

ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

www.intereconom.com

Высшей аттестационной комиссией (ВАК) Министерства образования и науки РФ журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

В номере:

Экономический рост и реструктуризация: теоретические критерии и модели управления
О.С. Сухарев

Государственно-частное партнерство как эффективный механизм реализации стратегических проектов
Н.Е. Егорова, А.М. Трамова

Ценообразующие факторы конкурентоспособности азербайджанской промышленности во внешней торговле
Фидан Махиш гызы Ахмедова

Нормативно-правовое регулирование кредитных рисков и их состояние в Российской Федерации и Западноафриканском экономическом и валютном союзе (ЗАЭВС)
Бамба Вадуа

Formation of the economic mechanism of management of the forest sector of the economy
M.A. Muravieva, O.G. Nazarova, N.M. Gorbov, A.I. Grishchenkov

Общая характеристика развития жилищного строительства в современных условиях в Азербайджане
К.А. Агаева

Теория и практика ипотечного кредитования в России и за рубежом
Е.М. Широина

Структура капитала - как индикатор управления финансовым риском
В.С. Гуров, С.Г. Чеглакова

Optimization of the organization and planning of engineering education in Nigeria
Ovwigho Raymond Ekpobodo

... и другие статьи на актуальные темы

16+



№ 8 (ч. 1)

2015



ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Содержание

МАКРОЭКОНОМИКА

Общая характеристика развития жилищного строительства в современных условиях в Азербайджане К.А. Агаева	26
Федеральная контрактная система США в современной мировой экономике: методический аспект анализа А.В. Воробьева	30
Ограничения и потенциал российской экономики для коммерциализации интеллектуальной собственности Н.В. Полаевская	36
Роль страхования в воспроизводственном процессе экономически развитых стран О.А. Огорокова	42
Трансформация экспортной пошлины на пшеницу как механизм регулирования экспорта РФ в условиях политики импортозамещения И.В. Гаериллов	48
Энергетическая безопасность как система в национальной и мировой экономике А.Б. Бобров	51
Новый этап оценки необходимости членства России в ВТО в аспекте санкционных реалий В.А. Бондаренко, А.В. Козлов	56
Повышение энергетической безопасности России через международное сотрудничество в освоении нефтегазовых ресурсов Арктики Н.Н. Федулов	59
Методы измерения теневой экономики и проблемы ее легализации О.В. Орусова	64
Рынок банковских карт в России: состояние и перспективы развития Т.В. Гордеева, Е.М. Широнова	71
Нормативно-правовое регулирование кредитных рисков и их состояние в Российской Федерации и Западноафриканском экономическом и валютном союзе (ЗАЭВС) Бамба Вадуа	75
Теория и практика ипотечного кредитования в России и за рубежом Е.М. Широнова	80
Повышение качества рабочей силы как условие экономического роста Е.А. Рожкова, Е.В. Куликова, Н.Г. Белокопытова	84
Факторы совершенствования логистики грузоперевозок из Южного Китая в Россию А.Г. Ким	87
Моделирование макроэкономического равновесия на товарных и денежных рынках А.М. Королева	96
Экономический рост и реструктуризация: теоретические критерии и модели управления О.С. Сухарев	100
Развитие России и ее регионов в период введения режима экономических санкций И.И. Герман, И.И. Потапова, Е.В. Видищева	114
Международное торговое партнерство: равноправие или проблемы? И.В. Реутская	120
Подходы к содержанию понятия «социальная инфраструктура» с учетом зарубежного и отечественного опыта А.В. Седякина	124

Теоретические основы регулирования коммерческой деятельности предприятия по оценке государственного имущества через систему государственных закупок В.А. Чейметова, К.В. Гинтер	129
Импортозамещение как механизм переориентации экономики России в условиях санкций А.Ш. Хуажева, Т.М. Шовгенов, Д.Н. Гучетль	133
Современные тенденции формирования государственного долга в России и за рубежом П.Р. Пайкович	138
Санкции и их влияние на экономику России И.В. Богдасhev, А.А. Адаменко, С.М. Геворкян, А.М. Романенко	145
Риски реализации Базель-3 в российской практике О.А. Корнилова	151
О возможностях применения данных статистики и отчетности при оценке эффективности региональных государственных программ экономического цикла А.В. Иванов	155
Организационно-экономические предпосылки экономического роста России в условиях кризиса В.Н. Махалин, П.А. Костромин, В.В. Тумин	160
Экономические факторы, влияющие на российский фондовый рынок А.Р. Саркисов, А.А. Глинская	165
Ценообразующие факторы конкурентоспособности азербайджанской промышленности во внешней торговле Фидан Махиш гызы Ахмедова	170
Модель экономического роста с учетом различных форм коррупции П.А. Назаров	174
Политика в сфере межбюджетных отношений: итоги и противоречия И.М. Соломко, М.Н. Соломко	183
Реализация программного бюджета в управлении государственными финансами: проблемы и перспективы О.С. Торопченко (Батракова)	188
Факторы нестабильности в экономике Н.Б. Ушакова	194
МЕЗОЭКОНОМИКА	
Анализ основных промышленных структурообразующих видов экономической деятельности Краснодарского края для выявления потенциала их кластеризации А.В. Зливко	200
Факторы, влияющие на динамику предпринимательского потенциала Ямало-Ненецкого округа Е.Л. Чижевская, О.Б. Федорова	204
О методологии прогнозирования социально-экономического развития субъектов РФ на крат-ко- и среднесрочную перспективу А.Ю. Завьялов	208
Институционально-экономические условия и механизмы развития земельных отношений земельно-дефицитных регионов (на примере Кабардино-Балкарской Республики) М.Р. Ашхотова	214
Приоритетные направления инновационного развития транспортной инфраструктуры региона Н.Н. Булатова, Е.Н. Ванчикова, Л.Р. Слепнева	217
Особенности создания информационного пространства региона в контексте поддержки инновационных кластеров Л.А. Агузарова, З.А. Агузаров	221
О производстве инфляции в регионах России в 2002–2010 гг. В.Л. Чечулин, А.Ю. Рахманов	225

