

Д.С. Шевцов, аспирант¹,
г. Москва

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ КОНТРАКТАЦИИ СЕТЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСАКЦИЙ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

В статье рассматриваются проблемы реализации контрактной функции фирм в рамках инновационного процесса. На основе неинституциональной теории проанализированы основные модели контрактных стратегий, определены ограничения и возможности их использования.

Ключевые слова: контракт, контрактные стратегии, институт, контрактная сеть, неинституционализм, транзакционные издержки, инновационная деятельность, оппортунизм, ограниченная рациональность, неблагоприятный отбор, сигналы и фильтрация, фирма, права собственности, специфичность актива, модель стратегических сетей.

Исследование контрактного процесса, а также контрактной функции фирмы является прерогативой институционального течения, которое выделяет данный предмет изучения в отдельное направление – теорию контрактов. Основным предметом исследования данного направления является организация транзакций.

В основе решения проблемы контрактов и связанными с ними транзакционных издержек лежит формирование формальных и неформальных правил, обеспечивающих их снижение (или увеличение). Причем главенствующим регулятором данных правил является общество, затем источником прав выступают права собственности, и в последнюю очередь ими выступают контракты, что, однако, не умаляет их значения.

Минимизация транзакционных издержек всегда может быть обеспечена за счет подбора для каждой транзакции, отличаю-

щейся от другой степенью специфичности, неопределенностью и повторяемостью наиболее подходящего контракта.

Так, по мнению О. Уильямсона [12], заключения контракта можно было бы избежать, либо ограничиться составлением простейшего контракта, если бы сделка носила общий, краткосрочный и однозначный характер. Однако в случае, когда речь идет об инновациях, такая ситуация невозможна в силу связанной с ней неопределенностью. Поэтому установление фирмой (как внутренних, так и внешних) контрактных отношений требует учета всех особенностей транзакций, что в свою очередь может быть обеспечено только благодаря составлению полных контрактов.

В связи с этим становится очевидной актуальность управления контрактными отношениями в инновационной фирме, поскольку возможность минимизации транзакционных издержек может быть обеспечена за счет правильной структуры управления каждой транзакцией, идентифицирующейся определенным типом контракта.

¹ Шевцов Данила Сергеевич – аспирант кафедры макроэкономики Финансовой академии при Правительстве РФ; e-mail: Shevtsoff@yandex.ru

Неопределенность, связанная с инновацией, должна быть трансформирована в риск [5] в том плане, что под неопределенностью понимается невозможность предвидения будущего и как, следствие, выбора адекватной стратегии поведения, в то время как риск предполагает возможность предвидения неблагоприятной ситуации и выработку действий по снижению вероятности ее наступления. Частным случаем такой трансформации является особый вид контрактации – страхование. В то же время полностью избежать риска в инновационной деятельности не представляется возможным. Риск является неотъемлемым атрибутом любой инновации.

Одним из методов снижения риска в инновационной деятельности является его передача (трансфер) посредством заключения контрактов. Очевидно, что такой трансфер должен быть выгоден как для передающей стороны (трансферу), так и для принимающей (трансфери). Это может быть обеспечено в случае, если потери передающей стороны больше, чем потери принимающей стороны, и последний может лучше контролировать риск.

Успешная реализация фирмой инновации в современных условиях невозможна без организации инновационного процесса на основе параллельной деятельности групп интеграторов. Речь здесь идет как об отношениях, складывающихся между производственными подразделениями внутри фирмы, так и тех, что складываются между отдельными (иногда зависимыми) фирмами.

Данные отношения могут быть описаны с точки зрения пятого поколения инновационного процесса – «модели стратегических сетей». Особенностью данной модели является то, что правила контрактации в такой сетевой модели, могут определяться внутрикорпоративными нормативными документами [3,

С. 90-94], что подпадает под категорию имплицитного контракта. Напомним, что имплицитный контракт – это взаимные обязательства сторон, не оформленные юридически, но выполнение которых стороны считают обязательным условием своих взаимоотношений. Причем эти правила в большей степени дополняют, а не заменяют традиционную контрактацию.

Обоснование того, что сетевая организация инновационного процесса является наиболее успешной, было предпринято в трудах многих ученых, среди которых следует выделить Э. Харгадона [14], М. Кастельса [6], Д. Норта [5], Т. Эггертссона [15], С.В. Ратнер [9] и др. Сетевые структуры постепенно вытесняют традиционные формы взаимоотношений.

