

УДК 334
JET L14

В. Д. Маркова, И. С. Трапезников

*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН
пр. Академика Лаврентьева, 17, Новосибирск, 630090, Россия*

*Новосибирский государственный университет
ул. Пирогова, 1, Новосибирск, 630090, Россия*

Markova.pro@yandex.ru, trapeznikov-ilya@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ПАРТНЕРСТВА В БИЗНЕСЕ

Рассмотрены тенденции развития новых организационных форм партнерства и обозначены проблемы их использования в российских условиях на примере Новосибирской области.

Современные формы сетевого взаимодействия и партнерства коммерческих компаний с вузами, исследовательскими институтами и другими организациями, такие как кластеры, стратегические альянсы, технологические платформы, бизнес-экосистемы и пр., ориентированы на освоение новых рыночных возможностей и получение конкурентных преимуществ за счет совместного использования активов и компетенций.

Выделены две группы стратегических инициатив по развитию партнерства в бизнесе: одни инициативы провозглашает государство, другие – идут снизу, со стороны компаний. Показано, что развитие цифровых технологий, которые позволяют устанавливать взаимосвязи между территориально разделенными участниками, способствует формированию новых инструментов партнерства, таких как платформенные технологии и выстраиваемые на их основе экосистемы бизнеса.

Ключевые слова: партнерство, национальные технологические инициативы, технологические платформы и платформенные технологии, бизнес-экосистема.

Национальные инициативы по развитию партнерства в бизнесе

В экономической практике долгое время преобладали крупные организационные структуры, объединяющим ядром которых является общая собственность. Однако в современной экономике развиваются более сложные и разветвленные организационные структуры в виде сетевых или виртуальных форм партнерства, которые отвечают изменяющимся условиям внешней среды и опираются на современные цифровые технологии. Такие сложные структуры сотрудничества могут формироваться как по инициативе государства, так и по инициативе бизнеса. Сравнительный анализ таких инициатив приведен в составленной авторами табл. 1.

Рассмотрим более детально указанные инициативы, не останавливаясь на процессах создания интегрированных структур, которые достаточно хорошо описаны в литературе.

Важной инициативой государства стало формирование в России *технологических платформ* по аналогии со странами ЕС. Платформы создавались для объединения усилий представителей науки, образования, бизнеса и государства при выработке приоритетов долгосрочного научно-технологического развития страны и разработке стратегических программ их реализации (табл. 2).

Маркова В. Д., Трапезников И. С. Современные формы партнерства в бизнесе // Мир экономики и управления. 2016. Т. 16, № 4. С. 109–119.

Таблица 1

Инициативы по развитию современных структур сотрудничества

Параметры	Российские государственные инициативы	Инициативы бизнеса
Виды (типы) инициатив	<ul style="list-style-type: none"> • Интегрированные корпоративные структуры, в том числе в ОПК • Технологические платформы (ТП) • Национальные технологические инициативы (НТИ) • Региональные инновационные кластеры 	<ul style="list-style-type: none"> • Ассоциации и некоммерческие партнерства • Бизнес-экосистемы • Платформенные технологии
Цели	<ul style="list-style-type: none"> • Экономический рост и повышение конкурентоспособности страны • Рост продаж на мировых рынках • Инновационное развитие и преодоление разобщенности основных акторов • Переход к новым технологическим укладам (глобальный технологический паритет России и ее импорто-независимость) • Повышение качества жизни 	<ul style="list-style-type: none"> • Освоение новых рыночных возможностей • Повышение конкурентоспособности бизнеса, его развитие • Рост прибыльности бизнеса за счет синергии
Положительные стороны	<ul style="list-style-type: none"> • Толчок (импульс) к развитию страны, регионов, компаний • Распределение среди участников инициатив рисков и затрат на реализацию проектов • Стимулирование спроса на инновационную продукцию 	<ul style="list-style-type: none"> • Дополнительные конкурентные преимущества акторов • Барьеры для конкурентов
Проблемы	<ul style="list-style-type: none"> • Ограниченное время действия (кампания) • Проблемы управления и координации 	<ul style="list-style-type: none"> • Проблемы формирования (организационный дизайн) • Проблемы управления