Стратегия импортозамещения продовольствия региона Е.А. Тарасова, Е.А. Погодина	230
Проблемы и перспективы функционирования информационного пространства субъектов Российской Федерации Л.А. Агузарова, З.А. Агузаров	235
Анализ формирования рынка услуг по охране труда в Нижегородской области Л.А. Васильева, М.В. Шуварин, Н.А. Полянская	242
Кластеризация регионов Российской Федерации по уровню сберегательной активности населения и оценка степени ее влияния на формирование показателей банковского сектора страны Л.В. Золотова, Е.В. Лаптева, Л.В. Портнова	250
Современные тенденции развития научного потенциала промышленного региона М.М. Махмудова	256
Факторы, влияющие на рынок гостиничных услуг региона (на примере г. Москвы) Л.И. Черникова	262
Сравнительная характеристика инвестиционной привлекательности Нижегородской и Калужской областей Ю.С. Ширяева, К.С. Симонова	267
О необходимости совершенствования механизма реализации проектов государственно-частного партнерства на муниципальном уровне (на примере г. Красноярск) А.С. Ямищиков, И.Р. Руйга	271
Оценка потенциала и перспектив инновационного развития социально-экономических систем О.Н. Коломыц	279
Структура и характеристики научно-образовательного потенциала Свердловской области И.А. Кулькова, М.И. Плутова	283
Математические модели для анализа конъюнктуры рынка жилой недвижимости Ростовской области А.В. Костылев	289
Роль и место сельскохозяйственных организаций Тульской области в развитии аграрного производства Т.А. Баер	293
Оценка потребительского спроса на продукты питания в Республике Башкортостан А.З. Ситдииков	298
Определение состава основных экономических процессов экономики региона Э.Н. Брагина, Б.А. Белоусов	302
Дифференциация доходов населения индустриального региона в условиях экономического кризиса М.М. Махмудова	305
Факторный анализ повышения эффективности экономики региона (на примере Кабардино-Балкарской республики) М.А. Хоконова	309
Современные тенденции в динамике занятости населения Челябинской области М.М. Махмудова	313
Эколого-экономическая оценка технологии устройства рельсового электротранспорта в городе Перми А.О. Лобовиков, Е.Д. Шушарина	318
Инновационное развитие региона на основе создания машиностроительного кластера Т.Ф. Шарипов	322
Анализ конкурентоспособности пригородных пассажирских перевозок (на примере Пермского края) Ю.В. Старков, Т.М. Сигитов	332

Особенности идентификации и оценки реальных опционов при оценке бизнеса А.Д. Нужденов	338
Конкурентная среда на рынке хлебопекарной отрасли Краснодарского края: теория и практика Е.В. Кривошеева, Д.Г. Куренова, В.М. Михайлова	345
Международные интеграционные объединения как инструмент реализации экономических интересов Н.Б. Ушакова	351
Оценка процессов экологизации промышленных предприятий Пермского края К.В. Лепихин, В.В. Лепихин	357
Фундаментальный инновационный цикл в экономике знаний С.А. Донской	361
Реализация эконометрического подхода для оценки качества жизни населения России Е.В. Молчанова, М.М. Кручек, З.С. Кибисова	368
Анализ услуг современных транспортно-экспедиторских компаний на примере г. Самары и Самарской области О.П. Тумандеева	374
Управление накоплением капитала региона на основе инструментария бенчмаркин-га: пространственный аспект Д.Х. Красносельская	377
Исследование стратегического планирования развития регионов России как инструмента их геоэкономического позиционирования К.Н. Мищенко, А.Н. Елецкий	382
Государственно-частное партнерство как эффективный механизм реализации стратегических проектов Н.Е. Егорова, А.М. Трамова	389
Системный многоуровневый подход к оценке эффективности производственной системы ГК «Росатом» А.Ю. Иванов, А.Ф. Плеханова	393
Угрозы экономической безопасности в сфере жилищно-коммунального хозяйства крупного города Е.А. Сизых	396
Приоритеты и тенденции промышленной политики Российской Федерации Л.А. Агузарова, Ф.С. Агузарова	399
Зарубежная практика применения KPI в государственном управлении А.И. Галкин, Н.Ф. Аляутдинов	403
К вопросу об оценке рисков заимствований субъектов РФ А.Э. Дайнекин, И.В. Максимова	408
Региональные особенности инновационного развития О.Н. Коломыц, Л.Н. Попова	415
Пути укрепления позиций России на мировом рынке вертолетной техники военного назначения О.Н. Гилькова	420
Применение рыночных инструментов в регулировании социально-экономической системы региона Е.И. Куликова	424
Влияние процессов глобализации, интеграции, интернационализации на систему моделей национальной экономики С.С. Моисеева	429
Российский опыт государственного содействия развитию промышленности в условиях присоединения к ВТО И.В. Калашникова, Я.И. Костюк, Д.В. Парыгина	435

К проблеме повышения эффективности использования выделенных медицинским учреждениям бюджетных средств и средств территориального фонда обязательного медицинского страхования <i>М.М. Саадуева</i>	440
Анализ существующей практики оценки уровня развития выставочно-конгрессной деятельности в России и ее влияния на экономику региона <i>И.Н. Левченко</i>	444
Институциональные преобразования нестабильных социально-экономических систем: проблемы и пути их решения <i>С.В. Онучин</i>	453
Структура капитала – как индикатор управления финансовым риском <i>В.С. Гуров, С.Г. Чеглакова</i>	460
Использование методики оценки качества среды проживания для выявления конкурентных преимуществ муниципальных районов (на примере Кемеровской области) <i>Е.Г. Колесникова</i>	465
Модель формирования региональной инвестиционной политики: теоретический аспект <i>Е.Н. Новокшинова</i>	470
Эволюция концептуальных моделей регионального экономического развития <i>Е.В. Курушина</i>	476
Состояние и факторы развития научно-исследовательского сервиса Тюменского региона <i>Е.В. Назмутдинова</i>	483
МИКРОЭКОНОМИКА	
Оценка конкурентоспособности грузового автотранспортного предприятия при разработке стратегии устойчивого развития в условиях нестабильной экономической среды <i>Е.А. Ильина, С.В. Григорьева</i>	486
Анализ риска банкротства предприятия ООО «Химснаб» с использованием различных методов <i>М.А. Баранова, Е.А. Бочкарева, Г.Р. Галиаскарова</i>	494
Риски инновационной деятельности на конкурентных рынках в строительстве <i>В.В. Мешков</i>	500
Технологическое лидерство конкурентоспособного вооружения <i>Е.Ю. Гарбузова</i>	503
Трудовые ресурсы российской промышленности в контексте конкурентоспособности <i>А.А. Щавлеев</i>	508
Учёт и контроль материальных запасов и затрат в системе управленческого учёта <i>Т.П. Карпова, И.И. Верецук</i>	512
Современный подход к управлению отбором персонала на предприятиях сферы финансовых услуг <i>В.Н. Родина</i>	515
Управление формированием и распределением прибыли торгового предприятия в целях обеспечения его экономической безопасности <i>О.Б. Федорова, Е.Л. Чижевская</i>	519
Интеллектуальный капитал в системе оценки стоимости компании <i>М.В. Ахтямов, Е.А. Гончар</i>	522
О роли брэнда в продвижении продукции на рынки <i>В.А. Бондаренко, Н.Р. Хачатурян</i>	528
Методы контроля стратегий аутсорсинга при реструктуризации предприятий <i>А.М. Выжитович</i>	531

