МОДЕРНИЗАЦИЯ И ИННОВАЦИИ

УДК: 334.75:330.341.1
JEL: C71, L14, O32

Модель согласования экономических интересов промышленных предприятий при реализации совместных инновационных проектов

А.А. Хачатурян, д.э.н., профессор
https://orcid.org/0000-0003-2703-7690; SPIN-код (РИНЦ): 9290-1910
e-mail: *karutyun@yandex.ru*

Для цитирования
Хачатурян А.А. Модель согласования экономических интересов промышленных предприятий при реализации совместных инновационных проектов // Проблемы рыночной экономики. – 2026. – № 3. – С. 253-263.
DOI: 10.33051/2500-2325-2026-3-253-263

Аннотация
В данной статье подробно разбирается вопрос совместной разработки и коммерциализация промышленного продукта, что позволяет объединять предприятия, различающиеся составом ресурсов и возможностями их самостоятельного использования. Цель исследования состоит в разработке модели согласования экономических интересов, связывающей распределение результата с альтернативами участников и исполнением финансовых обязательств. На основе теории инновационной кооперации и переговорного подхода Нэша раскрыты условия индивидуальной приемлемости соглашения. Показано, почему распределение пропорционально денежным взносам может противоречить интересам владельца критической технологии и при каких условиях учет его альтернативного дохода позволяет согласовать позиции сторон. Модель дополнена рассмотрением календаря компенсаций, поскольку приемлемые итоговые доходы могут сочетаться с нехваткой средств для ранних платежей. Установлено, что финансовые ограничения сужают множество осуществимых соглашений даже при сохранении общей выгоды сотрудничества. Индивидуальная заинтересованность дополнена анализом возможностей более выгодного объединения части участников. Предложенный подход позволяет определить причину противоречий и связать пересмотр распределения с изменением сроков платежей либо экономических условий проекта.

Ключевые слова: *промышленные предприятия, совместные инновационные проекты, экономические интересы, инновационная кооперация, переговорное решение Нэша, альтернативные возможности, распределение результата, коалиционная устойчивость, финансовая выполнимость.*

A model for aligning industrial enterprises' economic interests in joint innovation projects

Arutyun A. Khachaturyan, Dr. of Sci. (Econ.), Professor
https://orcid.org/0000-0003-2703-7690; SPIN-code (RSCI): 9290-1910
e-mail: *karutyun@yandex.ru*

For citation
Khachaturyan A.A. A model for aligning industrial enterprises' economic interests in joint innovation projects // Market economy problems. – 2026. – No. 3. – Pp. 253-263 (In Russian).

DOI: 10.33051/2500-2325-2026-3-253-263

Abstract
Joint development and commercialization of an industrial product bring together enterprises with different resources and opportunities to use them independently. A positive project result therefore does not always give each partner an incentive to participate. This study develops a model for aligning economic interests by linking the allocation of the project result to participants outside alternatives and the fulfillment of financial obligations. Drawing on innovation cooperation theory and Nash bargaining, it identifies the conditions for individual acceptability of an agreement. The analysis explains why allocation proportional to monetary contributions may conflict with the interests of a critical technology owner and when accounting for that participant's outside income can reconcile the parties' positions. The model incorporates the timing of compensation payments, since acceptable final returns may coexist with insufficient funds for early payments. Financial constraints narrow the set of implementable agreements even when cooperation remains beneficial overall. The analysis of individual incentives is complemented by consideration of more profitable cooperation among a subgroup of participants. The proposed approach identifies the source of conflicting interests and connects revisions to the allocation with changes in payment schedules or the economic terms of the project.

Keywords: *industrial enterprises, joint innovation projects, economic interests, innovation cooperation, Nash bargaining solution, outside alternatives, result allocation, coalitional stability, financial feasibility.*

Введение

Совместный инновационный проект объединяет промышленные предприятия с различными возможностями создания и коммерциализации продукта. Разработчик получает доступ к производственной базе партнера, а предприятие, организующее выпуск, использует технологию, самостоятельное воспроизводство которой потребовало бы дополнительных средств и времени.

Взаимодополняемость ресурсов создает основу кооперации, однако заинтересованность в ее сохранении определяется условиями получения дохода каждым участником. Д. Тис связывает присвоение результата инновации с доступом к активам, необходимым для ее коммерциализации [22]. Исследования инновационного партнерства раскрывают значение согласования функций предприятий и их интересов [8]. Поэтому общая оценка проекта должна дополняться анализом экономических оснований участия каждого партнера.

Российская статистика инновационной деятельности рассматривает сотрудничество организаций во взаимосвязи с затратами и получаемыми результатами [4]. На уровне отдельного проекта эти отношения приобретают договорное содержание. Условия использования технологии и финансирования работ определяют обязательства участников, связывая предоставление ресурсов с распределением результата.