Инновационный процесс зависит от связей между людьми, идеями и объектами, и те компании, которые уделяют слишком мало внимания созданию таких сетей, часто терпят неудачу. «Сообщества единомышленников привлекают других действующих лиц, идеи и объекты и объединяют их в прочную сеть, где роль каждого человека четко проясняется, объекты меняются, чтобы приспособиться к новым требованиям, а идеи становятся общими принципами для целой организации» [14, с. 53]. «Конечно, встречаются люди, которые способны всего добиться в одиночку, однако гораздо чаще за инновацией стоит группа из нескольких человек» [14, с. 52]. Таким образом, основным компоновочным блоком инновации является сеть, которая может быть как внутри организации (отделы маркетинга, исследования и разработок, производство), так и за ее пределами (клиенты, поставщики, партнеры и т.д.)

Одним из вариантов построения сети является горизонтальная интеграция. Диффузия инноваций между предприятиями одного профиля и ин-

тегрированными горизонтально будет способствовать минимизации издержек за счет противодействия имитации инноваций конкурентами, поскольку имитация вне правового поля сети является нелегальной. Положительные эффекты на таком сетевом, квазимонопольном рынке от применения инновационной технологии будут в полном объеме присвоены инноватором.

Наличие горизонтальной интеграции, с одной стороны, говорит о стремлении ее участников к инновациям, а с другой стороны является следствием неразвитости рыночной институциональной среды. Контрактные отношения в рамках горизонтальной интеграции могут быть оформлены в виде неоклассических и отношенческих контрактов.

Другим вариантом стратегии взаимодействия участников сети является вертикальная интеграция, представляющая собой особый способ координации разных составляющих производственной цепи в ситуации, когда невыгодна двусторонняя торговля.

Специфичность активов технологически тесно связанных акторов вынуждает их использовать непрерывный поток сделок, что приводит к росту транзакционных издержек и риску злоупотребления рыночной властью. Наиболее эффективным представляется выполнение данных процессов одним актором – их владельцем. Таким образом, вертикальная интеграция призвана устранить контрактный или рыночный обмен и заменить их внутренними транзакциями в пределах сети – фирмы.

Иными словами, вертикальная интеграция имеет место, когда полная спецификация условий контракта приводит к значительным издержкам или существует ситуация неопределенности, что и влечет за собой покупку одним из агентов всех остаточных прав, т.е. таких прав на актив, которые предна-

значены неявно для другого агента и не предусмотрены контрактом. Такая стратегия нацелена на захват ренты от инновации на всех стадиях «вниз и вверх по течению».

В частности, речь идет о ситуации, когда конкуренты или агенты, расположенные на соседних стадиях производственного процесса, связанного с инновацией, могут извлекать из нее выгоду, поскольку отсутствует четкая спецификация прав собственности, что может иметь место в случае легко копируемой технологии или отсутствия возможности ее патентования.

Именно в таких ситуациях возникает необходимость вертикальной интеграции – «захвата» стоимости, которая возникает в результате использования инновации на разных стадиях производственного процесса. Можно говорить об интернализации положительного внешнего эффекта, возникающего от инновации посредством реализации стратегии вертикальной интеграции. Другими словами, речь идет о приобретении фирмами-новаторами тех активов смежных звеньев производственной цепи, которые производят дополнительную стоимость от использования инноваций.

Однако вертикальная интеграция связана и с рядом проблем, возникающих в результате объединения прежде автономных активов в собственности одного агента: это проблемы управления, бюрократические издержки, утрата стимулов и т.д. «По мере изменения эффективного распределения прав, которое происходит с интеграцией (с институциональным изменением), возможности для различных индивидуумов приспосабливать выгоды изменяются соответственно. Как следствие, происходит реструктуризация стимулов и мотивации с неизбежным изменением в поведении и затратах». [16, с. 340]. В то же время

изменения, происходящие в правах собственности, влияют на инвестиционные стимулы заинтересованных фирм.

При наличии неполных контрактов, являющихся неотъемлемой частью как теории прав собственности, так и теории транзакционных издержек, а также их отправной точкой, *ex post* позиции агентов предопределены: «агент, владеющий активами для создания ценности, имеет возможность присваивать, по крайней мере, часть выгоды из этих отношений, которые не были явно прописаны в контракте, посредством угрозы отказа от них» [2, с. 145].