Экологический фактор как главный компонент развития рисков снижения ресурсообеспеченности предприятий машиностроительного комплекса <i>О.В. Дворцова, Е.А. Наянов</i>	538
Инновации в системе управления корпоративной собственностью <i>Е.А. Гончар</i>	543
Тенденции развития менеджмента в строительной отрасли в условиях современной бизнес-среды с использованием информационно-коммуникационных технологий <i>Н.Е. Куняев, Л.М. Мартынов, В.В. Яценко</i>	548
Изменение подхода к новым ресурсным моделям определения стоимости капитального ремонта на горно-шахтных предприятиях России <i>А.А. Нестеренко</i>	555
Оценка возможности организации индустриального парка на базе предприятия банкрота <i>Т.М. Крюкова, С.Л. Ивановский, В.А. Кирюченкова, И.О. Ноздрин</i>	559
Междисциплинарный подход к управлению знаниями в современной коммерческой организации: восхождение по спирали <i>Т.В. Корсакова, М.Н. Корсаков</i>	564
Теоретические подходы к разработке промышленной политики <i>Т.М. Крюкова, А.К. Игошев, И.О. Ноздрин, И.С. Доценко</i>	569
Управленческая компетентность руководителя образовательной организации как основа эффективности системы управления персоналом <i>В.В. Тарасенко</i>	576
Значение технологических затрат в формировании финансовых результатов производства зерна в сельскохозяйственных организациях <i>И.Н. Успенская</i>	581
Возможности использования передового опыта в управлении лесным сектором экономики России <i>М.А. Муравьева</i>	585
Роль промышленных экскурсий в становлении конкурентоспособного специалиста <i>Ю.Н. Никулина</i>	589
Кластерное развитие в агропромышленной отрасли <i>Е.Е. Теймурова</i>	594
Экономико-ценологический анализ устойчивости предприятий нефтегазового комплекса <i>С.С. Дюсенбаев</i>	599
Развитие процессно-ориентированного учета затрат в мясоперерабатывающих производствах Республики Казахстан <i>В.А. Маняева, Н.С. Умарова</i>	603
Формирование экономического механизма управления лесным сектором экономики <i>М.А. Муравьева, О.Г. Назарова, Н.М. Горбов, А.И. Грищенко</i>	609
Модель оценки стоимости модернизации промышленных предприятий <i>Д.С. Дюсенбаев</i>	613
Анализ состава и структуры затрат предприятия нефтегазодобывающего сектора <i>А.М. Королева</i>	618
Инновационный подход к созданию кадрового резерва (на примере ОАО Экспериментальной ТЭС Южного федерального округа) <i>А.А. Сухова, Н.Е. Демидова, Э.М. Попова</i>	623
Совершенствование оплаты труда торгового персонала как важное направление повышения прибыли предприятия <i>А.М. Королева</i>	629

еспечен-	538	Розничный товарооборот как индикатор развития экономических отношений субъектов хозяйствования В.П. Павлюк, Е.Ю. Савичева	633
	543	Влияние трудовых рисков на принятие управленческих решений на предприятиях легкой промышленности Т.М. Лысова	639
бизнес-	548	Анализ тенденций развития мирового рынка ликероводочной продукции В.В. Вингерт, О.В. Карпычева	642
ного ре-	555	Создание системы управления проектами на средних предприятиях нефтегазовой отрасли Э.В. Плучевская, К.Н. Овинникова	649
а	559	Системный подход управления дорожно-строительным предприятием М.А. Фейзуллаев	654
организа-	564	Организационно-экономические условия функционирования предприятия общественного питания В.А. Чейметова, Ю.А. Книжова	657
	569	Развитие организационных форм НИОКР на базе синдикатного корпоративного венчурного инвестирования Д.Д. Цителадзе	660
ва эф-	576	Экономические санкции как способ стимулирования инновационной активности организаций Е.Л. Богданова, В.И. Абрамов, А.К. Титов, Д.М. Кучерявенко	667
одства	581	Безопасность как необходимый критерий развития мобильных платежей Ю.В. Лахно	672
омики	585	Анализ маркетинговой деятельности на предприятиях общественного питания В.Ю. Шалимова	675
	589	Современные подходы к классификации и оценке качества туристско-рекреационных услуг А.С. Басюк	680
	594	Методология системы управления экономическим анализом в сельхозорганизациях В.П. Гешель	686
	599	Механизм планирования инноваций в системе стратегического менеджмента промышленного предприятия В.А. Семидоцкий, И.А. Донцова	692
родст-	603	Качественные особенности показателей оценки маркетинговой эффективности Е.С. Аксенова	695
	609	Особенности проектной деятельности в коммерческих банках Э.Н. Брагина, Б.А. Белоусов	702
	613	Оценка воздействия властных полномочий на удовлетворенность трудом персонала И.А. Кабашева, И.А. Рудалева, Э.Р. Ковалева	706
	618	Комплексная оценка эффективности производственной деятельности газотранспортного предприятия С.Н. Зольникова, Л.С. Калинина	712
ьной	623	Совершенствование методики технико-экономического обоснования выбора основного энергетического оборудования для газотурбинной электростанции Е.М. Лисин, И.И. Комаров, Г.Н. Курдюкова, Е.В. Сухарева	716
ие	629	К вопросу о сущности и организационно-экономических механизмах государственно-частного партнерства в сфере высшего образования Л.М. Чернякевич, О.В. Порядина, О.А. Андреева	723
		Развитие системной структуры предприятия в условиях действия коммуникационного резонанса М.Б. Щепакин, Э.Ф. Хандамова	730

Развитие организационных форм НИОКР на базе синдикатного корпоративного венчурного инвестирования

Д.Д. Цителадзе,

преподаватель кафедры венчурного менеджмента НИУ ВШЭ Нижний Новгород, Издатель журнала "AngellInvestor" (e-mail: magnat.ads@yandex.ru)

Аннотация. Настоящая работа посвящена вопросам развития организационных форм, позволяющим представителям малых и средних инновационных компаний принимать активное участие в развитии собственных подразделений НИОКР. В работе показаны методы организации логических стратегических альянсов для преодоления ресурсной и организационной ограничений малых инновационных компаний для развития и коммерциализации собственных технологических работ.