Применение распределения пропорционально денежным взносам осложняется неоднородностью вкладов. Предприятие, предоставляющее критическую технологию при небольшом взносе, может передать права другому партнеру на более выгодных условиях. Этот альтернативный результат становится основанием переговоров.

Предлагаемый подход основан на переговорном решении Нэша и согласовании условий индивидуального участия с платежами и возможностями выхода подгрупп предприятий.

Теоретическое объяснение согласования интересов связано с различием создания совместного результата и его присвоения. А. Бранденбургер и Х. Стюарт рассматривают стоимость в системе отношений предприятия с другими субъектами и связывают доступную ему часть результата с его положением в этих отношениях [11]. Затраты на приобретение ресурса при этом могут отличаться от ценности его применения партнерами.

В исследовании Дж. Дайера и Х. Сингха межорганизационные преимущества возникают благодаря специфическим для сотрудничества активам и сочетанию взаимодополняющих

ресурсов [13]. Технология приобретает особую ценность при использовании производственных компетенций партнера, поэтому денежные вложения отражают лишь часть оснований совместного результата.

Предприятие может сохранять возможность коммерциализации технологии вне рассматриваемого соглашения. Дж. Ганс, Д. Сюй и С. Стерн связывают стратегию коммерциализации с относительной привлекательностью самостоятельного выхода на рынок и сотрудничества с действующими фирмами [15]. На их соотношение влияют защита интеллектуальных прав и издержки организации взаимодействия. В переговорах альтернативный результат должен характеризовать доступный способ действия, поскольку лицензирование и самостоятельный выпуск предполагают различные ресурсные обязательства.

В теории С. Гроссмана и О. Харта распределение остаточных прав контроля влияет на переговорные позиции и стимулы к специфическим вложениям [16]. П. Агийон и Ж. Тироль раскрывают значение этих отношений для инновационной деятельности, включая случаи ограничения денежных компенсаций [10]. Заинтересованность в обещанном результате должна подкрепляться возможностью выполнить обязательства, от которых зависит его получение.

Российские исследования институциональных особенностей коллаборации раскрывают условия сотрудничества самостоятельных организаций [3]. Предприятия сохраняют контроль над своими ресурсами, что требует согласования их совместного использования. При оценке вклада предприятия существенны знания и организационные возможности, входящие в состав его интеллектуального капитала [6]. Бизнес-моделирование инновационных отраслей связывает создание продукта с получением результата от его предложения потребителю [9]. Эти положения позволяют оценивать вклад предприятия через предусмотренный соглашением способ применения ресурса и его значение для коммерциализации.

Правовой режим интеллектуального вклада влияет на альтернативный результат его владельца. М. Хольгерссон и О. Гранстранд рассматривают патентные права как средство присвоения результата через взаимодействие на рынках технологий [17]. К.М. Беликова раскрывает связь защиты интеллектуальной собственности с сетевой организацией биомедицинских инноваций [2]. Для промышленной кооперации существенен принцип определения объема предоставляемых прав и возможностей, остающихся у правообладателя.

Распределение результата пересматривается по мере развития отношений между предприятиями. В обзоре Г. Ферриньо, Х. Мартина и Дж. Даньино создание стоимости и ее присвоение представлены как взаимосвязанные стороны развития стратегического альянса [14]. Формализация обязательств поддерживает согласованность действий, одновременно определяя пределы пересмотра. Поэтому значение имеют условия, при которых изменение расходов или альтернативных возможностей становится основанием новых переговоров.

Противоречия присвоения результата возникают и при привлечении партнеров к реализации новой бизнес-модели. Я. Снихур, К. Зотт и Р. Амит связывают развитие ее признания участниками экосистемы с возможностями имитации и сохранением дохода инициатором [21].

Рассмотренные подходы обосновывают переход к процедуре, связывающей распределение результата с содержанием договора. Учет альтернатив определяет основания участия, а проверка исполнимости финансовых обязательств устанавливает возможность реализации договоренности. Коалиционный анализ дополняет ее оценкой заинтересованности в первоначальном составе проекта. Согласование этих условий позволяет перейти к обоснованию процедуры и причин пересмотра соглашения.

Исследование опирается на сопоставление работ по инновационной кооперации и экономической теории переговоров. Распределение результата рассматривается как часть организации совместной деятельности, поскольку выбор долей связан с возможностями предприятий вне проекта и принятыми обязательствами. Сравнение распределения пропорционально денежным взносам с переговорным решением позволяет установить значение альтернативного результата. Далее рассматривается, как ограничения компенсационных платежей влияют на осуществимость соглашения.

Исполнимость финансовых обязательств оценивается по срокам расходования средств. Как показывают исследования финансовых ограничений инновационной деятельности, возможность реализации проектов связана с доступностью собственных и привлеченных

ресурсов [1]. Поэтому привлекательность будущего дохода сопоставляется с обеспеченностью ранних взносов и компенсаций. При изменении внешних условий отдельно прослеживается влияние на поступления и расходы, а также на альтернативы участников. Последствия риска учитываются в соответствующих денежных потоках, сохраняя единый порядок учета затрат.

