутсорсинга и инсорсинга, с опосредованным влиянием на становление и развитие кластеров инновационной активности, рациональных перспективных траекторий развития региона. На примере результатов Московского международного форума «Открытые инновации» делается вывод о значимости научно-технического альянса как инструментария международного взаимодействия, стимулирования инновационной деятельности российских компаний, создания условий для внедрения и использования новых технологий.

Ключевые слова: научно-технический стратегический альянс, «открытая инновация», отношенческий контракт, сетевой капитал, кластер инновационной активности

**SCIENTIFIC AND TECHNICAL STRATEGIC ALLIANCE: EMBODIMENT
OF REALIZATION OF THE PRINCIPLE OF «OPEN INNOVATIONS»**

Ezangina I.A.

*Finance Academy under the Government of the Russian Federation, Volgograd branch, Volgograd,
e-mail: ezanginaia@rambler.ru.*

In the conditions of internationalization and globalization of economic activity, growth of volumes of the venture capital, mobility of qualified personnel, surplus of new knowledge and technologies outside the companies, increase of a role of an information and communication resource expansion of variety of intercompany organizational forms of innovative activity takes place. The importance of scientific and technical strategic alliances as flexible form of integration, as the long-term relational contract aimed at reproduction of «open innovations» is emphasized. As proof of advantage of a considered organizational form connect with formation of the special network and social capital, with optimization of investment risk, improvement of administrative technologies of outsourcing and insourcing, with the mediated influence on formation and development of clusters of innovative activity, rational perspective trajectories of development of the region. On the example of results of the Moscow international forum «Open innovations» the conclusion about the importance of scientific and technical alliance as tools of the international interaction, stimulation of innovative activity of the Russian companies, creation of conditions for introduction and use of new technologies is drawn.

Keywords: scientific and technical strategic alliance, «open innovation», relational contract, network capital, cluster of innovative activity

**Научно-технический альянс фирм:
воплощение реализации принципа
«открытых инноваций»**

В начале 21 века в мировой экономической системе отмечают перманентное нарастание масштабов экономической интеграции, интернационализации финансово-хозяйственной деятельности, появление и развитие новых возможностей передачи информации и коммуникации. Современная компания, наращивающая конкурентные преимущества, вынуждена действовать не только на рынках своих основных компетенций, но и активно выходить на инновационный рынок. Отмеченные проявления существенно повлияли на снижение эффективности инновационной

деятельности, реализуемой в закрытых формах организации.

В этой связи на современном этапе одной из важных особенностей инновационного рынка является расширение многообразия межфирменных организационных форм инновационной деятельности. Для реализации масштабных технологических прорывов отмечается создание научно-технических стратегических альянсов, под которыми понимается долгосрочное институциональное соглашение формально независимых экономических агентов (бизнеса, государственных структур, учебных заведений) с целью временного объединения комплиментарных специфических факторов производства и решения инновационно-коммерческих задач глобального распро-

странения новых технологий. Подчеркивается значимость гибких форм интеграции, актуализирующих открытость, ускоренную диффузию информации и технологий посредством объединения компетенций сообщества национальных лабораторий, университетов, действующих консорциумов, start-up компаний, потребителей, поставщиков.

Объективна традиционная дифференциация такого рода альянсов на научно-исследовательские, создаваемые для реализации определенного научного проекта, и научно-производственные, создаваемые для разработки и производства новой продукции. Вместе с тем классификационные признаки научно-технических альянсов предлагается дополнить характером реализуемой инновационной стратегии: инновационное заимствование, наукоемкие разработки «с нуля», генерация инноваций, совместная экспериментальная инновационная апробация, подготовка инновационных кадров, инвестирование инноваций, коммерциализация инноваций.