Abstract. The purpose of this paper is to contribute to the discussion of effectiveness of high technology SMEs in developing their own R&D activities. Effectiveness of the high technology SMEs have gained by opening of organizational forms of R&D's. In the paper is shown how recourse and organizational limitations SMEs might be outdone by means of new forms of the technological strategic alliances.

Ключевые слова: НИОКР, стратегические альянсы, малые инновационные компании, венчурный капитал, синдикат инвесторов.

Keywords: R&D, strategic alliances, small innovation enterprises, venture capital, syndicate of investors.

Введение

Стратегические альянсы – это объединение двух или более сотрудничающих фирм с целью улучшения конкурентных позиций и показателей деятельности участников посредством совместного использования ресурсов (Ireland, 2002). В своей коммерческой деятельности альянсы могут использоваться как материальные, так и нематериальные ресурсы. Помимо совместного использования ресурсов улучшать деятельность и конкурентные позиции членов альянса можно, используя организационные инновации, в частности, путем минимизации операционных издержек и снижения уровня рыночной неопределенности (Hitt, 2000).

В отраслях с высокими темпами технологических изменений и интенсивной глобальной конкуренцией редко случается, когда одна фирма обладает всеми ресурсами и опытом, необходимыми для разработки и прибыльной продажи новых продуктов и технологий (Barney, 1991; Teece, 1992; Zahra, 2000). В этих внешних условиях фирмы мотивированы к сотрудничеству для обеспечения доступа к ресурсам, необходимым для разработки и продажи новых продуктов и технологий, обеспечивающих обретение конкурентных преимуществ (Buckley, Casson, 1998). При этом наблюдается, что стратегические альянсы снижают коммерческие риски, обеспечивая доступ каждой фирмы-участницы к необходимым ресурсам и технологиям, которыми располагают партнеры (Lengnick - Hall, 1992).

В силу своей природы стратегические альянсы как инструмент стратегии сотрудничества чаще всего используются на глобальной основе (Dyer, 2001), (Hitt, 2003). Многие крупные фирмы одновременно участвуют в сотнях альянсов (Ireland, 2002). Малые фирмы участвуют в меньшем количестве альянсов, но активно используют их с целью получения доступа к ценным и редким производственным ресурсам (Ireland,

2003), (Rothaermel, 2001), (Santoro, Chatterjee, 2001, 2002).

Несмотря на то, что около 50% альянсов терпят неудачу (Reuer, 1999, 2002, Ybarra, Wiersema, 1999), стратегические альянсы зачастую являются предпочтительным способом обеспечения роста по сравнению с другими методами (Harrison, 2001). Высокий процент неудачных альянсов отражает объективные трудности управления стратегическими альянсами в направлениях, связанных с координацией и интеграцией разнообразных ресурсов, знаний, принадлежащих разным организациям. Зачастую взаимодействие партнеров по альянсу представляет собой сочетание сотрудничества и соперничества, что приводит к их взаимной зависимости в отношении действий партнеров (Ireland, 2002). В процессе совместной работы партнеров альянса, использующих и обладающих нематериальными активами, неизбежно возникают трения, обусловленные стремлением каждой из сторон защитить свои активы от присвоения другой стороной в недопустимых масштабах. Поэтому проблемы правильного выбора партнеров и правильного проектирования альянсов становятся основными для решения широкого рода стратегических задач (Reuer, 1999).

Основной целью настоящей статьи является разработка концептуальной схемы создаваемой организацией стратегических альянсов и управление ими в сфере технологического инвестирования для привлечения к активному участию НИОКР компании малого и среднего бизнеса (МСБ).

Создание и управление стратегическими альянсами

Согласно концептуальной модели создания и управления стратегическими альянсами (Рис. 1), основанной на ресурсном подходе и теориях социального и интеллектуального капитала (Hitt, Ireland, Santoro; 2004), организационные формы НИОКР на базе синдикатного корпоративного венчурного инвестирования

частвующие в стратегических альянсах приобретают конкурентные преимущества перед теми

компаниями, которые избегают участия в стратегических партнерствах (Ireland, 2002).

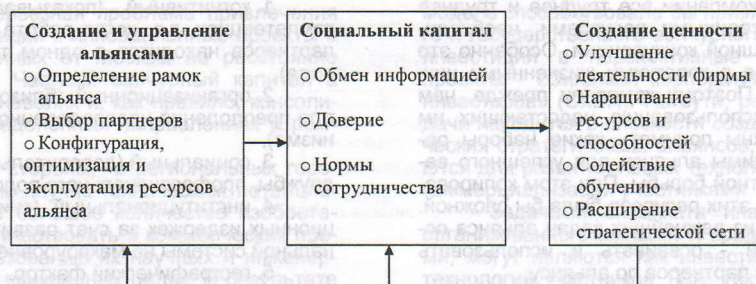


Рис.1. Создание и управление стратегическим альянсом, [Hitt, 2004].

Создание стратегических альянсов также может увеличивать эффективность деятельности компаний входящих в альянс посредством сокращения транзакционных затрат (Hagedoorn, Schakenraad; 1994), (Hennart, 1988). Поэтому организация стратегических альянсов и управление ими является, несомненно, важными видами деятельности. В этой связи менеджеры организаций, участвующие в организации и развитии стратегических альянсов становятся источниками уникальных ресурсов своих компаний, поскольку обладают способностями идентифицировать нематериальные активы и использовать приемы обращения с ними, необходимые для успешного развития альянсов. Они также владеют ценными информационными ресурсами, которые необходимы для развития стратегических партнерств.

В рамках ресурсного подхода к ресурсам организации относят материальные и нематериальные активы (знания, способности, технологии и организационные процессы, которые используются при принятии стратегических решений (Barney, 1991, 2001)).