Таблица 2

Сравнительный анализ технологических платформ *

Параметры	Россия	Европейский Союз
Начало разработок ТП	2010 год	2001 год
Условия формирования	Стратегические вызовы, потребность в создании новых связей наука-образование-бизнес, преодоление отраслевых и ведомственных барьеров	Стратегические вызовы, необходимость определения приоритетов научно-технологического развития
Количество ТП	35 ТП по 13 технологическим направлениям: Медицинские и биотехнологии; Энергетика; Ядерные и радиационные технологии; ИКТ; Добыча природных ресурсов и нефтегазопереработка и др.	37 ТП по 5 технологическим направлениям: Энергия; Биоэкономика, ИКТ; Производство и обработка; Окружающая среда; Транспорт. На национальном уровне – более 130 ТП

Окончание табл. 2

Параметры	Россия	Европейский Союз
Понятие ТП	ТП – это коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий всех заинтересованных сторон по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов, на привлечение дополнительных ресурсов для проведения НИОКР, совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического и инновационного развития **	ТП (European Technology Platform) – тематические направления, в рамках которых формируются научно-технические приоритеты Евросоюза. В рамках ТП происходит объединение передовых научных организаций, производственных компаний, авторитетных некоммерческих организаций
Предназначение ТП	Инструмент реализации государственной политики в сфере развития технологий. ТП структурирует интересы различных акторов на конкретных технологических направлениях развития	Как заказ со стороны государства и бизнеса на проведение R&D и практическую реализацию результатов для достижения целей и стратегии устойчивого развития общества
Финансирование ТП	В рамках федеральных целевых программ (государственных программ)	Существенные объемы бюджетного финансирования в 7-й Рамочной Программе Евросоюза
Перспективы	Смещение акцентов в сторону национальных технологических инициатив (НТИ)	Начато формирование технологических инновационных платформ (ETIP)

* Таблица составлена авторами.

** ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы»; Указ Президента РФ № 22 от 04.01.2010 «О требованиях к участию госкомпаний в формировании и деятельности технологических платформ» и др.

В целом можно сказать, что деятельность технологических платформ как механизма взаимодействия ее участников была инициирована государством и поддерживается им. При отсутствии государственной поддержки сотрудничество между участниками платформы практически прекращается.

В конце 2014 г. по поручению Президента РФ В. В. Путина началась разработка *Национальной технологической инициативы (НТИ)*.

НТИ – это государственная программа мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 г. Для обеспечения в рамках НТИ кооперации и реализации совместных интересов бизнеса, науки и образования, государственного управления и общества объявлено, что приоритетной формой реализации проектов является государственно-частное партнерство. Для развития в рамках НТИ было отобрано 9 ключевых направлений, каждое из которых ориентировано на использование возможностей цифровых технологий и высокоинтегрированных интеллектуальных сетей и платформ (поэтому каждое направление имеет в названии окончание Net) (табл. 3).

Идея НТИ заключается в том, чтобы сконцентрироваться не столько на технологиях и сегментах, где структура стандартов уже сложилась, сколько на принципиально новых глобальных рынках, которые сформируются через полтора-два десятилетия. При этом с высокой вероятностью можно утверждать, что большинство вновь возникающих рынков будут пред-

Таблица 3

Ключевые направления и рынки НТИ *

№ п/п	Название рынка	Направление	Задачи
1	NeuroNet	Нейрокоммуникации	Распределенные искусственные компоненты сознания и психики
2	HealthNet	Медицина	Персональная медицина, продление жизни, использование биомаркеров и математическое моделирование заболеваний
3	EnergyNet	Энергетика	Распределенная энергетика от personal power до smart grid, smart city, возобновляемая энергетика
4	AeroNet	Воздушный транспорт	Распределенные системы беспилотных летательных аппаратов
5	AutoNet	Автомобильный транспорт	Распределенная сеть управления автотранспортом без водителя, интеллектуальная транспортная система
6	MariNet	Морской транспорт	Распределенные системы морского транспорта без экипажа
7	FoodNet	Пища	Системы персонального производства и доставки еды и воды
8	SafeNet	Безопасность	Новые персональные системы безопасности
9	FinNet	Финансы	Децентрализованные финансовые системы и валюты

* Таблица составлена по материалам сайтов: www.rusventure.ru и www.asi.ru/nti.

ставлять собой сеть, в которой посредники будут замещаться управляющим программным обеспечением¹.