Модель согласования экономических интересов

Согласование начинается с сопоставления общего результата проекта и возможностей предприятий вне сотрудничества. Партнеры могут признавать привлекательность совместного выпуска, но соглашение достигается лишь при приемлемом для каждого распределении. Поэтому до обсуждения долей устанавливается, покрывает ли общий чистый результат сумму альтернативных результатов участников. Такое сравнение показывает, имеется ли экономическое основание для дальнейших переговоров.

При свободном перераспределении денежной выгоды и отсутствии дополнительных ограничений взаимоприемлемое распределение существует, если общий результат не меньше суммы альтернатив. Каждому предприятию можно предоставить результат, доступный вне соглашения, после чего распределить остаток без ухудшения положения сторон. Превышение общего результата над совокупной альтернативой образует излишек сотрудничества. Именно за счет него возникает возможность обеспечить дополнительную выгоду всем участникам.

При равенстве общего результата сумме альтернатив стороны получают эквивалент самостоятельных возможностей без дополнительной денежной выгоды. Если общий результат ниже этой суммы, увеличение доли одного предприятия неизбежно оставляет другому меньше приемлемого уровня. Изменение долей тогда не устраняет противоречия. Для достижения соглашения необходимо изменить экономические условия проекта так, чтобы общий результат покрывал альтернативы участников.

Внутренние компенсации перераспределяют уже созданный результат. Выплата производственного предприятия правообладателю уменьшает результат первого и увеличивает результат второго на ту же приведенную величину, поэтому на уровне проекта эти изменения взаимно погашаются. Дополнительные расходы возникают при привлечении средств или организации расчетов. Возврат вложенного капитала и разделение дохода отражаются в едином учете, позволяющем определить окончательный чистый результат каждой стороны.

Переговорное решение Нэша строится на сопоставлении выигрышей участников относительно положения при отсутствии соглашения [19].

Распределение пропорционально денежным взносам опирается на заранее определенные величины и может удовлетворять всех участников. Трудность возникает при неоднородности вкладов. Владелец технологии способен внести небольшую денежную сумму, сохраняя возможность выгодного лицензирования разработки вне проекта. Если пропорциональная доля уступает этому доходу, сотрудничество становится для него невыгодным, даже когда технология необходима для выпуска продукта.

Учет альтернативы определяет, в каких пределах можно устранить такое противоречие. Доход правообладателя повышается за счет общего излишка, пока результаты партнеров остаются приемлемыми. Поэтому возможность компенсации зависит от дополнительной выгоды совместной деятельности. Когда ее недостаточно, высокая значимость разработки сама по себе не обеспечивает соглашения, а переговорное правило позволяет установить причину расхождения интересов.

После определения распределения рассматриваются условия его исполнения во времени. Правообладатель может передавать технологию до начала производства, связывая передачу с ранней компенсацией. Производственное предприятие получает основную часть дохода после продаж, направляя первоначальные средства на подготовку выпуска. Проект при этом способен иметь положительную приведенную оценку для обеих сторон, но необходимый ранний платеж может превышать средства плательщика.

Расширение модели состоит в рассмотрении распределения совместно с календарем компенсаций.

Критерий произведения переговорных выигрышей тогда может утратить способность выделить единственное распределение, поскольку дополнительный выигрыш этой стороны равен нулю. Решение опирается на согласование условий такого граничного участия. Когда

доступный календарь не обеспечивает даже альтернативные результаты, финансово осуществимое соглашение отсутствует.

Индивидуальная заинтересованность дополняется рассмотрением совместного выхода части предприятий. Такая возможность возникает, когда группа способна организовать выпуск и сбыт без остальных партнеров. Ее результат оценивается после расходов замещения недостающих функций с учетом ресурсов, сохраняющихся после выхода. При свободных компенсациях внутри группы превышение этого результата над суммой доходов ее членов в исходном проекте создает основание для более выгодного отдельного соглашения.

Отсутствие выгодного выхода для всех допустимых групп соответствует условию коалиционной устойчивости и связано с понятием ядра кооперативной игры [20]. Переговорное решение Нэша ориентировано на распределение выигрыша над индивидуальными альтернативами, поэтому выполнение коалиционных условий из него автоматически не следует. В сотрудничестве технологического, производственного и сбытового предприятий существенны, в частности, возможности парных объединений. Их привлекательность зависит от того, могут ли два участника приобрести недостающий ресурс на рынке и какой результат останется после соответствующих расходов.

Коалиционное сравнение подчиняется тем же требованиям исполнимости, что и соглашение полного состава участников. Превышение общего результата группы имеет значение лишь тогда, когда его можно распределить с улучшением положения членов группы относительно участия в исходном проекте. Кроме того, доступ к совместно созданной документации определяется правами, сохраняющимися после выхода. Если самостоятельный результат группы зависит от ответных действий оставшихся предприятий, оценка устойчивости относится к согласованному представлению об этих действиях. Это позволяет сопоставлять экономически осуществимые варианты сотрудничества.

