

ТРАНСАКЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА

А. М. Сергеев

В статье рассматриваются основные характеристики транзакций инновационного процесса, а также определяются факторы, влияющие на величину соответствующих транзакционных издержек. Обсуждаются сравнительные преимущества гибридных форм организации инновационной деятельности.

Институциональная экономика придает ключевое значение транзакциям и издержкам их осуществления. Это понятие не только является фундаментальным в современной экономической теории, но и широко используется в прикладных исследованиях. Так, в монографии Е.В. Попова [7] по транзакционному представлению маркетинговой деятельности изучаются

следующие виды транзакций: поиска информации, анализа рынков, управления оппортунизмом работников и продвижения товаров. Проблематика транзакций в настоящее время выходит и за рамки собственно экономической науки. На данном понятии, например, основывается формирование новой междисциплинарной научной области — гекономики, рассма-

тривающей пространство как образ и трансакцию [3].

I. Трансакции и их параметризация. Под трансакцией обычно понимается трансфер продуктов и (или) услуг между технологически разделяемыми единицами. О. Уильямсон подчеркивал: «Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая» [9, с. 27].

Заметим, что и инновационная деятельность всегда характеризуется определенными этапами, которые можно технологически и структурно выделить. К примеру, Е.В. Акинфеева и О.Г. Голиченко используют следующую модель технологических стадий инновационного процесса: исследования — идея — технология — коммерциализация [1, с. 50].

Положение о том, что трансакцию следует рассматривать как базовую единицу анализа экономической организации, впервые было выдвинуто, как известно, Дж. Коммонсом. В его интерпретации трансакция — элементарный акт экономического взаимодействия, связанный с отчуждением и присвоением прав собственности и свобод, принятых в обществе.

Согласно Коммонсу, в экономической теории отношения между людьми рассматриваются на основе таких базовых принципов, как ограниченность ресурсов и следование действующим нормам, определяющим поведение индивидов [5, с. 17]. Поэтому любая трансакция одновременно содержит в явном или неявном виде три момента: конфликт, зависимость и порядок. Первый из них можно трактовать как отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченных ресурсов. Второй — как отношение, отражающее возможность повышения благосостояния в результате взаимодействия. И, наконец, третий — как отношение, посредством которого определяются суммарный выигрыш и его распределение между заинтересованными сторонами. Исследование трансакции должно также включать изучение институционального контекста данного взаимодействия.

Трансакции, по Коммонсу, подразделяются на трансакции сделки, управления и рационализации. Для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод в трансакции сделки необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. Обмен правами собственности здесь происходит на ос-

нове добровольного соглашения, что является следствием симметричности правовых отношений контрагентов.

Для трансакции управления ключевым моментом является отношение подчинения, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. Стороны обладают различными наборами полномочий, и передача прав односторонне: подчиненная сторона передает часть их управляющей стороне за определенное вознаграждение.

В трансакции рационализации имеет место асимметричность правового положения сторон, место управляющей стороны занимает, как правило, коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. Она обусловлена изначально заданной правовой структурой, существующей в обществе, и описывает взаимоотношения, которые построены преимущественно на властных решениях, принуждении и повиновении.

Для анализа на основе не обобщенного (агрегированного) потока трансакций, а единичной трансакции, необходимо выделение ее существенных характеристик — параметризация. Прежде всего используется количественная оценка таких аспектов двусторонних взаимодействий, как регулярность, интенсивность, длительность и др. Так, регулярность представляет собой величину, характеризующую степень постоянства взаимодействия контрагентов, интенсивность — это величина, отражающая частоту совершения определенных операций. Например, в диффузионной модели распространения инноваций [2, с. 65] параметр интенсивности (скорости) распространения инноваций в результате взаимодействия хозяйствующих субъектов задается определенной константой.

Наиболее известный вариант параметризации трансакций был предложен О. Уильямсоном. Главные параметры, на которые опирается при описании трансакций разработанная им теория трансакционных издержек, суть тип и степень присущей трансакциям неопределенности, уровень специфичности активов и частота повторения трансакций. В определенной мере значение имеют также сложность объекта трансакции и внешние эффекты, обусловленные другими трансакциями.