Кроме того, разработчиками НТИ были определены технологии, которые окажут значительное влияние на рынки и станут критическими для всех или значимой доли этих рынков: цифровое проектирование и моделирование; новые материалы; аддитивные технологии; квантовые коммуникации; сенсорика; мехаботроника; бионика; геномика и синтетическая биология; нейротехнологии; Big Data; искусственный интеллект и системы управления; новые источники и накопители энергии; элементная база (в том числе процессоры)².

По мнению директора АСИ, дорожные карты НТИ на горизонте до 2018 г. формируют экосистему рынков будущего с позиций технологий, инфраструктуры и ресурсов, институтов развития и предпринимателей³.

Схожий инструмент развития в определенной сфере на основе принципов партнерства используют другие страны. Например, в 2015 г. в Китае предложена технологическая инициатива в области искусственного интеллекта.

В целом можно сказать, что национальные технологические инициативы пришли на смену технологическим платформам в соответствующих сферах. За полтора года формирования НТИ произошло уточнение сути НТИ, обозначены дополняющие блоки (технологии, университеты, кружки) и в разной степени проработаны дорожные карты НТИ. На конкурсной основе выбраны также 10 пилотных регионов по разработке региональной модели НТИ, в число которых вошла и Новосибирская область.

¹ Российская венчурная компания. URL: <http://www.rusventure.ru/ru/nti/nti-markets/>

² Агентство стратегических инициатив / Национальная технологическая инициатива. URL: <http://asi.ru/nti/>

³ НТИ: цели, основные принципы и достигнутые результаты / Доклад на заседании Президиума Совета при Президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России от 9 июня 2015 года. URL: <http://government.ru/media/files/T9Craup8PsBQU6hdVAl0SsDlu2XvCvYG.pdf> (дата обращения 30.03.2016).

Еще одна инициатива государства связана с формированием *региональных инновационных кластеров*. Перечень отобранных на конкурсной основе 25 инновационных кластеров был утвержден Председателем Правительства РФ в августе 2012 г. В число таких структур вошел и Новосибирский региональный кластер информационно-коммуникационных и биофармтехнологий.

В свою очередь Правительством Новосибирской области 12 апреля 2012 г. была утверждена Концепция кластерной политики, описывающая цели и задачи формирования и функционирования кластеров внутри Новосибирской области.

В Новосибирском региональном инновационном кластере представлены два направления деятельности: информационные технологии и биофармацевтика. Компании кластера входят в три ассоциации (некоммерческие партнерства): «СибАкадемСофт», «БиоФарм» и «Сиб-БиоМед» и в своей деятельности опираются на инновационную инфраструктуру области, созданную на средства федерального и регионального бюджетов, включая «Технопарк Новосибирского Академгородка», «Биотехнопарк» и «Инновационный центр Кольцово», «Агентство инвестиционного развития Новосибирской области». В Кластер входят более 130 предприятий и организаций, объединенных общей академической культурой, наукоемкими разработками, взаимодополняющими технологиями, совместными проектами, инновационной и социальной инфраструктурой.

Анализ публичных высказываний участников новосибирского кластера позволяет сделать вывод о том, что они и через несколько лет функционирования кластера по-прежнему рассчитывают на поддержку государства. Компании кластера реализуют несколько совместных проектов, однако в настоящее время вряд ли можно говорить о кластере как сетевой структуре сотрудничества входящих в него компаний, позволяющей извлекать синергический эффект такого сотрудничества.

Подводя итог, можно сказать, что государственные инициативы по развитию сотрудничества, направленные на повышение конкурентоспособности российского бизнеса и рост продаж на мировых рынках, дают толчок к развитию сотрудничества организаций науки, образования, бизнеса, однако зачастую такое сотрудничество затухает при сокращении государственной поддержки этих инициатив.

Инициативы бизнеса по развитию партнерства: бизнес-экосистемы

Недавнее исследование консалтинговой компании «Accenture Technology Vision-2015» показало, что наблюдается изменение ментальных установок руководителей бизнеса: если раньше все были ориентированы только на свой бизнес, заботились о своей прибыли, то сейчас они ищут новые подходы взаимодействия с поставщиками, транспортными компаниями, платежными системами и другими игроками отрасли, а также компаниями из соседних индустрий. Компании массово стали видеть для себя возможности в создании *экосистем*⁴.