Примером управленческой способности организации может служить способность организацией создавать, развивать и управлять стратегическими альянсами в трех взаимосвязанных видах деятельности (Рис.1):

- 1) определение рамок альянса,
- 2) выбор партнеров по альянсу,
- 3) использование ресурсов.

Определение рамок альянса

Определение рамок совместной деятельности компаний, которые войдут в стратегический альянс является первым и важным этапом для эффективного управления альянсом в будущем. Примерами совместных видов деятельности могут послужить развитие – технологий, обслуживание совместных рынков, разработка конфигурации границ совместной деятельности, развитие управленческой структуры для контроля над операциями альянса и права собственности на ресурсы и активы, создаваемые альянсом. В случае стратегических альянсов, включающих в себя малые инновационные предприятия особое внимание альянс будет вынужден посвящать тем, видам деятельности, которые связаны с вопросами выживания совместных

молодых стартап компаний т.е. на решение текущих проблем инновационных компаний. По мере развития альянса его фокус будет смещаться на решении долгосрочных задач и развитии стратегических сетей.

Выбор партнеров по альянсу

Правильный выбор партнеров, входящих в стратегический альянс обеспечит ему синергетическое и устойчивое долгосрочное развитие (Geringer, Herbert, 1989). Важную роль в создании успешного альянса играет эффективность переговорного процесса. Партнерам по альянсу необходимо знать друг о друге различную информацию – продуктовую линейку и каналы сбыта, систему принятия стратегических и тактических решений, видение и миссию компаний и т.д. Серьезное значение имеет репутация потенциального партнера в альянсе. Хорошая репутация сокращает затраты на поиски партнеров. При этом потенциальные партнеры, должны иметь близкие стратегические намерения и быть готовыми предложить альянсу уникальные ресурсы (Hitt, 2000). Организации, работающие на зарождающихся рынках, нуждаются в партнерах, желающие делиться с альянсом не только ресурсами, но и помогающие обучаться, т.к. проблемы в технологических знаниях и управленческих способностях представляют собой серьезные барьеры для развития новых продуктов (Hitt, 2000).

Размер компаний, входящих в альянс может быть совершенно разным (Gopalakrishnan, 2002). В альянсе малые компании выгадывают, как правило, рыночный потенциал и репутацию большого партнера, а большой партнер получает доступ к технологиям и технологическим навыкам малых партнеров. При этом исследования показали, что фирмы ценят наличие у потенциальных партнеров опыта участия в альянсах (Hitt, 2003).

Институциональное окружение также важно при выборе партнеров по стратегическому альянсу – законы, нормы и правила влияют на принятие стратегических решений потенциальных партнеров (Hitt, 2003).

Использование ресурсов

Глобальная конкуренция и высокая скорость изменения в технологиях приводят к тому, что отдельной компании все труднее и труднее обладать собственными ресурсами, необходимыми для успешной конкуренции. Особенно это касается рынков с короткими жизненными циклами товаров. Поэтому компании прежде, чем приступить к использованию недостающих им ресурсов, должны понимать какие наборы ресурсов необходимы альянсу для успешного ведения конкурентной борьбы. При этом копирование и имитация этих ресурсов была бы сложной. При этом одна из важнейших задач альянса остается прежней - осваивать и использовать скрытые знания партнеров по альянсу.

Практическом плане использовать ресурсы различных компаний, входящих в альянс не просто. Поэтому для этих целей компании используют, так называемый, социальный капитал (Рис.1). Нок (Knoke, 1999) описывает социальный капитал как процесс, при котором членами альянса создаются сети связей внутри организаций и между организациями. Именно такой способ обеспечивает доступ к ресурсам других членов альянса.

Поскольку социальный капитал позволяет получить доступ к знаниям, то он же дает доступ к источникам информации. Однако на пути информационного обмена может встать оппортунистическое поведение партнеров (отлынивание, искажение информации, присвоение ресурсов). Поэтому доверие между партнерами по альянсу имеет решающее значение для успеха стратегического альянса (Barney, Hansen, 1994), (Hitt, 2003). При этом основой доверия между компаниями служат нормы взаимности по правилу «ты мне я тебе».

Развитие технологических стратегических альянсов

Основные положения теории социального капитала состоят в том, что связи между потенциальными партнерами открывают доступ к недостающим каждой из сторон ресурсам и способностям (Nahapiet, Ghoshal, 1998). Например, создание альянсов между компаниями, которые находятся на последней стадии развития своих новых технологий (т.е. технологических альянсов) зачастую включает в себя интеграцию взаимодополняющих интеллектуальных и материальных ресурсов всех партнеров для разработки, производства, брендинга, распределения, продажи и маркетинга новой технологии или продукта (Rothaermel, 2001). Участники этих технологических альянсов зачастую обретают новые и расширенные наборы ресурсов и способностей благодаря обмену знаниями с партнерами, включая ноу-хау.

Ввиду сложности и важности управления стратегическими альянсами в их управлении должны принимать участие топ-менеджеры компаний. Поэтому руководить функцией организации по развитию стратегических партнерств должны исполнительные директора, обладающие достаточной властью в организации (Ireland, 2002).

Согласно модели Бошма (Boshma, 2000) существует пять параметров, по которым можно вести оценку стратегической близости потенциальных участников альянсов:

1. когнитивный (показывает дистанцию в компетенциях, т.е. когда работа потенциальных партнеров находится в одном технологическом поле),
2. организационный (близость организационных структур для преодоления неопределенностей и оппортунизма),
3. социальный (доверительность на основе дружбы, профессионального родства и опыта),
4. институциональный (снижение транзакционных издержек за счет развитой институциональной системы на макроуровне),
5. географический фактор.

Хотелось бы отметить, что каждый уровень стратегической близости может быть компенсирован каким-либо другим из списка выше (социальная близость может быть компенсирована организационной близостью, географическая близость может быть компенсирована социальной близостью и т.д.).

Анализ перетока знаний в инновационной среде

В поиске и генерировании новых экономических знаний корпорации тратят значительные средства на НИОКР. Малые средние компании в силу ресурсной ограниченности не способны тратить сопоставимые средства на эти цели. Не смотря на это в некоторых отраслях малые предприятия, являясь двигателями инновационной деятельности. Это явление можно объяснить перетоком знаний из крупных корпораций, НИИ и университетов в МСБ – компании (Mars, 1998; Acs, 2002). В связи с таким характером перетока знаний МСБ – компании несомненно заслуживают внимания при проектировании технологических стратегических альянсов (ТСА).