Собственно неопределенность не является атрибутом трансакции, а скорее представляет собой характеристику внешней среды. При рассмотрении уровня неопределенности как параметра осуществления трансакции необходимо выявить, во-первых, основной источник

неопределенности, и, во-вторых, установить, поддается она структурированию, то есть могут ли экономические агенты ожидать наступления будущих событий с некоторой вероятностью, или они действуют в условиях полной неопределенности.

Следующая характеристика транзакций — специфичность активов, являющихся объектом соглашения, или ресурсов, использование которых связано с выполнением транзакции. Степень специфичности определяется в соответствии с возможностью перепрофилирования ресурсов (активов) для использования в альтернативных целях или в отношениях с другими контрагентами без потерь в производственном потенциале.

Можно выделить общие, специфические и интерспецифические ресурсы. Если доход от использования ресурса не превышает величины альтернативных издержек, то имеет место ресурс общего назначения. Когда альтернативные издержки использования ресурса меньше получаемого благодаря ему дохода, то это — специфический ресурс. Наконец, если альтернативные издержки пренебрежимо малы или равны нулю, то ресурс становится интерспецифическим.

Известны четыре основных вида специфичности ресурсов, связанные с местоположением, физическими активами, человеческим капиталом и целевыми активами.

Специфичность местоположения возникает в связи с отсутствием мобильности активов, обусловленной тем, что их ввод в действие или передислокация сопряжены со значительными затратами. Специфичность физических активов определяется необходимостью создания специализированного оборудования для производства продукции и снижения издержек. Специфичность человеческого капитала связана с тем, что определенные знания, навыки и умения персонала имеют высокую ценность именно для данной хозяйственной структуры. Специфичность целевых активов является результатом осуществления инвестиций в производственные мощности общего назначения, создаваемые при наличии перспективы продажи значительного количества произведенной с их помощью продукции определенному потребителю.

Третьим параметром транзакций является частота, или повторяемость их совершения. Выделяются три степени частоты транзакций: разовые, случайные (спорадические) и регулярные (непрерывные). Использование ресурсов общего назначения никак не связано с повто-

ряемостью транзакций, в то время как для использования специфического ресурса повторяемость транзакций имеет большое значение.

Важно подчеркнуть, что характер специфичности задействованных в транзакции активов является наиболее важным, ключевым параметром. Чем меньше возможностей для использования актива в другой транзакции, тем необратимее становятся инвестиции в него и специфичнее сама транзакция.

Транзакции всегда осуществляются в рамках заданной институциональной структуры. Но наряду с экономическими транзакциями можно выделить транзакции институциональные, совершаемые по поводу изменения данной структуры. Это понятие, введенное Д. Бромли, обозначает «экономическое поведение в связи с институциональными соглашениями — и тем самым в связи с множеством альтернатив, — которое определяет эти множества для агентов, максимизирующих индивидуальные функции полезности» [11, р. 6].

По конечным результатам различаются следующие институциональные транзакции: повышающие производственную эффективность; перераспределяющие доходы; перераспределяющие экономические возможности; перераспределяющие экономические преимущества.

Под институциональной транзакцией, таким образом, следует понимать коллективные действия, необходимые для создания, поддержания и изменения институциональных рамок, в которых осуществляется экономическая деятельность. Характеристики институциональной транзакции во многом определяются способом ее осуществления, который может выражаться в создании специальной организации, обеспечивающей изменение правил или использование уже существующей организации. Если такой организацией выступает государство, то можно говорить о централизованном институциональном изменении. В то же время существует возможность спонтанного возникновения институтов.

II. Инновационный процесс как совокупность транзакций. Создание и распространение инновации необходимо рассматривать, по нашему мнению, как совокупность непрерывных взаимосвязанных и взаимообуславливающих друг друга транзакций.