И в первом, и втором случаях, основанием является наличие устойчиво воспроизводимых взаимодействий экономических агентов, которые формируют дополнительную выгоду для каждого из участников. Приоритетным признается исполнение долгосрочного отношения контракта. Таким образом, научно-технический альянс – это воплощение принципа «открытых инноваций» и модульности технологий, проект открытого типа, использующий внешние источники инновационной активности для совместного развития и коммерциализации результатов проектной деятельности. «Открытые инновации – это парадигма, согласно которой считается, что компании могут и должны наряду с собственными использовать и внешние идеи, а также применять «внутренние» и «внешние» способы выходов на рынок со своими более совершенными технологиями» [5].

Компании, цель которых связана с максимизацией финансового результата за счет поддержания высокого уровня конкурентоспособности, должны стремиться к сотрудничеству с сообществом, составляющим инновационную экосистему. При этом объективно эффективно использование и развитие потенциала собственных сетей передачи информации и инноваций мирового уровня.

Научно-технические альянсы, будучи нацеленными на воспроизводство «открытых инноваций», на порядок повышают требования к качеству национальных и мировых правовых, политических, социальных, экономических, научных, институтов

как пространства, в рамках которого происходит генерация, ведение и применение инновационного продукта.

Кроме того, открытые инновации, воспроизводимые в научно-технических альянсах, оказывают прогрессивное воздействие на четыре основы экономики знаний, сформулированные Мировым банком: инфраструктуру информации и связи; образование и обучение в сфере науки и технологии; экономические стимулы и политику; инновационные системы исследования и разработки.

Наконец, модель открытых инноваций, реализуемая в рамках научно-технических альянсов, в определенной степени сглаживает негативные тренды рынка инноваций, в частности, существенное увеличение стоимости НИОКР, сокращение жизненного цикла продуктов, мобильность человеческого фактора, повышенные требования к бизнесу в отношении инновационной активности.

Выявляются следующие преимущества и перспективы научно-технических стратегических альянсов:

- содержательно интегрируя элементы рыночных механизмов и принципы построения иерархических структур, стратегические альянсы усиливают роль институционального механизма, направленного на адаптацию рыночного поведения к режиму партнерства, обеспечение непротиворечивого взаимодействия и обмена рыночной, технологической и прочей информацией, формирование характеристики инновационной открытости компаний;

- в этой связи способствуют формированию особой формы капитала – сетевого капитала, который предполагает воспроизводство комплиментарности и специфичности объединенных в альянсе факторов производства, идей, технологий, формирование на этой основе инновационного продукта сетевого взаимодействия. В этой связи российский экономист Какатунова Т.В. вводит понятие «инновационного планктона», из разных составляющих которого путем комбинации можно получать совершенно другие инновации процессного или продуктового характера [2];

- отмечается снижение влияния ограниченной рациональности и оппортунизма внутри альянса по причине действия репутационного механизма, осознания возможности воспроизводства сетевого капитала только в организационном пространстве альянса. В успешных альянсах участники вовлекаются в перманентную последовательность итеративных и интерактивных циклов взаимодействия, которая способ-

стует повышению уровня доверия и гибкости в отношениях, а также к большей готовности осуществлять специфические инвестиции. При этом циклы взаимодействия характеризуются кумулятивным эффектом; в результате влияние первоначальных условий на функционирование альянса становится менее заметным. Следовательно, стартовые условия должны быть, с одной стороны, достаточно гибкими, чтобы облегчить возможность их изменения; с другой стороны, комплиментарными, в достаточной степени структурировать межфирменные взаимоотношения, чтобы последние не стали хаотичными и неэффективными.