Следующий ключевой вопрос при проектировании ТСА состоит в определении роли степени региональной специализации по сравнению с региональным разнообразием при стимулировании перетоков знаний в инновационной среде. В работе Feldman и Audretsch (1999), основанной на 5946 наблюдений по городам и отраслям, показано, что специализация экономической деятельности субъектов инновационной деятельности не стимулирует выпуск инновационной продукции. Это исследование показало, что разнообразие дополняющих друг друга видов экономической деятельности, имеющих общую научную базу, способствуют развитию инновационной деятельности и инновационных продуктов в регионе больше, чем специализация.

Развитие условий и организационных форм НИОКР при участии малого и среднего бизнеса (МСБ)

Развитие условий и организационных форм НИОКР при участии МСБ – компаний на практике сталкивается с серьезными проблемами финансового и организационного характера. Учитывая размеры Российской Федерации и специфику региональных структур власти, зада-

привлечению МСБ - компаний к созданию экономических знаний, к которым, несомненно, относятся НИОКР, оказывается сложной. Во многом по этим причинам в России существует серьезная проблема привлечения инвестиций в инновационные проекты в удаленных от Москвы на расстояние 300 км. Частный венчурный капитал в регионах невелик и, как правило, консолидирован в определенных направлениях (Ерем-

С другой стороны, в региональных городах развитым научно-техническим потенциалом обладает большое количество изобретателей, способных участвовать в коммерческих проектах, использующих их научные и инженерные знания в прикладных целях. В результате существует дисбаланс между инвестиционными возможностями таких городов (Еремцов, 2012).

В условиях развития экономических отношений в форме «открытых инноваций» весь инновационный капитал таких территорий подталкивается к уходу либо в Москву, либо в инновационные центры других стран. Поэтому для развития инновационной среды в регионах инновационных системах необходима организационная модель для развития инновационного бизнеса, с одной стороны позволяющая средним и малым компаниям в условиях «открытых инноваций» становиться активными участниками инновационных

процессов и способствующая организации совместной деятельности по развитию своих НИОКР – «Объединение синдикатных НИОКР» (ОСН), а с другой стороны эта организационная модель способствовала бы привлечению частного и государственного венчурного капиталов для инвестиций в перспективные инновационные проекты – «Синдикат корпоративных венчурных инвесторов» (СКВИ). По сути, решение этой задачи находится в плоскости создания технологических стратегических альянсов, которые создаются для развития новых технологий с целью их коммерциализации участниками ТСА.

Задачами синдиката инвесторов СКВИ, организованного малыми и средними компаниями, могут являться как инвестиции в развитие технологий участников ТСА, так и инвестирование в инновационные идеи со стороны. Количество и качество ОСН будет зависеть от степени диверсификации и масштабов локального бизнеса.

Поскольку в ТСА будут входить в основном региональные средние и малые компании, не конкурирующие между собой напрямую и объединенные единой целью – поиском новых инновационных идей, новых продуктов и новых бизнес-моделей. Поэтому в этой связи видится два подхода, позволяющие подобному альянсу быть устойчивым. Первый подход связан с развитием ТСА, составляющих вертикально интегрированное партнерство компаний Рис.2:

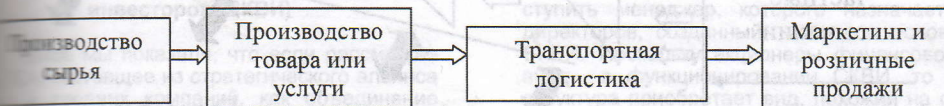


Рис.2: Вертикально интегрированные компании.

Второй подход связан с альянсом горизонтально интегрированных компаний, объединенных идеями освоения новой высокоприобретенной технологии, которая будет интересна участникам альянса.

Ближайшая оценка стратегической близости альянса может проводиться с помощью модели Бошма (Boshma, 2005), с использованием пяти параметров, которые были приняты выше, включая подход Фельдмана и Фельдмана (Feldman, Audretsch; (1999)), учитывая разнообразие дополняющих друг друга инновационной деятельности потенциальных партнеров ТСА имеющих общую научную

С точки зрения юридической модели, которая наиболее оптимально подходила бы для формирования и развития ОСН, это могла бы быть модель похожая на юридическую модель функционирования венчурными фондами для функционирования (Рис.3) Реализацию юридической формы позволяют принятые в 2012 году законы об инвестиционном

и управляющем товариществах №335-ФЗ и хозяйственном партнерстве № 380-ФЗ, где ОСН будет зарегистрирован в форме управляющей компании (УК) т.е. как «Управляющий Товарищ» (GP-партнер), а участие юридических лиц – основателей этого альянса – может быть юридически оформлено в форме не управляющих партнеров – Limited Partner, LP-партнер (в российском варианте – «Не управляющий Товарищ»). Предложенная выше юридическая форма позволяет компаниям входящим в ОСН избежать дополнительное налогообложение и излишних юридических рисков.

Основная задача ОСН, как было выше указано, состоит не столько в привлечении новых собственных инновационных идей для нужд синдиката, сколько в экспертизе и отборе инновационных идей, которые соответствуют мандату управляющей компании (GP – партнера). Поэтому в «Воронке идей альянса» на Рис. 4 отображены не только идеи от собственных предприятий, но и идеи, которые поступают от НИИ, местных университетов, частных компаний.

В ходе работы показано, что реализация стратегических альянсов возможна не только на малом и среднем бизнесе, но и на уровне субъектов инновационной деятельности необходимо произвести орга-



Рис.3. Юридическая модель организации «Объединения синдикатные НИОКР» (ОСН).