Таким образом, определение общего результата и альтернатив подводит к выбору распределения, которое затем связывается со сроками обязательств. Финансово осуществимый вариант сопоставляется с возможностями отдельных предприятий и их объединений. Выявленное противоречие возвращает стороны к условию, вызвавшему расхождение интересов. После изменения календаря или долей оцениваются последствия для остальных участников. Последовательность перехода от общей оценки к согласованному договору представлена на рис. 1.

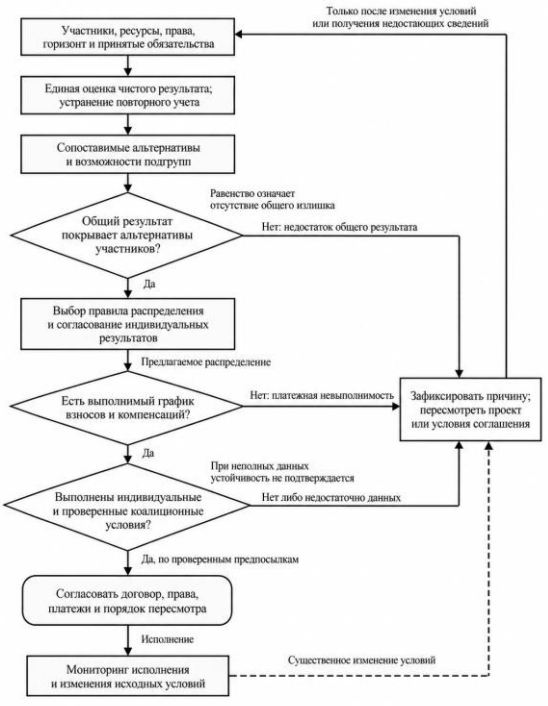

Рис. 1. Последовательность согласования экономических интересов участников совместного инновационного проекта

Источник: составлено автором.

Результаты теоретического анализа

Сопоставление способов распределения показывает различное отношение к альтернативным возможностям предприятий. Пропорциональность взносам связывает доход с объемом финансирования, тогда как переговорное решение исходит из результата, необходимого для заинтересованности каждой стороны. Поэтому общий положительный итог проекта может сочетаться с отказом участника при одном правиле и с приемлемым соглашением при другом.

Для владельца критической технологии это различие определяется возможностью использования разработки за пределами проекта. Небольшой денежный взнос может сочетаться с привлекательным доходом от лицензирования. Доля, установленная только по величине финансирования, способна оказаться ниже этого дохода. Учет альтернативы объясняет причину отказа правообладателя и определяет минимальную границу пересмотра его доли, сохраняя связь с экономическим содержанием предоставляемого ресурса.

Возможность пересмотра зависит от результата, остающегося после покрытия альтернатив остальных предприятий. Положительный излишек при свободных компенсациях позволяет повысить доход правообладателя, сохранив заинтересованность партнеров. По мере сокращения излишка эта возможность уменьшается. Следовательно, учет альтернатив согласует интересы в пределах экономического преимущества совместной деятельности, меняя порядок разделения уже имеющегося результата.

Рост координационных расходов сокращает это преимущество, когда поступления и остальные затраты остаются неизменными. При фиксированных положительных весах базового переговорного решения дополнительные выигрыши всех участников уменьшаются вместе с общим излишком. В распределении пропорционально денежным взносам результат отдельного предприятия может стать ниже его альтернативы еще до того, как сотрудничество утратит общую выгоду. Это различие объясняет, почему ухудшение условий проекта иногда делает необходимым пересмотр долей, хотя положительная приведенная оценка проекта сохраняется.

Иной характер имеет улучшение альтернативы одного участника. При неизменном общем результате сотрудничества такое изменение повышает его минимально приемлемый доход и уменьшает излишек, доступный для разделения. Если положительный излишек сохраняется и переговорные веса остаются прежними, итоговый результат этого предприятия возрастает за счет результатов партнеров. Одновременно дополнительная выгода над собственной альтернативой сокращается у всех сторон. Рост дохода отдельного предприятия в данном случае отражает изменение его положения в переговорах, а не повышение эффективности совместного проекта.

Изменение переговорных весов действует иначе. При неизменных общем результате и альтернативах увеличение веса предприятия повышает его долю положительного излишка за счет остальных сторон. Однако предоставление большей доли будущего дохода не обеспечивает текущую ликвидность. Для ранней компенсации необходим осуществимый способ финансирования либо приемлемое изменение сроков, поэтому выбор весов связан с календарем обязательств.

Учет календаря объясняет, почему финансовое противоречие возникает до исчерпания общей выгоды. Партнеры могут согласиться с чистыми результатами, но не найти приемлемого порядка расчетов. Отсрочка компенсации помогает плательщику, но может лишить получателя средств для выполнения его части работ. Поэтому изменение платежа рассматривается вместе с последствиями для производственного участия, чтобы устранение кассового разрыва одного предприятия не препятствовало исполнению обязательств другим.