В итоге выгоды интеграции состоят в том, что фирма имеет стимул вкладывать в определенные инвестиционные отношения, при условии, что она будет иметь больше остаточных прав контроля (управления) и получит большую долю излишка *ex post*, созданного этими инвестициями. С другой стороны, затраты интеграции состоят в том, что стимул вкладывать инвестиции уменьшается при условии, что она имеет меньше прав остаточного контроля (управления), и получит меньшую долю возрастающего излишка *ex post*, созданного своими собственными инвестициями [18, с. 33].

Реализация данной стратегии во многом оправдана на высоко рискованных и ненадежных рынках, когда наблюдается их «провал» или «несостоятельность». Совершение транзакций на таких рынках является рискованным, а составление контрактов, страхующих эти риски, и контроль их исполнения связаны с большими издержками или вообще не представляется возможным. Более того, несостоятельность рынка сопровождается неопределенностью, ограниченной рациональностью и оппортунизмом акторов, действующих на нем.

Неопределенность ограничивает возможности компаний в составлении таких контрактов, которыми бы можно

было руководствоваться в случае изменения обстоятельств. Сообразно этому наличие ограниченной рациональности акторов также ведет к невозможности составления контрактов, учитывающих все исходы, и, как следствие, стимулирует их оппортунистическое поведение.

Именно неопределенность и оппортунизм являются движущими силами, побуждающими инноваторов к вертикальной интеграции. «Рынки услуг НИОКР, а также рынки новых продуктов и процессов ... становятся несостоятельными потому, что главный продукт НИОКР – информация о новых изделиях и процессах. В мире неопределенности ценность нового продукта неизвестна покупателю до тех пор, пока он не попробует его “на зуб”. Но и продавец неохотно раскрывает информацию до момента оплаты товара или услуги, чтобы не выдать “секрет фирмы”. Идеальные условия для оппортунизма» [11].

В случае, если инновация не может быть защищена с правовой точки зрения (авторские права, патент и т.д.) и для ее разработки нужны специфические активы фирм-контрагентов, то наиболее целесообразным будет осуществить их поглощение – вертикальную интеграцию. Однако недостатком такой стратегии для инновационной фирмы является дороговизна ее реализации и практически необратимость.

Успех любой инновационной деятельности во многом зависит от доступа к финансовым ресурсам, следовательно, объем этих ресурсов должен быть достаточным как для обеспечения самой инновационной деятельности, так и для реализации стратегии вертикальной интеграции. Таким образом, несмотря на снижение некоторых рисков и транзакционных издержек при вертикальной интеграции, фирмы стоят перед выбором осуществления значительных капиталовложений в поглощение, эффектив-

ность которого зачастую сомнительна, или финансирования инновационной деятельности, требующей также значительного финансового обеспечения, но способной принести несравнимо более высокий доход.

Рассматривая в динамике такой вид инновационной деятельности как исследования и разработки, можно отметить некую цикличность его развития. В определенных случаях уменьшение числа организаций, занимающихся данным видом деятельности, может свидетельствовать о снижении инновационной активности. Однако такая тенденция может также интерпретироваться как уменьшение числа организаций, занимающихся исследованиями и разработками самостоятельно. За период с 2003 по 2005 гг. затраты на исследования и разработки возросли почти на 35 % (с 14 624 до 19 700 млн руб.) [4, с. 15, 137]. Данную динамику характеризует пере-

ход организаций от самостоятельного проведения исследований и разработок к приобретению готовых результатов НИОКР на рынке.

Однако следствием данной тенденции не является переход предприятий от неоклассической контрактации к классической. Напротив, это говорит о том, что функция исследований и разработок отводится определенным организациям, входящим в сеть, поскольку наличие собственных исследовательских лабораторий требует наличия достаточного количества научных и высококвалифицированных кадров, а обеспечить это не всегда представляется возможным. Такое явление получило название научно-технического аутсорсинга – ситуации, когда для проведения поиска и разработки новых технологий, продуктов и услуг привлекается сторонняя организация.