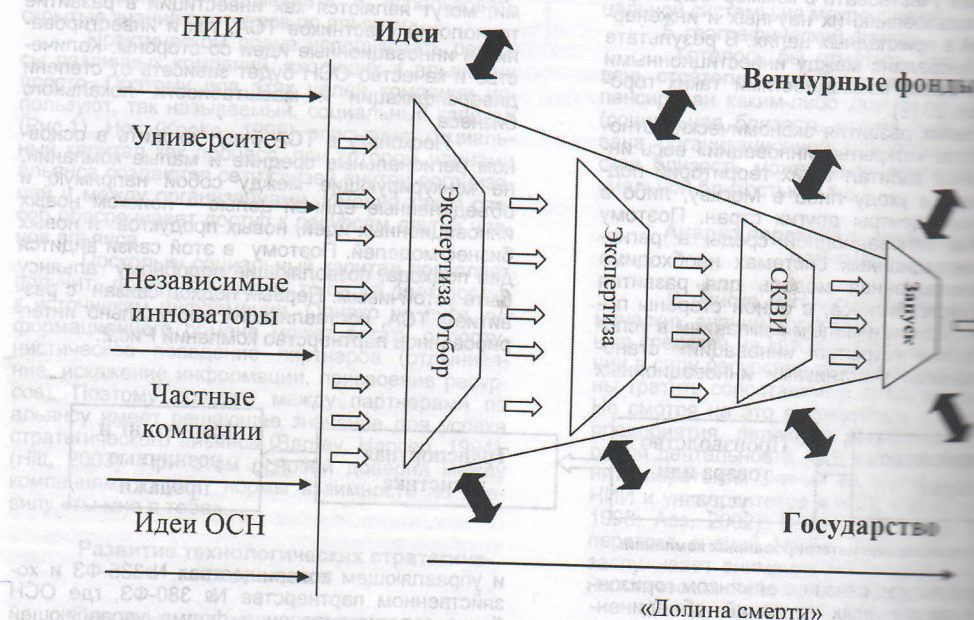


Рис.4. Объединенная воронка идей ТСА.

На каждом из четырех этапов, которые проходят инновационные идеи, желательно активное участие частного и государственного венчурного фондов. Активное участие государственного и частного капиталов будет способствовать более активному участию авторов инновационных идей, имеющих отношение к государственным и корпоративным организациям, стремящихся к выводу инновационных продуктов на международные рынки.

Принцип работы «Объединенные НИОКР» (ОСН)

Выше упоминалось о возможности введении идеи стратегических альянсов малого и среднего бизнесов с целью создания новых технологий и вывода новых продуктов на рынки. Здесь мы рассмотрим развернутую схему принципа работы (Рис.5):

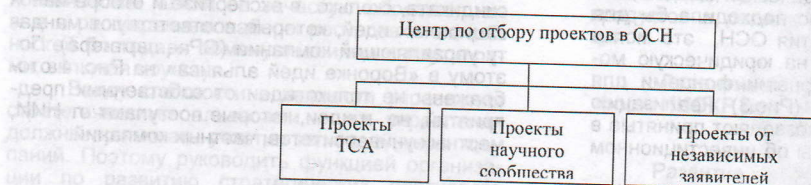
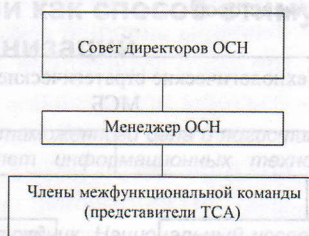


Рис.5. Функциональная схема источников проектов для ОСН.

Организационная схема центра по отбору идей и проектов ОСН выглядит следующим образом:



Организационная схема центра по отбору идей и проектов.

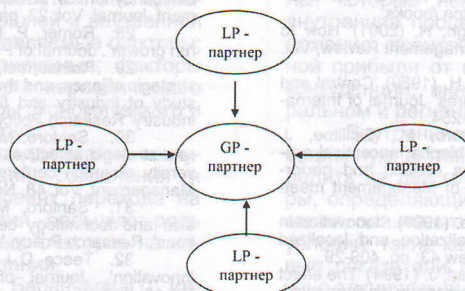
Очевидно, что реализация проекта ОЧН связана с привлечением необходимых финансовых ресурсов. На наш взгляд, модель ОЧН может быть рекомендована для инновационного развития не только развитых региональных мегаполисов, но и научных закрытых территорий, академгородков, т. е. она носит общественно значимый характер. Поэтому инициативу по организации ОЧН возможно поддержать специальными государственными грантами, которые можно ограничить пятью годами с возможностью пролонгации в случае, если за первые пять лет будет создана рабочая структура Фонда СКВИ и первые стартапы начнут получать финансирование от Фонда СКВИ, что соотносится с практикой венчурного финансирования.

Синдикат корпоративных венчурных инвесторов (СКВИ)

Выше мы показали, что если рассматривать ТСА, состоящее из стратегического альянса малых и средних компаний, как объединение инвесторов, то это упрощает МСБ - компаниям привлекать собственные НИОКР. Появление в ТСА такого инвестора и участника инновационного процесса как государство является необходимым элементом успеха в российских услови-

Несовершенство текущего законодательства в отношении передачи прав на интеллектуальную собственность в частные компании из государственных научных организаций приводит к необходимости активного участия государства в инновационных проектах. Сегодня, опасаясь юридических последствий, подавляющее большинство научных государственных учреждений не желает вступать с частным бизнесом в переговоры на предмет финансирования и развития научно-прикладных разработок.

Таким образом, рассматривая ТСА не только как инструмент развития НИОКР в МСБ - компаниях, но и как синдикат инвесторов в инновационные проекты можно говорить и о новой форме организации альянса инвесторов в венчурные технологические проекты - синдикат корпоративных венчурных инвесторов (СКВИ). Исполнительным директором СКВИ может выступить менеджер, которого назначает совет директоров, созданный из числа основателей СКВИ. Поскольку акционеры финансово участвуют в функционировании СКВИ, то данная структура приобретает вид, похожий на структуру венчурного фонда, где акционерами (LP-партнерства) выступают представители частного бизнеса - синдикат корпоративных венчурных инвесторов.



Традиционная схема функционирования венчурного фонда.

Выводы по работе

В настоящей работе показано, что развитие технологических стратегических альянсов возможно с опорой на малый и средний бизнес. Таким образом региональным субъектам инновационной деятельности необходимо произвести орга-

низационные изменения, связанные с развитием концепции стратегических партнерств. В работе рассматривались два направления развития концепции технологических стратегических альянсов (ТСА). Первое направление развития связано с рассмотрением партнерства как объединения синдикатных НИОКР (ОЧН), а второе на-

правление связано с рассмотрением ТСА как (СКВИ).
синдиката корпоративных венчурных инвесторов

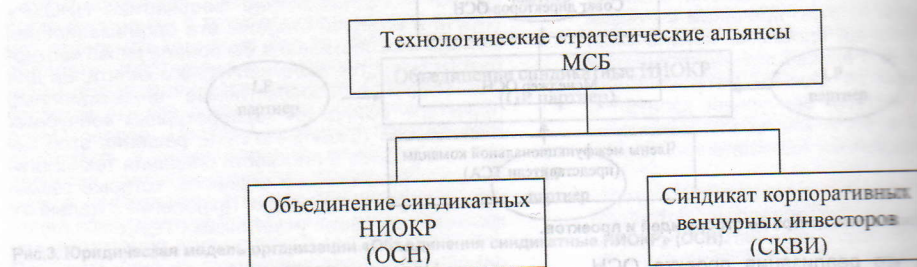


Рис.8. Структура технологических стратегических альянсов на базе малого и среднего бизнеса, и венчурных инвесторов

В отношении возможных направлений дальнейших исследований развития концепции технологических стратегических альянсов, видятся исследования связанные с развитием технологических стратегических сетей и в связи с этим пространственных экстерналий.