Привлечение средств расширяет возможности согласования, но расходы финансирования уменьшают распределяемый результат. Кредит для ранней компенсации может сохранить приемлемость проекта либо сделать его недостаточно выгодным для одной из сторон. Оценка финансирования поэтому завершается повторным рассмотрением распределения с учетом изменения как общей выгоды, так и доступного календаря.

Коалиционная устойчивость характеризует последствия возможного изменения состава сотрудничества. Даже при индивидуальной приемлемости проекта объединение части

предприятий может оказаться для них выгоднее. Привлекательность выхода определяется затратами замещения исключенного партнера и сохраняющимися правами. Если группа получает больший распределяемый результат и способна обеспечить интересы своих членов, исходный договор нуждается в пересмотре. Напротив, утрата доступа к критическому ресурсу после выхода может сохранять преимущество сотрудничества в полном составе.

Таким образом, причина отсутствия соглашения определяет содержание управленческого решения. Когда общий результат достаточен, но доля отдельного предприятия ниже альтернативы, предметом переговоров становится распределение. Если препятствие связано со сроками поступлений, рассматриваются календарь и источники финансирования. Уменьшение общей выгоды или появление более привлекательного объединения участников затрагивает экономические условия и состав проекта. Эти связи представлены на рис. 2, позволяющем соотнести обнаруженное противоречие с направлением пересмотра сотрудничества.

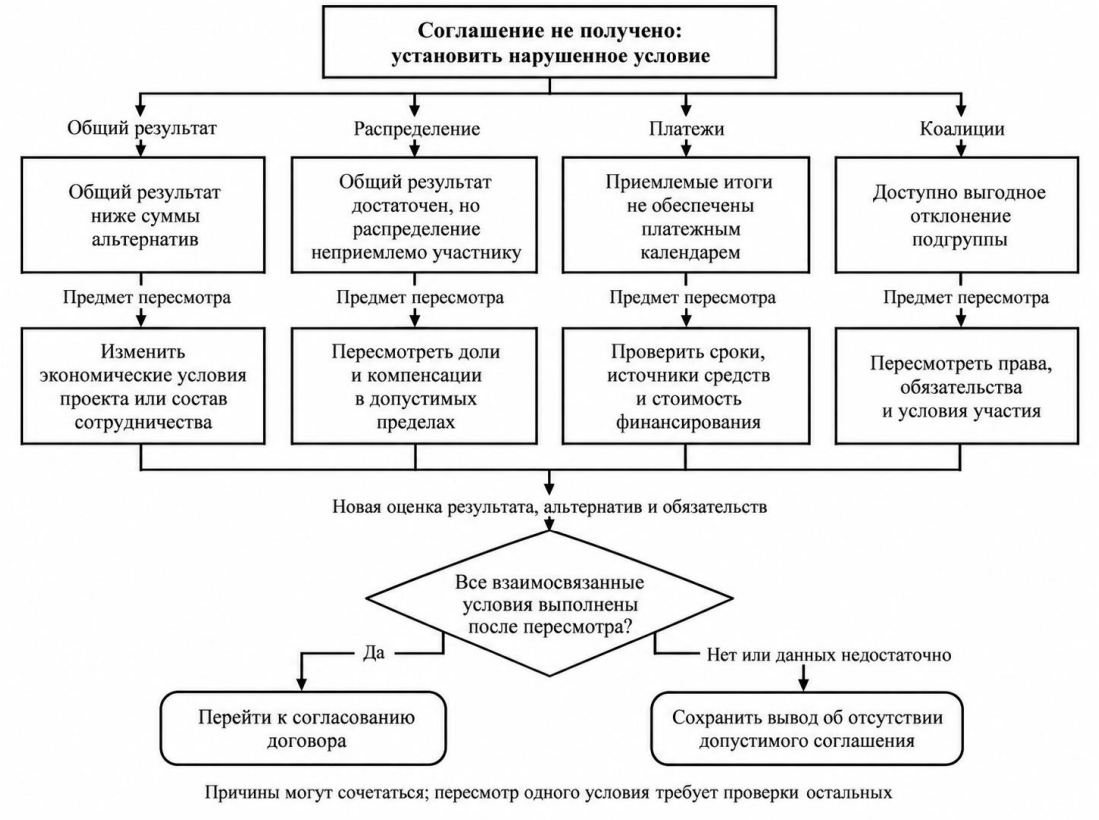

Рис. 2. Причины отсутствия согласованного решения и направления пересмотра условий кооперации

Источник: составлено автором.