Таким образом, можно говорить о наличии иных, квазиинтеграционных

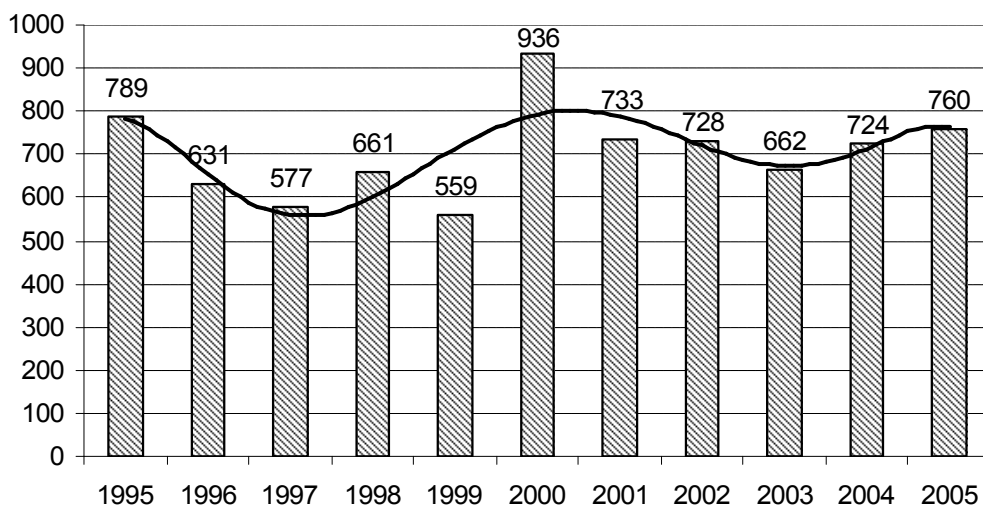


Рис. 1. Количество организаций промышленности, осуществляющих исследования и разработки

стратегий, принимающих форму долгосрочных контрактов, совместных предприятий, стратегических альянсов, партнерских соглашений и других стратегий по поводу проведения НИР и других стадий инновационного процесса. Такие стратегии предоставляют компаниям больше свободы, чем горизонтальная или вертикальная интеграция, и в определенном смысле способствуют защите от провалов рынка, а также от поставщиков и потребителей со значительной рыночной властью.

В связи с тем, что внедрение новых технологий и постоянная модернизация существующих производств являются ключевым фактором конкурентоспособности, наличие долговременных контрактных отношений между фирмами, внедряющими инновации, и научно-исследовательскими фирмами является важной составляющей успеха первых. Причем, ввиду наличия *ex ante* неопределенности *ex post* событий, связанной с инновационной деятельностью, такие отношения во многом строятся на неоклассических и отношенческих типах контрактов.

Контрактация квазиинтегрированных фирм направлена, в первую очередь, на обеспечение наиболее эффективного способа производства в условиях неопределенности. Результатом формирования сети контрактов является повышение стабильности внешней среды и, как следствие, снижение транзакционных издержек.

Как уже было отмечено, формирование сетей происходит не только между фирмой-инноватором и ее контрагентами по поводу определенной инновации, но и между разными фирмами-инноваторами. Дело здесь в том, что обмен технологиями и знаниями как во внутрифирменном, так и в межфирменном пространстве характеризуется определенным синергетическим эффектом. Такая форма от-

ношений принимает вид стратегической интеграции.

Так, С.В. Ратнер [9] выделяет следующие преимущества создания сетей:

- экономия на транзакционных издержках;
- экономия на создании внутренней информационной среды организации;
- экономия на коллективном формировании информационных ресурсов;
- экономия на внутрифирменной координации;
- экономия на оптимизации структур управления.

Ярким примером существования такой сети на национальном уровне в России является проект «Gate2RuBIN» [21] (Gate to Russian Business and Innovation Networks), инициированный в 2007 г. консорциумом из трех организаций: Союзом инновационно-технологических центров России (Союз ИТЦ), Некоммерческим партнерством «Российская сеть трансфера технологий» (Сеть RTTN) и Российским агентством поддержки малого и среднего бизнеса (Российское агентство ПМСБ). Данный проект направлен на участие российских компаний бизнес-инновационной инфраструктуры в бизнес-инновационных сетях Европы, а именно Европейской сети поддержки предпринимательства (Enterprise Europe Network — EEN) [22].

В Европе существует достаточно большое количество сетей. Среди наиболее известных можно упомянуть следующие:

- Европейская сеть бизнес-инновационных центров (The European BIC Network);
- Сеть инновационных релей центров (Innovation Relay Centers Network);
- Сеть «Инновационные регионы Европы» (Innovative Regions in Europe);

Европейская ассоциация трансфера технологий, инноваций и промышленной информации (The European Association for the transfer of technologies, innovation and industrial information);

Ассоциация европейских профессионалов трансфера науки и технологий (Association of European Science and technology transfer professionals – ASTP) и т.д.