Библиографический список:

1. Еремкин В.А. Оценка венчурного финансирования ранних стадий инновационной деятельности в России // Вопросы статистики. 2013. № 4. С. 54-61.
2. Пилисов А.Н. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания. Смоленск: Ойкумена, 2012.
3. Цителадзе Д. Д. Пути решения проблем финансирования инновационных проектов ранних стадий в России // Инновации. 2012. № 01(159). С. 15-22.
4. Arrow, K. (1962). "Economic welfare and the allocation of resources for invention". In The rate and direction of inventive activity, edited by R. Nelson. Princeton, NJ: Princeton University Press.
5. Audretsch, D. (1995). "Innovation and industry evolution". Cambridge, MA: MIT Press.
6. Barney, J.B. (1991) 'Firm resources and sustained competitive advantage', Journal of Management, Vol. 17, pp.99-120.
7. Boschma, R. A. (2005). "Proximity and innovation: A critical Assessment", Regional Studies, vol. 39, no. 1, pp. 61-74.
8. Buckley, P.J., Casson, M. (1988) 'The theory of cooperation in international business, in F.J. Contractor, P. Lorange (eds), Cooperative Strategies in International Business, pp. 31-53, Lexington, MA: Lexington /books.
9. Dyer, J.H., Kale, P., Singh, H. (2001) 'How to make strategic alliance work', Sloan Management Review, Vol. 42, No.4, pp. 37-43.
10. Geringer, J.M., Herbert, L.H. (1989) 'Control and performance of international joint ventures' Journal of International Business Studies, Vol.20, pp.235-254.
11. Gopalakrishnan, S., Santoro, M., Scillitoe, J. (2002) 'Technological alliances in the biopharmaceutical arena: the relationship between alliances context and performance' paper presented at Academia of Management meetings, Denver, Colorado.
12. Feldman, M., D. Audretsch. (1999). "Innovation in cities: Science-based diversity, specialization and localized competition". European Economic Review 43: pp. 409-29.
13. Hagedoorn, J., Schakenraad, J. (1994) 'The effect of strategic technology alliances on company performance', Strategic Management Journal, Vol. 15, pp.135-151.
14. Harrison, J.S., Hitt, M.A., Hoskisson, R.E. and Ireland, R.D. (2001) 'Resource complementarity in business combinations: extending the logic to organizational alliances' Journal of Management, Vol. 27, pp.679-690.
15. Hennart, J. (1988) 'A transaction costs theory of equity joint ventures', Strategic Management Journal, Vol. 4, pp.361-374.
16. Hitt, M.A., Dacin, M.T., Levitas, E., Arrenle, J. and Borza, A. (2000) 'Partner selection in emerging and developed market contexts: resource - based and organizational learning perspectives' Academy of Management Journal, Vol. 43, pp.449-467.
17. Hitt, M.A., Ahlstrom, D., Dacin, M.T., Levitas, E., Borza, A. (2003) 'The international effects of alliance partner selection in transition economies: the case of Russia' Organization Science.
18. Hitt, M.A. Dacin, M.T., Levitas, E., Borza, A. (2000) 'Partner selection in emerging and developed market contexts: resource - based and organizational learning perspectives', Academy of Management Journal, Vol. 43, pp.449-467.
19. Ireland, R.D., Hitt, M.A. and Hitt, M.A. (2002) 'Alliance management as a source of competitive advantage', Journal of Management, Vol.28, pp.409-431.
20. Ireland, R.D., Hitt, M.A. and Hitt, M.A. (2003) 'A model of strategic entrepreneurship: The competitive dimensions', Journal of Management.
21. Jacobs, J. (1969). 'The economy'. New York: Random House.
22. Knoke, D. (1999) 'Organizational social capital', in R.Th. A.J. Levine and Gabbay (eds), Corporate Social Capital and Performance, 42. Boston: Kluwer.
23. Lengnick - Hall, C.A. (1992) 'Competitive advantage: what we know and what we don't learn', Journal of Management, Vol. 18, pp. 25-40.
24. Marshall, A. (1920). 'Principles of economics'. London: Macmillan.
25. Porter, M. (1990). 'The competitive advantage of nations'. New York: Free Press.
26. Reuer, J.J. (1999) 'Collaborative strategy: The economics of alliances', Mastering Strategy, October 4, 1999.
27. Reuer, J.J., Singh, H., Zollo, M. (2000) 'Information dynamics in strategic alliances', Strategic Management Journal, Vol. 23, pp.135-151.
28. Romer, P. (1986). 'Increasing returns and long-run growth'. Journal of Political Economy, 94, pp. 1002-1037.
29. Rothaermel, F. (2001) 'Complementarity in strategic alliance, and the incumbent's advantage: a study of industry and firm effects on the internationalization of research and development', Journal of International Business Research Policy, Vol. 30, pp.125-139.
30. Santoro, M.D., Chakrabarti, A.K. (2002) 'Rate strategic objectives for establishing university research centers' IEEE Transactions on Management, Vol. 48, No.2, pp.157-163.
31. Santoro, M.D., Chakrabarti, A.K. (2003) 'Size and technology centrality in industry-university alliances', Research Policy, Vol.31, pp.1163-1180.
32. Teece, D.J. (1992) 'Competition by innovation', Journal of Economic Behavior & Organization, Vol.18, pp.1-25.
33. Young-Ybarra, C., Wiersema, M. (1999) 'Flexibility in information technology alliances: transaction cost economies and social exchange', Organization Science, Vol. 10, pp. 439-458.
34. Zahra, S., Ireland, R.D., Hitt, M.A. (2003) 'International expansion by new venture firms: international mode of market entry, technical learning and competitive advantage', Academy of Management Journal, Vol. 46, pp.283-308.