Обсуждение результатов и практическое применение

Практическое значение предложенного подхода раскрывается при переходе от приемлемого распределения результата к договору, который предприятия способны исполнить. Согласие с итоговой долей еще не определяет, когда партнер предоставляет ресурс, получает компенсацию и выполняет собственные обязательства. Переговорное распределение становится основой сотрудничества, когда ему соответствует согласованный порядок передачи ресурсов, прав и платежей. В нем соединяются экономическая заинтересованность каждого предприятия и исполнимость финансовых обязательств всех участников.

Содержание соглашения формируется одновременно с уточнением состава работ и передаваемых прав, поскольку они определяют расходы сторон и доступные им возможности вне проекта. Альтернативный результат связывает притязания предприятия с осуществимым использованием его ресурсов вне проекта. Производственную мощность нельзя одновременно считать свободной для самостоятельного выпуска и необходимой для принятого заказа. Исключительное предоставление технологии одному партнеру также может ограничивать ее

использование в другом соглашении. Поэтому сопоставление альтернатив опирается на согласованные границы оценки и существенные условия действующих обязательств, при этом порядок раскрытия подтверждающих сведений должен учитывать их коммерческую чувствительность.

Договор переводит распределение чистого результата в права на поступления и обязанности по платежам. Доля будущего дохода не заменяет средств для выполнения раннего этапа работ, поэтому компенсации целесообразно связывать с последовательностью передачи ресурсов и результатов, которые можно идентифицировать и принять. Поэтапный расчет согласует возникновение платежного требования с исполнением встречного обязательства и ограничивает накопление необеспеченных требований. Вместе с тем условия оплаты должны учитывать затраты получателя до приемки этапа, иначе удобный для плательщика график может сделать участие его партнера невозможным.

Стадийность компенсаций изменяет потребность в денежных средствах во времени, но сама по себе не увеличивает результат сотрудничества. Отсрочка может потребовать привлечения финансирования получателем, и соответствующие расходы учитываются при повторном согласовании условий. Проверка платежного календаря поэтому охватывает поступления и выплаты по проекту вместе с обязательствами предприятия по другим направлениям деятельности. Если одни средства предусмотрены для нескольких проектов, отдельная выполнимость каждого графика не обеспечивает выполнимости их совокупности. Источники и даты финансирования должны быть согласованы до закрепления окончательных долей.

При прекращении сотрудничества существенным становится распределение прав. Исходные разработки, совместно созданные результаты и приобретенные активы обладают разным режимом использования, от которого зависит привлекательность выхода. Договор определяет судьбу оплаченных работ, сохраняющиеся права на документацию и технологию, использование оборудования и обязательства перед заказчиками. При оценке выхода нельзя предполагать ни автоматического доступа ко всему созданному совместно, ни безусловной утраты ранее принадлежавших предприятию ресурсов. Учет этих различий связывает проверку коалиционной устойчивости с действительными возможностями участников.

По мере выполнения проекта меняются объем накопленных знаний, зависимость предприятий друг от друга и возможности самостоятельной коммерциализации. Рассмотрение взаимосвязи создания и присвоения стоимости как развивающегося процесса, предложенное в исследованиях стратегических альянсов, помогает объяснить, почему распределение, приемлемое в начале сотрудничества, может потребовать уточнения на последующих этапах [14]. Вместе с тем изменение переговорных позиций не должно автоматически отменять обязательства, принятые до осуществления необратимых вложений. Иначе партнер, предоставивший специализированный ресурс, оказывается зависимым от пересмотра условий после того, как возможность использовать этот ресурс иначе уже сократилась.

Адаптация договора должна сочетать сохранение принятых обязательств с реагированием на существенные изменения экономических условий. Основанием повторного рассмотрения могут служить изменение объема работ, удорожание ресурсов или утрата источника финансирования. Стороны заранее определяют проверяемые обстоятельства и распределяют ответственность за их возникновение. При пересмотре следует отделять понесенные затраты и возникшие требования от предстоящих расходов и вновь доступных альтернатив. Это позволяет избежать произвольной переоценки завершенных этапов и согласовать продолжение проекта на изменившихся условиях.

Выводы

Согласование экономических интересов требует совместного рассмотрения распределения результата и обязательств по его получению. Положительная выгода проекта создает предпосылку кооперации, но заинтересованность предприятия определяется также его альтернативным результатом. Переговорный подход учитывает это обстоятельство при разделении дополнительной выгоды, сохраняя зависимость приемлемости соглашения от достаточности общего результата.

Включение условий компенсации связывает переговорное распределение с исполнением договора.

Предложенная модель поддерживает выбор распределения, которому соответствует осуществимый порядок предоставления ресурсов и расчетов при принятых оценках альтернатив. Ее применение предполагает сопоставимый учет денежных результатов, определенность передаваемых прав и согласование финансовых обязательств с остальной деятельностью предприятий. Условия поэтапной компенсации, пересмотра договора и выхода из проекта сохраняют связь между экономическими основаниями участия и организацией сотрудничества на протяжении его реализации.