Длительное взаимодействие участников сети опосредует формирование социального капитала в виде накопленных обязательств, воспроизводство доверия и деловой репутации. Развитие межфирменных сетей позволяет также формировать структуры представительства коллективных интересов. В итоге контрактные отношения между участниками рынка дополняются социальными отношениями и отчасти замещаются ими, что не только не мешает, но, напротив, стимулирует получение взаимной выгоды от рыночного обмена. Таким образом, возможно наблюдать последовательную трансформацию классического (неоклассического) контракта в отношенческий контракт;

- укрепляют конкурентные позиции участников в окружающей рыночной среде, усиливают адаптивный потенциал их экономической организации к внешним и внутренним изменениям;

- информационные системы и эволюционирующие социальные связи научно-технических альянсов опосредуют развитие новых форм организации (квазиинтеграционных); служат основой кластеров инновационной активности, формирования и выбора рациональных перспективных траекторий развития региона; преобразуют национальную инновационную систему. В данном случае речь заходит о практической реализации цепочки модели ТАМО, где инновационная траектория представлена следующими звеньями (событиями): «новые технологии (Т) – новые товары и услуги (А) – выход на новые рынки (М) – появление и расширение новых организационных форм (О)» [6];

- оптимизируют инвестиционный риск за счет меньших инвестиций в реализацию цепочек создания стоимости, за счет вложений в конкретные проекты, а не совокупные дорогостоящие активы в случае жестких форм интеграции бизнеса (слияний, поглощений). Таким образом, в рамках научно-

технического альянса формируется оптимальная экономическая модель генерации денежных потоков и извлечения прибыли, соответствующая капиталоемкости инновационного продукта;

- способствуют развитию стратегического сетевого аутсорсинга, основанного на распределении между участниками альянса звеньев в общей цепочке создания инновационного продукта; укреплению ключевых навыков и компетенций, конкурентоспособности партнеров [4].

Более того, полагаясь на исследование принципов «открытых инноваций» и природы научно-технического альянса, следует отметить реализацию его организацией как содержания управленческих технологий аутсорсинга, так и инсорсинга (идей, человеческого, финансового, венчурного капитала). Инсорсинг в данном контексте означает эндогенное совместное расширяющееся использование участниками преимуществ инновационного продукта альянса, в том числе его коммерциализацию.

Грамотное сочетание технологий инсорсинга и аутсорсинга выступает залогом успеха научно-технического альянса, ориентированного на реализацию модульного подхода к развитию технологий, процессу инноваций и созданию ценности. Участниками такого рода альянсов могут выступать: компании – модульные лидеры, технологические лидеры, компании – «центры систем и сетей» [3]. В результате инновационный цикл разворачивается не дискретно по отдельным компаниям, а в рамках инновационных взаимосвязей организации альянса.

При этом неотъемлемым элементом и степенью последующего развития выступает развитая инфраструктурная компонента альянса. В качестве составляющих инновационной инфраструктуры отмечаются: инновационные посредники; организации, оказывающие финансовую поддержку инновационной деятельности; информационные, консультационные, образовательные центры и т.п.

Вместе с тем объективным условием реализации преимуществ альянсового взаимодействия является адаптивная гибкая региональная инфраструктура, обеспечивающая доступ субъектов инновационной деятельности к различным материальным и информационным ресурсам региона на основе использования разнообразных новых компонентов «электронной экономики» (виртуальных технопарков, сообществ, инкубаторов, сертификационных и консультационно-информационных центров, тематических порталов и баз данных, систем э-бизнеса) [2].

Учитывая состояние российской экономической системы, необходимо использовать такую тактику создания инновационной экономики, которая позволила бы с минимальными расходами и в короткие сроки создавать инновационные продукты, способные активно завоевывать международные рынки.

Осознавая значимость «открытых инноваций» и стратегического альянсового партнерства как инструментария их воспроизводства, в 2012 г. в рамках форума «Открытые инновации» представителями мировой и российской индустрии высоких технологий, государственных структур, ключевых экономических ведомств, научных кругов и экспертного сообщества в области инновационного развития подписан ряд знаковых соглашений:

- между Казанским национальным исследовательским технологическим университетом и ОАО «Аэрофлот» (совместная разработка «противообледенительной» жидкости нового поколения);

- между компанией ОАО «Ангстрем» и международной корпорацией IBM (лицензирование производства микросхем с топологическими нормами 90 нм);

- между компаниями «Мегафон» и Ericsson (развитие рынка межмашинных коммуникаций);

- между компанией Huawei и холдингом РТИ (организация Международного консорциума для координации действий по подготовке и реализации государственных программ развития города Москвы: «Безопасный город», «Интеллектуальная транспортная система», «Информационный город») [4].