Основной функцией сетевого взаимодействия является распространение информации разного рода и в различных формах: методы и технологии осуществления деятельности, технологические запросы/предложения по поиску партнеров, примеры лучшей практики и т.д. Особенностью данного взаимодействия является то, что такого рода информация распространяется с использованием систем вычислительной техники и информатики. Новаторы обмениваются электронными данными с поставщиками, партнерами и даже потребителями [8].

Благодаря сетям компаниям легче находить партнеров для реализации проектов по коммерциализации инноваций, быстрее происходит распространение технологической информации и продвижение инновационных проектов, проще проводить технологический маркетинг.

В рамках теории контрактов выделяют три стадии контрактного процесса:

- подбор принципалом агента;
- заключение оптимального контракта;
- реализация.

Первые две стадии изучаются в рамках теории агентских отношений (*ex ante* контрактного процесса), последняя же стадия изучается в рамках теории трансакционных издержек. Таким образом, рассмотрим наложение стадий контрактного процесса на стадии процесса инновационного. Начнем с тех стадий, которые охватывают предпроизводственный и производственный этапы инновационного процесса.

Так, реализация инновационных проектов в рамках сетевой архитектуры влечет за собой проблемы: выбора состава участников, определения технологических, информационных, управленческих и других типов связей между участниками, установления возможных действий участников в различных ситуациях, согласования целевых функций участников и т.д. В результате этого на стадии подбора принципалом агентов, в связи с высокой специфичностью объекта контракта – инновации, остро стоит проблема неблагоприятного отбора (*adverse selection*), связанная с асимметрией информации, причиной которой является предконтрактный оппортунизм. Особенностью асимметрии информации на рынках наукоёмкой продукции является то, что «... информация асимметрична в обе стороны – и принципала, и агента. Иными словами, производитель наукоёмкой продукции и заказчик могут иметь искаженную информацию как о модели поведения при заключении контракта, так и о технико-экономических параметрах (качествах) изделия-продукта» [10]. Более того, «поскольку в инновационной экономике заказчик является специалистом, т. е. он понимает технические параметры и физику заказываемого изделия не хуже изготовителя, постольку и асимметрия информации возникает не в одну, а сразу в обе стороны, иными словами, действует модель “двойного оппортунизма”» [10, с. 175].

Предконтрактный оппортунизм выражается сокрытием агентом информации (*hidden information*) о своем типе – информации, необходимой принципалу для составления контракта, который бы в полной мере соответствовал типу агента. В случае заключения определенного контракта с агентом не того типа, для которого составлен контракт, и возникает проблема неблагоприятного отбора.

Ex ante решениями проблемы неблагоприятного отбора является разработка оптимального контракта, направленного на выявление типа агента, для чего выделяют такие способы, как фильтрация (screening) и сигнализирование (signaling).

Под сигналом понимают такую информацию, распространение которой выгодно как для принципала, так и для агента (или продавца и покупателя, работника и работодателя и т.д.). Обычно распространение такой информации инициирует та сторона, которая в большей степени информирована о предмете контракта. Однако в силу двойной асимметричности информации на рынке наукоемкой продукции можно говорить, что инициатива сигнализирования должна исходить от обоих участников контрактных отношений.

В качестве фильтров выступают механизмы упорядочения альтернатив, обеспечивающих отбор не хуже неблагоприятного. В частности, фильтр можно рассматривать как некое меню контрактов, предлагаемое агентам, для осуществления выбора в пользу наиболее подходящего для себя контракта.

В качестве примера неблагоприятного отбора на стадии подбора могут выступать взаимоотношения, возникающие между инвестором и инноватором. Источником проблемы здесь является ограниченный набор параметров, определяющих выбор инвестором определенного агента – инноватора. Инвестору на данном этапе трудно определить эффективность своих вложений, поскольку инновационные проекты, как уже было отмечено ранее, связаны с крайней степенью неопределенности.

Стадия заключения контракта характеризуется формированием таких условий, которые бы исключали пред- и постконтрактный оппортунизм. Обычно постконтрактный оппортунизм рас-

сматривается только на ex post стадии контрактного процесса. Однако стадия заключения контракта, относящаяся к теории агентских отношений (стадии ex ante контрактного процесса), характеризуется именно постконтрактным оппортунизмом, выражающимся в несоответствии действий агента интересам принципала [7].