Инновационный процесс, включающий стадии исследований и разработок, производства и реализации нововведений, всегда есть не что иное, как законченный цикл преобразования полученных знаний в инновации. В теории

инноваций и инновационном менеджменте давно замечено, что эффективность инновационного процесса обеспечивается не столько результативностью каждой его стадии, сколько надежностью стыков, скоростью перехода от предыдущего этапа к последующему, которая определяется особенностями взаимодействия участников инноваций.

Для продвижения новшества по стадиям инновационного процесса и выхода на рынок необходим определенный баланс экономических интересов субъектов инновационной деятельности. Но именно транзакция служит преобладающей формой проявления конкретного и реализуемого экономического интереса субъектов инноваций. Анализ инновационного процесса как совокупности транзакций тогда необходим для выработки методов и способов согласования этих интересов с целью координации и концентрации усилий для обеспечения конечных результатов, недостижимых в случае распыления сил, средств и ресурсов.

Транзакционный анализ правомерно применять к любым экономическим действиям и процессам, которые сопровождаются созданием, присвоением и отчуждением прав собственности. Инновационный процесс, безусловно, удовлетворяет этому требованию, поскольку связан с объектами интеллектуальной собственности.

Тип транзакций, осуществляемых в рамках отдельных этапов инновационного процесса, зависит от того, кто является непосредственным исполнителем соответствующего этапа: организация, иницирующая инновационный проект, или внешние структуры. В первом случае взаимоотношения между фирмой-новатором и ее сотрудниками описываются транзакциями управления. Если весь инновационный процесс или некоторые его стадии представляют собой результат межфирменного взаимодействия, то имеют место транзакции сделки. В ходе осуществления инновационного процесса третий тип транзакций — транзакции рационализации — возникает, например, на этапе экспертизы его промежуточных результатов. В качестве коллективного органа, оценивающего перспективы и ресурсные возможности дальнейшего продвижения новшества, выступает группа специалистов-экспертов.

В целом транзакции, осуществляемые в инновационной сфере, характеризуются достаточно высокой степенью специфичности ресурсов, значительным уровнем неопределенности и непрерывностью. Действительно, большинство ресурсов, используемых в про-

цессе создания новшеств и их коммерциализации, классифицируется как специфические и интерспецифические. При этом ключевым интерспецифическим ресурсом выступает человеческий капитал.

Неопределенность возникает как в рамках собственно инновационного процесса как его особое свойство, так и на стадии реализации продукции. Во многом она связана с характеристиками институциональной среды и их изменением. Непрерывность (повторяемость) инновационных транзакций обусловлена преобладающей в настоящее время интерактивной моделью инновационного процесса, когда традиционная линейная траектория движения нового знания в инновационном процессе от фундаментальных исследований к прикладным разработкам и далее преобразуется в более сложную форму с многочисленными обратными связями.

Следует подчеркнуть, что транзакции, связанные технологическими инновациями, должны быть сопряжены с нововведениями в организации производства, маркетинге и т. д., то есть с соответствующими институциональными транзакциями, которые прежде всего перераспределяют экономические возможности вследствие изменения границы производственных возможностей. Эта граница определяется как доступными технологиями, так и институциональной структурой. Формируются, в том числе, сравнительно новые типы институциональных соглашений — сетевые формы организации инновационной деятельности, о которых пойдет речь далее.

Д. Норт призывал «уделить особое внимание необходимому росту транзакционных издержек, которые позволяют инновационному механизму осуществлять свое действие» [6, с. 14]. Рассмотрим основные факторы, обуславливающие высокий уровень транзакционных издержек инновационного процесса.

Как отмечалось ранее, характеристики отдельной транзакции зависят от уровня неопределенности. Невозможность предусмотреть все состояния будущего побуждает субъектов инновационного процесса либо к составлению все более детализированных контрактов, что влечет за собой повышение транзакционных издержек ведения переговоров и оформления контрактов, либо к заключению неполного контракта, предусматривающего конкретизацию многих положений сделки через определенное время. А это, в свою очередь, порождает издержки оппортунистического поведения контрагентов.