Доказательством перспектив институционализации межфирменных отношений, их кластеризации выступили:

- организация Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров (научно-техническое партнерство Ассоциации инновационных регионов России, фармацевтического и биомедицинского кластера г. Санкт-Петербурга, Калужского фармацевтического кластера, биофармакластера «Северный» (Московская область);

- создание Российского союза инновационных территориальных кластеров по направлению «Информационные технологии и электроника» (участники: инновационные территориальные кластеры «Зеленоград», «Дубна», «Информационные технологии и электроника Новосибирской области» и «Информационные технологии и электроника Томской области»).

Таким образом, в условиях высоких отраслевых темпов, быстрых технологических и рыночных изменений для успешного

развития компаниям необходимо оперативно обновлять бизнес-модель во избежание стратегического распада. Для повышения конкурентоспособности российской экономики на основе инноваций в предпринимательской, производственной, научной, образовательной деятельности значимо совершенствование существующих в настоящем методических подходов к формированию и управлению инновационной системой, в том числе адаптивным гибким формам интеграции (научно-техническим альянсам).

Список литературы

1. Итоги форума «Открытые инновации»: [сайт]. – 2010. – URL: <http://community.sk.ru/press/b/weblog/archive/2012/11/26/itogi-foruma-otkrytye-innovacii.aspx> (дата обращения: 27.03.2013).
2. Мешалкин В.П., Какатунова Т.В. Инновационная инфраструктура для региональных промышленных комплексов. – Смоленск: Изд-во «Смоленская городская типография», 2010. – 324 с.
3. Никитин Л.Л. Применение кластерного анализа в изучении коммерциализации инновационных технологий // Вопросы статистики. – 2010. – № 10. – С. 40–47.
4. Пожидаев Р.Г. Стратегии интеграции: от вертикально интегрированных компаний к межфирменным сетям // Вестник Воронежского ГУ. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 1. – С. 93–103.
5. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.
6. Янсен Ф. Эпоха инноваций. – М.: Инфра-М, 2002. – 308 с.

References

1. Itogi foruma «Otkrytye innovacii»: [sajt]. [2010]. URL: <http://community.sk.ru/press/b/weblog/archive/2012/11/26/itogi-foruma-otkrytye-innovacii.aspx> (data obrasheniya: 27.03.2013).
2. Meshalkin V.P., Kakatunova T.V. Innovacionnaya infrastruktura dlya regional'nykh promyshlennykh kompleksov. Smolensk: Izdatel'stvo «Smolenskaya gorodskaya tipografiya», 2010. 324 p.
3. Nikitin L.L. Primenenie klaster'nogo analiza v izuchenii kommercializacii innovacionnykh texnologij // Voprosy statistiki. 2010. no. 10. pp. 40–47.
4. Pozhidaev R.G. Strategii integracii: ot vertikal'no integrirovannykh kompanij k mezhfirmennym setyam // Vestnik Voronezhskogo GU. Seriya: E'konomika i upravlenie. 2010. no. 1. pp. 93–103.
5. Chesbro G. Otkrytye innovacii. Sozdanie pribyl'nykh texnologij. M.: Pokolenie, 2007. 336 p.
6. Yansen F. E'poxa innovacij. M.: Infra-M, 2002. 308 p.

Рецензенты:

Тажибов Т.Г., д.э.н., профессор кафедры «Экономика и финансы» Волгоградского филиала, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Волгоград;

Жилина В.И., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Менеджмент» ФГОБУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный университет», г. Волгоград.

Работа поступила в редакцию 07.05.2013.