Литература

1. Асатурова, Ю.М., Хватова, Т.Ю. (2019), «Повышение инновационной активности предприятий в условиях дефицита финансов», Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки, т. 12, № 1, с. 132–145. DOI: 10.18721/JE.12111.

2. Беликова, К.М. (2021), «Специфика сетевой модели инновационной деятельности в биомедицинском секторе в контексте защиты интеллектуальной собственности», Право и политика, № 6, с. 58–83. DOI: 10.7256/2454-0706.2021.6.35790.

3. Василенко, Н.В. (2016), «Институциональные особенности коллаборации в организационных структурах инновационной экономики», Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки, № 4 (246), с. 21–28. DOI: 10.5862/JE.246.2.

4. Власова, В.В., Гохберг, Л.М., Грачева, Г.А., Дитковский, К.А., Кузнецова, И.А., Мартынова, С.В., Ратай, Т.В., Росовецкая, Л.А., Стрельцова, Е.А., Фридлянова, С.Ю., Чичканов, Н.Ю., Шматко, Н.А. (2026), Индикаторы инновационной деятельности: 2026: статистический сборник, ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, Москва, 216 с. DOI: 10.17323/978-5-7598-3049-8.

5. Давлятова, М.А., Стародубцев, Ю.И. (2019), «Методика оценки диапазона стоимости объектов интеллектуальной собственности», Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки, т. 12, № 1, с. 146–158. DOI: 10.18721/JE.12112.

6. Жданов, Д.А. (2024), «Интеллектуальный капитал предприятия: состав и приоритеты», π-Economy, т. 17, № 4, с. 139–152. DOI: 10.18721/JE.17409.

7. Липко, О.В. (2024), О порядке заполнения и представления форм статистической отчетности № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» № 2-МП инновация «Сведения об инновационной деятельности малого предприятия» за 2023 год, презентация, Белгородстат, 25 слайдов. URL: материал Белгородстата (дата обращения: 27.09.2026).

8. Мерзликина, Г.С., Бабкин, А.В. (2022), «Развитие инновационного партнерства: от совместной работы к совместным инновациям», π-Economy, т. 15, № 3, с. 64–80. DOI: 10.18721/JE.15305.

9. Тихонов, Д.В., Калинина, О.В., Гетманова, Г.В., Туровская, М.С. (2024), «Особенности бизнес-моделирования в инновационных отраслях», π-Economy, т. 17, № 4, с. 109–123. DOI: 10.18721/JE.17407.

10. Aghion, P. and Tirole, J. (1994), “The Management of Innovation”, The Quarterly Journal of Economics, vol. 109, no. 4, pp. 1185–1209. DOI: 10.2307/2118360.

11. Brandenburger, A.M. and Stuart, H.W., Jr. (1996), “Value-Based Business Strategy”, Journal of Economics & Management Strategy, vol. 5, no. 1, pp. 5–24. DOI: 10.1111/j.1430-9134.1996.00005.x.

12. Britz, V., Herings, P.J.-J. and Predtetchinski, A. (2010), “Non-cooperative support for the asymmetric Nash bargaining solution”, Journal of Economic Theory, vol. 145, no. 5, pp. 1951–1967. DOI: 10.1016/j.jet.2010.04.003.

13. Dyer, J.H. and Singh, H. (1998), “The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage”, Academy of Management Review, vol. 23, no. 4, pp. 660–679. DOI: 10.5465/amr.1998.1255632.

14. Ferrigno, G., Martin, X. and Dagnino, G.B. (2024), “Explaining the interplay of value creation and value appropriation in strategic alliances: A developmental perspective”, International Journal of Management Reviews, vol. 26, no. 2, pp. 232–253. DOI: 10.1111/ijmr.12351.

15. Gans, J.S., Hsu, D.H. and Stern, S. (2002), “When Does Start-Up Innovation Spur the Gale of Creative Destruction?”, RAND Journal of Economics, vol. 33, no. 4, pp. 571–586. DOI: 10.2307/3087475.

16. Grossman, S.J. and Hart, O.D. (1986), “The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration”, Journal of Political Economy, vol. 94, no. 4, pp. 691–719. DOI: 10.1086/261404.

17. Holgersson, M. and Granstrand, O. (2022), “Value capture in open innovation markets: the role of patent rights for innovation appropriation”, European Journal of Innovation Management, vol. 25, no. 6, pp. 320–339. DOI: 10.1108/EJIM-02-2021-0114.

18. Kalai, E. (1977), “Nonsymmetric Nash solutions and replications of 2-person bargaining”, International Journal of Game Theory, vol. 6, no. 3, pp. 129–133. DOI: 10.1007/BF01774658.

19. Nash, J.F., Jr. (1950), “The Bargaining Problem”, Econometrica, vol. 18, no. 2, pp. 155–162. DOI: 10.2307/1907266.

20. Shapley, L.S. (1971), “Cores of convex games”, International Journal of Game Theory, vol. 1, pp. 11–26. DOI: 10.1007/BF01753431.