Инновационная деятельность в большинстве случаев способствует росту издержек измерения. Значительные издержки измерения несут организации-новаторы, поскольку каждый этап разработки инновационной идеи и ее коммерциализации сопровождается необходимыми измерениями, призванными оценить степень приближения к цели. Многомерность потребительских свойств нового товара обуславливает повышенный уровень издержек измерения, которые несут потенциальные потребители инноваций. Кроме того, наукоемкость большинства технологических инноваций и техническая сложность многих новых товаров приводят к тому, что сам потребитель не может объективно оценить их качественные характеристики и вынужден осуществлять затраты на привлечение соответствующего консультанта не только перед заключением контракта, но и в процессе эксплуатации новшества.

В результате инновационной деятельности возникают объекты интеллектуальной собственности, обладание которыми требует несения транзакционных издержек спецификации и защиты соответствующих исключительных прав. Например, процедура регистрации объектов промышленной собственности, знаков индивидуализации юридических лиц и их продукции сопряжена со следующими издержками:

- на проведение оценки патентоспособности объекта;
- на оформление и подачу заявки и необходимых документов при патентовании, делопроизводство по заявке;
- на оплату услуг патентного поверенного и государственной пошлины.

Следует иметь в виду, что из-за ненадлежащей спецификации прав интеллектуальной собственности возникают неявные транзакционные издержки, складывающиеся из потерь монопольного дохода правообладателя и недооценки нематериальных активов бизнеса.

Основными статьями транзакционных издержек по защите прав интеллектуальной собственности являются:

- оплата услуг по оценке ущерба правообладателя;
- расходы, связанные с возможными медиативными процедурами, или судебные расходы.

Поскольку основным интерспецифическим ресурсом инновационных транзакций выступает человеческий капитал работников инновационной сферы, потенциально возможны

издержки оппортунистического поведения в форме вымогательства. Это последнее в общем случае означает угрозу собственника специфического или интерспецифического ресурса отказать от сотрудничества, если не будет реализовано его стремление присвоить как можно большую часть дохода. Вымогательство влечет за собой издержки на тщательную экспертизу условий контрактов и прямые потери дохода в случае его осуществления. Наличие высокой вероятности вымогательства побуждает к отказу от инвестиций в интерспецифические ресурсы и приводит к издержкам упущенной выгоды.

Возможности для вымогательства в инновационной сфере обуславливаются и тем, что многие этапы инновационного процесса имеют преимущественно творческий характер. Решающее значение приобретает генерация новых идей и их первичное техническое воплощение. Но в то же время возникает информационная асимметрия по поводу результатов исследований и разработок и их перспективности.

Наличие информационной асимметрии при командном (групповом) принципе организации работ над инновационными проектами создает предпосылки для оппортунистического поведения в форме «отлынивания» и для возникновения соответствующих транзакционных издержек, а также неэффективного распределения и использования ресурсов организации. Возможности для отлынивания возникают, поскольку вклад одного исполнителя в общий результат деятельности команды (творческой группы) не поддается непосредственному измерению.

Наиболее полно указанные виды транзакционных издержек представлены в инновационных транзакциях сделки. При таком типе транзакций контрагенты несут издержки, связанные:

- с оценкой степени потенциальной надежности партнера, переговорам и подготовкой контракта;
- с защитой прав интеллектуальной собственности;
- с мониторингом действий партнера в процессе контрактного взаимодействия сторон;
- с созданием механизма санкций, предотвращающего нарушение взаимных обязательств.

Подчеркнем, что неопределенность как специфическое свойство инновационной деятельности в случае транзакции сделки будет спо-

способствовать росту транзакционных издержек разных видов: издержек поиска информации, подготовки контрактов и оппортунистического поведения. В силу неопределенности контрагенты часто не могут отделить намеренный оппортунизм партнера от отрицательного результата научно-исследовательских работ вследствие объективных причин, случайных ошибок или взаимного недопонимания. Межфирменные соглашения в рамках инновационного процесса в принципе не могут предусмотреть все возможные последствия такого взаимодействия, выработать четкие правила распределения и защиты прав интеллектуальной собственности и других результатов инновационной деятельности. Неполнота контрактов приводит к увеличению издержек адаптации и рисков прямых потерь участников инноваций.