Асимметричность информации на стадии заключения контракта принимает форму скрытых действий (hidden action), характеризующихся отсутствием у принципала сведений об усилиях агента, с которым заключен контракт. Данные действия влияют на результат контактных отношений, поскольку имеет место расхождение интересов принципала и агента. Так, положительные усилия агента увеличивают полезность принципала, но вместе с тем отрицательно сказываются на полезности самого агента, поскольку данные усилия подразумевают несение агентом издержек.

Теория трансакционных издержек, в рамках которой рассматривается стадия реализации, постулирует, что неточности и несовершенства, постоянно содержащиеся в контрактах, приводят к тому, что их реализация может быть только частичной. Иными словами, признается невозможность планирования на ex ante стадиях контрактного процесса всех событий, которые могут возникнуть на ex post этапе реализации контракта [13]. Данные положения также относятся и к теории неполных контрактов, во внимании которой находится анализ постконтрактных управленческих структур.

Рассматривая контрактные отношения внутри сети на стадии реализации, их можно определить как особую институциональную среду, особое правовое поле, формирующее внутри сети экономику квазирыночного типа. Однако такая экономика также не лишена проблем.

Так, в теории контрактов выделяют два основных проявления постконтрактного оппортунизма: моральный риск со скрытыми действиями и моральный риск в коллективе. Наиболее интересным для нас является рассмотрение морального риска в коллективе (*moral hazard in teams*), поскольку нами предполагается коллективное взаимодействие агентов по поводу создания инновации – инновационной сети.

Данный вид риска выражается в асимметрии информации между информированными и неинформированными агентами и проявляется в том, что информированные агенты не могут донести информацию неинформированной стороне (так называемая проблема Царя Соломона). Таким образом, за счет такой асимметрии неинформированные агенты максимизируют свое благосостояние за счет неинформированных.

В частности, при сетевой организации инновационной деятельности невозможно четко определить вклад каждого участника. Это порождает моральный риск отлынивания, т.е. ситуации, когда участники сети работают с меньшей отдачей, чем того требует контракт.

Для предотвращения отлынивания члены коалиции назначают центрального агента: для разрешения споров внутри сети между подразделениями одного уровня – материнскую компанию, между подразделениями разных уровней – независимый арбитраж (например, экспертный совет из независимых юристов).

В свою очередь для решения проблемы «надзора за надзирающим» центральному агенту предоставляется право на остаточный доход. При этом данная проблема может разрешаться как на *ex ante*, так и на *ex post* стадиях контрактного процесса. В случае, когда проблема решается на стадии заключения контракта, ее решением является нахождение

оптимальной схемы участия в прибылях [19] и эффективная заработная плата [20]. На стадии реализации она решается посредством корректировки уровня и формы контроля [1, с. 280–317].

Таким образом, можно утверждать, что контрактные отношения, возникающие на всех этапах инновационного процесса, носят адаптационный характер. В частности, речь идет о невозможности проводить полную спецификацию условий контракта на *ex ante* стадии контрактного процесса в связи с глобальной неопределенностью многих факторов, сопровождающих инновацию, а также тем фактом, что квазиинтеграционная стратегия участников инновационного процесса носит как межфункциональный, так и мультиинституциональный сетевой характер. Следовательно, контрактные отношения участников инновационного процесса должны описываться в рамках теории неполных контрактов, постулирующей невозможность *ex ante* планирования условий *ex post* контрактного процесса.

Внутренняя контрактная составляющая, выражающаяся в неполной спецификации условий контракта, должна быть восполнена внешними механизмами – институциональной средой. Иными словами, контрактация может быть сколь угодно гибкой только при наличии определенной защитной функции, возлагаемой на институты участниками инновационного процесса при установлении между собой контрактных отношений.

Полностью полагаться на институциональную среду участникам контрактных отношений было бы глупо. В этом случае О. Уильямсон предлагает следующие варианты решений [12]:

- отказ от трансакций в рамках неполных контрактов;
- управление реализацией контракта с сохранением автономии

участников контрактных отношений;

- управление реализацией контракта с интеграцией участников в одно юридическое лицо.

Таким образом, помимо институтов надежды возлагаются на постконтрактные управленческие структуры, роль которых заключается в определении вклада каждого из участников группы и назначении соответствующему определенному вкладу вознаграждения. Иными словами, эффективная адаптация при квазиинтеграционной стратегии сетевой организации задается на *ex post* стадии контрактного процесса.