Изучение бизнес-экосистем – относительно молодое направление в менеджменте, становление которого связано с развитием интернета и цифровых технологий, изменивших модели бизнеса и партнерства. Понятие «экосистема» пришло в бизнес из биологии в 1993 г. благодаря Джеймсу Ф. Муру, который предложил рассматривать организацию в контексте ее взаимодействия с другими организациями и ввел термин «бизнес-экосистема» (business ecosystem), понимая под такой системой динамичные и совместно развивающиеся сообщества, состоящие из разнообразных субъектов, создающих и получающих новое содержание в процессе как взаимодействия, так и конкуренции⁵. Согласно взглядам Дж. Мура, динамизм и неопределенность внешней среды обуславливают важность кооперации и сотрудничества, а для успеха бизнеса необходимо развивать «экологическое сознание». В новом мире преимущества в конкуренции возникают из знания того, когда и как строить экосистемы, из способности управлять экосистемами, обеспечивая их рост и постоянное совершенствова-

⁴ Accenture Technology Vision-2015. URL: <http://www.ludidela.ru/articles/1073509/>

⁵ Moore, J.F. Predators and prey: a new ecology of competition // Harvard Business Review. 1993. May-June. Vol. 71 (3). P. 75–86. URL: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/10126156> (дата обращения 30.03.2016).

ние. Также исследователь утверждает, что в современной экономике побеждают инновации, для успеха которых необходимо широкое сообщество или сеть организаций, в которых все игроки имеют общее видение того, как осуществлять инновацию⁶.

Безусловно, любой бизнес представляет собой систему. Но эта система может быть закрытой и рассматриваться как набор активов, функций и продуктов, либо открытой. Исследовательская компания «Gartner» предлагает рассматривать бизнес как набор платформ с открытыми границами, выходящими далеко за рамки организации (рис. 1), на базе которых происходит формирование экосистемы.



Рис. 1. Трансформация понятия «бизнес» (URL: <http://www.gartner.com>)

Специалисты считают, что бизнес-экосистема формируется на стыке технологий, открытых стандартов и архитектуры, обеспечивая платформу развития отрасли. Вместе с тем в литературе понятие «бизнес-экосистема» зачастую отождествляется с различными формами взаимодействия компаний, такими как кластеры, сети и пр. Однако согласно М. Портеру, кластеры представляют собой географическую концентрацию организаций⁷, тогда как применительно к бизнес-экосистеме такого жесткого требования нет. С другой стороны, существуют и чересчур широкие трактовки бизнес-экосистемы как совокупности производства, инновационной инфраструктуры и внешней среды⁸.

На рис. 2 представлена модель бизнес-экосистемы, предложенная компанией «Gartner», которая считает, что именно современные технологии позволяют автоматизировать взаимосвязи между участниками экосистемы. Одним из важнейших элементов в модели является API (Application Programming Interface) – прикладной программный интерфейс, который отвечает за наличие «контролируемых открытых границ организации». Фактически – это способ того, как в ближайшем будущем каждая компания сможет дифференцировать себя относительно других игроков.

⁶ Конец конкуренции: экосистема Джеймса Ф. Мура. URL: http://studopedia.ru/3_13504_konets-konkurentsi-ekosistema-dzheymasa-fmura.html (дата обращения 30.03.2016).

⁷ Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. 257 с.

⁸ Шильев А. В. Развитие информационно-коммуникационных бизнес-экосистем высокотехнологичных ТНК (на примере компании Nokia): Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2013. С. 17. URL: http://elibrary.unecon.ru/st_materials_files/441718222.pdf



Рис. 2. Модель бизнес-экосистемы согласно исследованию «Gartner», February 2016 (см.: Цифровой мир: как построить экосистему. URL: <http://denreymer.com/digital-ecosystem>)

По мнению Л. Копейкиной, известного американского бизнес-лидера, экосистема состоит из четырех основных компонентов: идеи, предпринимательского опыта, источника финансирования и сообщества, которое объединяет их в единое целое. Объединяющей составляющей для экосистемы является инновационный центр, который задает определенный порядок в выборе идей и финансировании лучших из них⁹.

Анализ показывает, что существует 5 типов бизнес-экосистем, в которых «живут» компании: экосистема платформ, экосистема инноваций, экосистема интересов, экосистема коммерции и экосистема вещей¹⁰. Рассмотрим каждый тип более подробно.