Величина транзакционных издержек является решающим фактором при выборе различных вариантов структур управления и форм организации инновационного процесса.

В современной научной литературе по управленческим и маркетинговым аспектам инновационной экономики подчеркивается, что все организационные формы инновационной деятельности можно представить как некоторый континуум, границами которого являются рыночные трансакции, с одной стороны, и полностью интегрированные иерархические структуры — с другой [4, с. 232]. Двигаясь по этому континууму и стремясь к повышению эффективности, фирмы все в большей степени используют административный и все в меньшей степени — рыночный контроль.

За разовыми трансакциями идут повторные сделки, заключаемые между покупателями и продавцами. Следующий шаг — долгосрочные соглашения, все еще остающиеся отношениями соперников и зависящие от рыночного контроля. Затем следует зона партнерских отношений, когда каждая сторона полностью зависит от своих компаньонов, а конкуренция уступает место взаимному доверию. Здесь находятся стратегические альянсы и, как высшая ступень их развития, — совместные предприятия. Далее идут сетевые организации, возникающие на основе многосторонних отношений, партнерств и стратегических альянсов. И наконец, завершает цепочку вертикальная интеграция. Утверждается, что для инновационных организаций характерно стремление к использованию именно рыночного контроля и поэтому они будут использовать организационные формы, расположенные в начале континуума [4, с. 233].

Более точная и последовательная интерпретация структурных альтернатив инновационной деятельности и, главное, обоснование приоритета сетевых форм ее организации в современных условиях, могут быть осуществлены на основе концепции механизмов управления трансакциями О. Уильямсона, которому, напомним, в 2009 г. была присуждена (совместно с Э. Остром) Нобелевская премия по экономике именно за построение теории управления трансакциями. Сама концепция механизмов управления, как подчеркивает ее автор, является «экономизирующим ответом на триаду Коммонса в том смысле, что механизм управления есть средство установления порядка в контрактном взаимоотношении, когда потенциальный конфликт интересов сторон угрожает устранением или снижением возможностей реализации взаимных выгод» [8, с. 84].

III. Механизм управления инновационными трансакциями. Межфирменные сети все более превращаются в основную организационную форму современной экономики. Посредством сетей поддерживается конкуренция и одновременно оказывается взаимопомощь, нацеленная на общую стабилизацию рынка. Постоянные контакты позволяют участникам сетей обмениваться необходимой информацией и осуществлять взаимоконтроль. Длительное знакомство друг с другом помогает формировать социальный капитал в форме доверия и деловых репутаций. В итоге формальные контрактные отношения дополняются социальными и отчасти замещаются ими, то есть возникает так называемая «отношенческая» контрактация, или гибридные (смешанные) институциональные соглашения.

Гибридные способы экономической организации занимают в спектре институциональных альтернатив промежуточные положения между рынком и полной интеграцией (иерархией). Под ними понимаются долгосрочные контрактные соглашения, сохраняющие автономность их участников, но обеспечивающие по сравнению с рынком дополнительные транзакционно-специфические гарантии посредством, во-первых, использования третьей стороны и, во-вторых, наличия двусторонней репутации. Короче говоря, это долгосрочные контрактные отношения, в которые встроены механизмы защиты сделок [9, с. 136-154; 8, с. 85-86]. Такие механизмы управления трансакциями существуют на базе неоклассических и «отношенческих» контрактов.

Гибридные соглашения охватывают, таким образом, широкую гамму контрактных отноше-

ний от рыночных до внутрифирменных, а наиболее эффективной возможностью снижения транзакционных издержек в этих условиях является трехстороннее и двустороннее управление транзакциями. Использование в рамках гибридных форм технологии, предполагающей применение специфических активов или создание специфических продуктов, позволяет уменьшить издержки производства, снизить цену создаваемых товаров и услуг. Вместе с тем растет риск проявления оппортунистического поведения со стороны какого-либо контрагента.