Проблема постконтрактного оппортунизма решается путем выработки санкций членов сети к нарушителям и угрозой потери репутации. Таким образом, основой контрактного механизма при сетевом взаимодействии является доверие. Оно способствует установлению особых отношений, которые способствуют контролю и пониманию одной стороной действий другой. Так, Ф. Фукуяма указывает на то, что «Закон, договор и экономическая рациональность обеспечивают необходимую, но не достаточную основу, как для стабильного сосуществования, так и для процветания постиндустриальных обществ; они должны быть дополнены взаимностью, моральными обязательствами, обязанностями по отношению к обществу и доверием, которые основаны, скорее, на традиции (*habit*), чем на рациональном расчете» [17, с. 20].

При наличии доверия члены сети могут прибегать не только к помощи третьей стороны в разрешении их споров, но и использовать двустороннее управление, механизмом адаптации которого является накопленный опыт отношений, на основании которого и происходит

адаптация к новым обстоятельствам. Данный способ позволяет сохранить автономность участников инновационного процесса, однако может быть оправдан только на длительных интервалах времени.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно заключить, что в основе минимизации транзакционных издержек инновационной фирмы лежит своевременная и правильная организация управления контрактными отношениями, способствующая идентификации определенного типа контракта для каждой транзакции, а также являющаяся одним из методов снижения риска в инновационной деятельности. Более того, залогом успеха любой инновации является организация контрактных отношений на основе сетевой структуры, что, в свою очередь, требует от ее участников особой формы контрактных отношений, основанных на долгосрочных взаимовыгодных связях. Результатом таких отношений является снижение неопределенности, риска и оппортунизма, а также обеспечение их участников конкурентными преимуществами в виде рентных доходов.

При этом в условиях отсутствия у инноватора значительных финансовых ресурсов организация таких отношений с использованием вертикальной или горизонтальной интеграции нецелесообразна, а требует выработки иной, квазиинтеграционной стратегии сетевой организации, носящей как межфункциональный, так и мультиинституциональный сетевой характер. В свою очередь, ввиду невозможности четкой спецификации всех условий контракта, такая стратегия должна опираться не только на классические контракты, но и на неоклассические и даже отношенческие.

Список использованных источников

1. Алчян А. А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Вып. 5. Теория отраслевых рынков. СПб.: Экономическая школа, 2003.
2. Дешковская Н.С. Права собственности и эффективность кооперативных форм организации агробизнеса // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 304. С. 145.
3. Зельберг С. К организации внутреннего правового поля крупной интегрированной корпорации // Российский экономический журнал. 2003. № 3. С. 90–94.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2007. Статистический сборник. М.: ГУ-ВШЭ, 2007.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
6. Капель М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе. М., 1999.
7. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 1999. Т. 1.
8. Пиличев В.В., Котляревская И.В. Совершенствование инновационной деятельности в высших учебных заведениях: монография. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2007. 170 с.
9. Ратнер С.В. Методологические проблемы развития конкурентоспособных научно-инновационных сетей: организационно-экономическое и инструментальное обеспечение. Рн/Д.: ЮНЦ РАН, 2009. 208 с.
10. Современные очертания институциональной экономики / Р.М. Нижегородцев [и др.]; под ред. Р.М. Нижегородцева. Гомель: ЦИИР, 2009. 261 с.
11. Стаки Дж., Уайт Д. Когда нужна и не нужна вертикальная интеграция // Вестник McKinsey: теория и практика управления. 2004. № 3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.management.com.ua/strategy/str117.html>.
12. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
13. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации. СПб.: Лениздат, 1994.
14. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний/ Пер. с англ. М.: Вильямс, 2007. 304 с.
15. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. М.: Дело, 2001. 408 с.
16. Furubotn E.G., Richter R. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1998.
17. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press, 1995. P. 11. Цит. по: Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина [и др.]. СПб., 2004.
18. Hart O. Firms, Contracts and Financial Structure. Oxford: Clarendon Press, 1995.
19. Holmström B. Moral Hazard in Teams // Bell Journal of Economics. 1982. Vol. 13. P. 324–340.
20. Stiglitz J., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // American Economic Review. 1981. Vol. 71. P. 393–409.
21. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gate2rubin.ru>.
22. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu>.