Экосистема платформ (платформенная экосистема, Platform-as-a-Service (PaaS)) – это экосистема, созданная на базе программной платформы как основы для взаимодействия между всеми участниками. Успех такой бизнес-экосистемы зависит от числа сервисов и услуг, которые разработаны на базе платформой. Чем больше сервисов, которыми пользуются клиенты, тем более зависимыми от платформы они становятся и им все сложнее переключаться на услуги вне платформы. Такие платформенные экосистемы сформировали «Apple», «Amazon», «Google», «Youtube», «Facebook», «WhatsApp», «Dropbox», «Microsoft», «Airbnb», «Uber», «General Electric» и др.

Размер экосистемы Apple iOS с позиций созданных приложений и количества занятых в этом бизнесе разработчиков ошеломляет. Но более важно то, что компания «Apple» начала создавать для бизнес-приложений на своей платформе отдельный канал сбыта. Иными словами, компании заинтересованы в построении на базе своих платформенных технологий экосистем, поскольку это позволяет резко повысить объемы продаж без значительных вложений в маркетинг, а главное – предоставить потребителям дополнительную ценность, по сути, привязав их к платформе и выстроив тем самым барьеры входа для конкурентов. Пока платформенные экосистемы преобразовывают структуру индустрии разработки программного

⁹ Копейкина Л. Экосистема для инновационного бизнеса // The Angel Investor & Venture Capital Magazine. URL: http://www.theangelinvestor.ru/article/index.php?ELEMENT_ID=135

¹⁰ Реймер Д. 5 стратегий построения бизнес экосистем. URL: <http://denreymer.com/business-ecosystem>

обеспечения, но видимо в дальнейшем эта парадигма проникнет и в другие сферы деятельности.

Экосистема инноваций – это модель сотрудничества компаний в рамках концепции «открытых инноваций», предложенной Г. Чесбро. Такая экосистема преследует решение ряда задач:

- поиск внешних инновационных идей для конкретной компании, например экосистема инноваций P&G Connect and Develop компании P&G, приводит к тому, что более 50 % инноваций рождаются вне стен компании;
- краудсорсинг идей, существует множество технологических площадок (Innocentive, Topcoder, Kaggle), где компании размещают свои задачи по созданию инноваций, а разработчики и исследователи соревнуются между собой, предлагая лучшие решения;
- сотворчество и совместные инновации, например, компания Boeing сотрудничала с более 50 дизайнерскими фирмами, а также с потенциальными покупателями и поставщиками при создании и производстве самолета Dreamliner.

Экосистемы инноваций создали компании «Kraft Foods», «GE Open Innovation», «Samsung», «Riversimple», «Tesla Motors» и др.

Следует отметить, что бизнес-экосистема шире, чем экосистема инноваций, так как бизнес-экосистема направлена на развитие не только инновационных бизнесов, но и традиционных бизнесов, а также социального предпринимательства.

Экосистема интересов связана с формированием взаимодействий компаний с сообществами в социальных сетях для продвижения компании, ее продуктов и брендов, поддержания связей с потребителями, а также изучения клиентского опыта. Примерами таких экосистем являются Вконтакте, Одноклассники, Reddit, Renren, Edmodo, Cyworld и др.

Распространение понятия бизнес-экосистема привело к тому, что традиционную цепочку поставок стали называть *экосистемой коммерции*. Особенностью данного типа экосистемы является ее формальный характер, ориентированный на оптимизацию взаимоотношений между участниками в рамках цепи поставок, а не на улучшение функционирования экосистемы в целом. Такая экосистема крайне медленно реагирует на любые изменения и инновации.

Экосистемы вещей, которые стали формироваться по мере развития интернета вещей (IoT), включают носимые устройства в здравоохранении или датчики, сенсорные и иные устройства в технических системах, системы передачи информации, алгоритмы ее обработки и визуализации для удобства восприятия человеком с целью последующего принятия решений. К таким экосистемам можно отнести экосистему «индустриальный интернет» компании General Electric, формируемые в Германии экосистемы «Индустрия 4.0», а также разрабатываемую в рамках Программы реиндустриализации экономики Новосибирской области «Национальную платформу промышленной автоматизации». Развитие экосистемы вещей ведет к появлению новых бизнес-моделей за счет доступа в реальном масштабе времени к информации об использовании товаров или услуг (стоимость страховки в зависимости от стиля вождения, профилактика и сервисное обслуживание оборудования, персонализированная медицина и пр.).