Наиболее сильной гарантией от этого выступает концентрация прав на остаточный доход и на контроль у одного из участников соглашения, что фактически означает формирование иерархической структуры управления. Однако это не позволяет использовать рыночную мотивацию для повышения эффективности экономической деятельности. В то же время может оказаться достаточным создание транзакционно-специфических мер предосторожности, позволяющих использовать стимулирующее воздействие рынка, но в значительной мере снижающих риск проявления оппортунизма каждого партнера.

В условиях средней специфичности активов или продуктов приемлемой гарантией является возможность обращения в специализированный третейский орган. При повышении уровня специфичности активов издержки использования арбитража могут оказаться запретиельно высокими, а все большее значение приобретает соответствие сторон друг другу. Тогда необходимы гарантийные меры, способствующие достижению совместимости систем стимулов контрагентов и (или) наличие двусторонней репутации.

С рынком такие способы экономической организации объединяет то, что здесь сохраняется юридическая самостоятельность сторон, а с иерархией (фирмой) — наличие издержек, связанных с заменой контрагента. Поэтому гибридные соглашения, подобно рынку, позволяют реализовать преимущество агрегирования спроса и сильных стимулов, поскольку решения принимаются на основании взаимных договоренностей, а не административного распоряжения. Устойчивость и гибкость, присущие фирме как структуре управления, у гибридной формы обеспечиваются благодаря существованию механизмов улаживания конфликтов в виде третьей стороны или прошлого опыта контрактных отношений.

Согласно К. Менару, гибридные соглашения — это соглашения между автономными в

юридическом смысле (без объединения собственности) единицами, которые ведут бизнес совместно, приспособившись друг к другу не только и даже не столько с помощью механизма цен, сколько совместно используя или обмениваясь технологиями, капиталом, продуктами и услугами [12, р. 4]. Они представляют собой институциональные соглашения, фиксируемые либо в долгосрочных, либо в автоматически пролонгируемых краткосрочных контрактах между партнерами, сохраняющими автономность в принятии решений и права собственности на активы, остающимися конкурентами в одних сферах деятельности, тогда как в других — координирующими свои действия с помощью формальных соглашений.

Именно на таком сетевом взаимодействии предприятий и организаций, производящих, распространяющих и использующих знания все более базируется сейчас инновационный процесс. Из-за роста сложности инноваций они «производятся» не отдельно взятой интегрированной структурой (например, крупной корпорацией), а создаются в процессе взаимодействия различных организаций, то есть в рамках инновационных сетей, партнерств и альянсов.

Реорганизация инновационной деятельности вследствие развития сетевых взаимодействий, обусловленных потребностями фирм-инноваторов получать и использовать знания, тесно связана с явлением «открытых» инноваций — сотрудничества по разработке нововведений на доконкурентной стадии, а также изменения режимов использования интеллектуальной собственности.

В основе «закрытой» инновации лежит акцент на собственные силы. Этот подход исходит из того, что для успешной реализации инновации необходим внутрифирменный контроль. Компания должна генерировать и разрабатывать собственные идеи, затем создавать на их базе продукт и выходить с ним на рынок, где заниматься его распространением и т. д. При этом фирмы в полной мере могут надеяться только на себя, поскольку никто не уверен в качестве, наличии или характеристиках идей, предлагаемых другими [10, с. 23].

Данный подход к инновациям предусматривает централизованные внутренние исследования и разработки, необходимость в глубокой вертикальной интеграции. Другими словами, чтобы добиться серьезных результатов в инновационной сфере, необходимо было делать все внутри компании, начиная от инструментов и материалов, проектирования и про-

изводства, а далее самим заниматься продажами и послепродажным обслуживанием.

В настоящее время инновационный тип развития экономики все более связан с переходом к модели открытых инноваций. Экономия на масштабах, существующая в сфере исследований и разработок, стала менее значительной. Имеющиеся возможности распространения знаний, которые позволяют повторно их использовать и создавать новые комбинации знаний, приводят к большему росту полезных для общества инноваций, чем сохранение этих знаний у фирм-монополистов. Для отраслей, уже действующих преимущественно в формате открытых инноваций, характерны широкое использование внешних идей, высокая мобильность персонала, привлечение венчурного капитала, развитие малого высокотехнологичного предпринимательства, активное взаимодействие с научно-исследовательскими центрами.

Таким образом, эффективное управление инновационными транзакциями в современных условиях осуществляется на основе гибридных форм организации, которые обладают рядом следующих особенных черт. Так, они предполагают ту или иную эксплицитную координацию, потребность в которой обусловлена технологическими факторами, организационной синергетикой и личностными связями. Координация здесь выступает способом уменьшения неопределенности и реагирования на сложные ситуации через разделение рисков. При объединении ресурсов участники соглашения вносят свой вклад в виде денежных средств, технологий, патентов, торговых марок, ноу-хау, услуг квалифицированного персонала. Но они остаются полностью самостоятельными в других направлениях деятельности.

Эти механизмы управления транзакциями в инновационной сфере существуют длительный период потому, что их участники видят

в сетевых взаимодействиях возможность получения инновационной ренты. Но, учитывая их юридически независимый статус и организационную автономию, можно предположить, что сохраняется конкуренция между ними той или иной степени интенсивности. В результате способы (правила) распределения ренты и разрешения конфликтов приобретают особую значимость, особенно при наличии с высокой вероятностью двустороннего оппортунизма.

Частично эта проблема решается с помощью таких факторов, как доверие, основанное на повторяющихся сделках, и личной репутации. Тем не менее, по мере роста взаимозависимости участников инновационных сетей, усиливается тенденция к применению все более формализованных правил разделения ренты и действия механизма координации. А так как координация осуществляется без полной интеграции, сохраняются мощные стимулы к эффективной работе.

Тем самым сети связанных между собой фирм и организаций, проводящих исследования и разработки, позволяют минимизировать или на определенный период совсем устранить такие препятствия при осуществлении инновационной деятельности, как недостаток ресурсов (включая знания), низкую мотивацию, конфликты интересов, плохие способы коммуникации и дефицит доверия.

Транзакции инновационного процесса обеспечивают непрерывную циркуляцию знаний и информации, трансферт технологий, совместные научно-исследовательские проекты, мобильность квалифицированного персонала. Эти взаимосвязи обуславливают создание и распределение добавленной стоимости в рамках инновационного цикла. Поэтому детальный анализ инновационных транзакций и механизмов управления ими предполагает исследование барьеров входа в цепочку приращения стоимости, а также процесса получения и распределения инновационной ренты.

Список источников

1. Акинфеева Е. В., Голиченко О. Г. Институты производства знаний и процессы функционирования технопарков // Экономическая наука современной России. — 2013. — №1. — С. 46-71.
2. Балацкий Е. В. Модели рождения и распространения инноваций // Журнал экономической теории. — 2013. — №1. — С. 65-77.
3. Замятин Д. Н. Пространство как образ и транзакция. К становлению геоэкономики // Общественные науки и современность. — 2008. — №2. — С. 129-142.
4. Инновационная экономика. Управленческий и маркетинговый аспекты / Кокурин Д. И., Волков В. С., Сафиуллина Е. И., Назин К. Н. — М.: Экономика, 2011.
5. Коммонс Дж. Р. Правовые основания капитализма. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.
6. Норт Д. К. Капитализм и экономический рост // Журнал экономической теории. — 2005. — №3. — С. 5-11.
7. Попов Е. В. Транзакции. — Екатеринбург: УрО РАН, 2011.

8. Уильямсон О. И. Исследования стратегий фирм. Возможности концепции механизмов управления и концепции компетенций // Российский журнал менеджмента. — 2003. — №2. — С. 79-114.

9. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

10. Чесбро Г. Открытые инновации. — М.: Поколение, 2007.

11. Bromley D. W. Economic Interests and Institutions: the conceptual foundations of public policy. — N. Y., 1989.

12. Menard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. — 2004. — No 160.

УДК (336.761:001.895).001

Ключевые слова: инновация, трансакция, трансакционные издержки, структура управления