Стимулируют формирование и развитие указанных типов бизнес-экосистем следующие тренды. Это конвергенция продуктов и технологий, что определяет необходимость сотрудничества и со-конкуренции разных компаний. Развитие интернета вещей делает доступной разнообразную информацию о физических объектах, что в принципе меняет организацию сервисного обслуживания машин и оборудования, позволяет «вторгаться» в производственные процессы клиентов, меняя систему взаимодействия с ними. Кроме того, в экономике алгоритмов и платформенных технологий ключевым фактором успеха становится открытость бизнеса, его умение делиться своими ценностями и брать с рынка то, что может добавить ценность бизнесу, развивая сотрудничество с самыми разными акторами.

Платформенная экономика и бизнес-экосистема

Платформа – это модель бизнеса по предоставлению возможности обмена между независимыми группами (как правило, поставщиками и потребителями) определенными ценностями. Эксперты Intel дают следующее определение цифровой платформы: комплексный набор

компонентов, который обеспечивает реализацию намеченных моделей использования, позволяет расширять существующие рынки и создавать новые, а также приносит пользователям гораздо больше преимуществ, чем простая сумма составных частей. Платформа включает аппаратное, программное обеспечение и услуги ¹¹.

Для успешного функционирования платформы нужны как заинтересованные потребители, так и заинтересованные поставщики: чем больше будет потребителей, тем больше будет поставщиков и наоборот. При этом платформа должна приносить ценность обеим сторонам, которую без платформы они получить не могут. Одной из важных работ, в которой проводится анализ вопросов функционирования платформ, является работа Жана Тироля «Platform Competition in Two-Side Markets», опубликованная в 2002 г. Позднее Гассман и другие описали данную бизнес-модель, назвав ее «двусторонний рынок»: обеспечение косвенного сетевого эффекта ¹².

Однако существует и другой взгляд на платформы, в частности в упомянутом исследовании «Accenture Technology Vision-2016» говорится о платформенной экономике как об одном из важнейших направлений развития цифровых технологий.

Фактически платформенная экономика – это экономика, основанная на том, что компании используют для своей работы внешние платформы и связанные с этими платформами экосистемы, не находящиеся в собственности компаний и не контролируемые ими. Использование подобных решений позволяет компаниям уменьшать затраты времени на вывод новых продуктов на рынок и затраты средств на развитии ИТ-инфраструктуры. В этом случае речь идет о платформенных технологиях как совокупности общих элементов, реализованных в целом ряде продуктов. Чтобы стать платформой эта технология должна быть открытой для привлечения как комплементарных компаний (поставщиков дополняющих товаров и услуг), так и конкурентов. Развиваясь как платформенная, такая технология становится ядром экосистемы как сферы коммуникаций, то есть сфера технологий дополняется в этом случае сферой коммуникаций.

В компании «Accenture» считают, что в течение пяти лет основным компонентом роста стоимости компании будет стоимость их платформенной экосистемы и цифровых активов. Уже сейчас крупнейшие 15 мировых платформ (платформенных технологий) обладают суммарной капитализацией 2,6 трлн долларов и привлекают все больше инвестиций (это Alibaba, AliCloud, платформа интернета вещей Amazon AWS IoT, платформа облачного CRM Salesforce, платформы eBay, Facebook, Twitter и др.). Около 40 % опрошенных фирмой Accenture компаний считают, что принятие основанных на платформах бизнес-моделей и вовлечение в экосистему цифрового партнерства будут критическими для будущего успеха их бизнеса.

Бизнес-модели, связанные с платформами, приносят в компанию изменения извне и основаны на той добавленной стоимости, что позволяет создать новую экосистему. Компания «Accenture» выделяет три основных свойства подобных бизнес-моделей.

- Сетевой эффект двустороннего рынка. Он возникает, когда две группы пользователей (обычно создатели продукта и потребители) создают добавленную стоимость друг для друга, получая взаимовыгодные преимущества.

- Упрощение дистрибуции. Такие бизнес-модели могут масштабироваться и позволяют получать прибыль «в длинном хвосте» графика дистрибуции, избегая роста издержек, связанного с классическим линейным масштабированием продаж.

- Асимметричный рост и конкуренция. Хотя платформенные бизнес-модели основаны на каком-то основном рынке, как правило, они включают в себя также работу на рынках вне привычной индустрии. Асимметрия возникает, когда конкурирующие компании идут к одной рыночной цели, используя разные подходы из разных областей, что позволяет каждому игроку найти свою рыночную нишу.

¹¹ Платформенный подход Intel. URL: <http://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=8655>

¹² Гассман О., Франкенбергер К., Шик М. Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов. М.: Альпина Паблишер, 2016. С. 171–175.

Более 83 % респондентов «Accenture» считают, что рост цифровой экономики обусловлен сдвигом от экономики предложения к экономике спроса, основанной на экосистемах потребителей, партнеров и разработчиков продуктов¹³.

Анализ практики партнерства компаний в Новосибирской области показывает, что при огромном количестве инновационных компаний, развитой организационной инфраструктуры поддержки инновационной деятельности инициативы бизнеса по развитию сотрудничества с опорой на инновации остаются весьма скромными. Связано это с множеством проблем, которые можно сгруппировать следующим образом:

- Проблемы архитектуры партнерства. Наиболее развитой формой сотрудничества в настоящее время в Новосибирской области являются различные ассоциации предприятий. Пока отсутствует опыт инициативного формирования более сложных структур.

- Формирование механизмов доверия между участниками партнерства. Это ключевая проблема всех партнерских организаций. Чтобы сохранять доверие любая партнерская структура, в том числе и кластер, должна обеспечивать баланс сотрудничества и конкуренции. Для построения доверия, как отмечают исследователи бизнеса, необходимо открытое общение участников, транспарентность между ключевыми акторами, расширение сферы обмена информацией, формирование сети знаний и компетенций, а также накопление опыта успешного партнерства.

- Информационные проблемы, в том числе касающиеся структуры действующих организационных сетей и экосистем. Например, в США консалтинговые фирмы предлагают услуги по описанию сетей и альянсов запрашиваемых компаний, формализованные альянсы подлежат регистрации в государственных структурах. При отсутствии такой информации регулирование экономических отношений друг с другом осуществляется практически вслепую.

- Управленческие проблемы. Это проблемы построения бизнес-модели функционирования партнерской структуры, организации координации деятельности, монетизации, извлечения синергизма от совместной деятельности, использование возможностей сетевого партнерства.

- Не всегда технологическая инфраструктура бизнеса готова к полноценному функционированию экосистем, хотя уже распространяются цифровые модели ведения бизнеса, разрабатываются платформенные технологии, разнообразные мобильные приложения и другие элементы экосистем.

Но, тем не менее, движение в сторону создания платформенных технологий уже наблюдается, в частности новосибирская компания «Модульные системы Торнадо» продвигает проект создания национальной платформы промышленной автоматизации, в Академпарке разработана инновационная платформа Smart-Kit и эти примеры могут быть продолжены. В дальнейшем предстоит решать следующую сложнейшую проблему – формирование на базе платформенных технологий бизнес-экосистем и управление ими.

Материал поступил в редколлегию 15.06.2016

¹³ Платформенная экономика. Технологическое изменение бизнес-модели извне. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20160325/platformennaya-ekonomika-tekhnologicheskoe-izmenenie-biznes-modeli-izvne-10007338/>

V. D. Markova, I. S. Trapeznikov

*Institute of Economics and industrial engineering, SB RAS
17 Acad. Lavrentiev Ave, Novosibirsk, 630090, Russian Federation*

*Novosibirsk national research state University
1 Pirogov Str., Novosibirsk, 630090, Russian Federation*

Markova.pro@yandex.ru, trapeznikov-ilya@mail.ru

MODERN FORMS OF PARTNERSHIP IN BUSINESS

The article examines tendencies of the development of new organizational forms of partnership and marks several problems of their usage in Russian conditions by the example of the Novosibirsk region. Modern forms of networking and partnership of commercial companies and universities, research institutes and other organizations, such as clusters, strategic alliances, technology platforms, business ecosystems and other, are focused on the development of new market opportunities and gaining competitive advantage through the sharing of assets and expertise.

Two groups of strategic partnership initiatives in the business were emphasized: some initiatives are shown by the state, while some come from the companies. It has been shown that the development of digital technologies, which allows to establish connection between geographically separated participants, promotes the formation of new partnership tools, such as the technology platforms and business ecosystems built on their basis.

Keywords: partnership, national technology initiatives, technology platforms and platform technologies, business ecosystem.