21. Snihur, Y., Zott, C. and Amit, R. (2021), “Managing the Value Appropriation Dilemma in Business Model Innovation”, Strategy Science, vol. 6, no. 1, pp. 22–38. DOI: 10.1287/stsc.2020.0113.

22. Teece, D.J. (1986), “Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy”, Research Policy, vol. 15, no. 6, pp. 285–305. DOI: 10.1016/0048-7333(86)90027-2.

23. Yang, J., Hurmelinna-Laukkanen, P., Sharma, A. and Westerlund, M. (2021), “Value appropriation and innovation collaboration dynamics: A review and research agenda”, International Journal of Innovation Management, vol. 25, no. 10, article 2140007. DOI: 10.1142/S1363919621400077.

24. Zhang, M., Yang, N., Zhu, X. and Wang, Y. (2024), “A novel profit allocation rule of complex product development networks under the position value”, RAIRO–Operations Research, vol. 58, no. 1, pp. 909–932. DOI: 10.1051/ro/2024010.

References

1. Asaturova, Yu.M. and Khvatova, T.Y. (2019), “Improving innovative activity of enterprises in conditions of financial deficit”, St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics, vol. 12, no. 1, pp. 132–145. (In Russian). DOI: 10.18721/JE.12111.

2. Belikova, K.M. (2021), “Specifics of the network model of innovation activity in the biomedical sector in the context of intellectual property protection”, Law and Politics, no. 6, pp. 58–83. (In Russian). DOI: 10.7256/2454-0706.2021.6.35790.

3. Vasilenko, N.V. (2016), “Institutional features of collaboration in organizational structures of innovation economy”, St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics, no. 4 (246), pp. 21–28. (In Russian). DOI: 10.5862/JE.246.2.

4. Vlasova, V.V., Gokhberg, L.M., Gracheva, G.A., Ditkovskiy, K.A., Kuznetsova, I.A., Martynova, S.V., Ratay, T.V., Rosovetskaya, L.A., Streltsova, E.A., Fridlyanova, S.Yu., Chichkanov, N.Yu. and Shmatko, N.A. (2026), Indicators of Innovation in the Russian Federation: 2026: Data Book, HSE ISSEK, Moscow, 216 p. (In Russian). DOI: 10.17323/978-5-7598-3049-8.

5. Davliatova, M.A. and Starodubtsev, Yu.I. (2019), “Technique for estimating cost range for intellectual property”, St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics, vol. 12, no. 1, pp. 146–158. (In Russian). DOI: 10.18721/JE.12112.

6. Zhdanov, D.A. (2024), “Intellectual capital of the enterprise: composition and priorities”, π-Economy, vol. 17, no. 4, pp. 139–152. (In Russian). DOI: 10.18721/JE.17409.

7. Lipko, O.V. (2024), Procedure for completing and submitting statistical reporting forms No. 4-innovation “Information on the innovation activities of an organization” and No. 2-MP innovation “Information on the innovation activities of a small enterprise” for 2023, presentation, Belgorodstat, 25 slides. (In Russian). URL: Belgorodstat presentation (accessed: 27.09.2026).

8. Merzlikina, G.S. and Babkin, A.V. (2022), “Development of innovative partnership: from Co-working to Co-Innovation”, π-Economy, vol. 15, no. 3, pp. 64–80. (In Russian). DOI: 10.18721/JE.15305.

9. Tikhonov, D.V., Kalinina, O.V., Getmanova, G.V. and Turovskaya, M.S. (2024), "Features of business modeling in innovative industries", π-Economy, vol. 17, no. 4, pp. 109–123. (In Russian). DOI: 10.18721/JE.17407.

10. Aghion, P. and Tirole, J. (1994), "The Management of Innovation", The Quarterly Journal of Economics, vol. 109, no. 4, pp. 1185–1209. DOI: 10.2307/2118360.

11. Brandenburger, A.M. and Stuart, H.W., Jr. (1996), "Value-Based Business Strategy", Journal of Economics & Management Strategy, vol. 5, no. 1, pp. 5–24. DOI: 10.1111/j.1430-9134.1996.00005.x.

12. Britz, V., Herings, P.J.-J. and Predtetchinski, A. (2010), "Non-cooperative support for the asymmetric Nash bargaining solution", Journal of Economic Theory, vol. 145, no. 5, pp. 1951–1967. DOI: 10.1016/j.jet.2010.04.003.

13. Dyer, J.H. and Singh, H. (1998), "The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage", Academy of Management Review, vol. 23, no. 4, pp. 660–679. DOI: 10.5465/amr.1998.1255632.

14. Ferrigno, G., Martin, X. and Dagnino, G.B. (2024), "Explaining the interplay of value creation and value appropriation in strategic alliances: A developmental perspective", International Journal of Management Reviews, vol. 26, no. 2, pp. 232–253. DOI: 10.1111/ijmr.12351.

15. Gans, J.S., Hsu, D.H. and Stern, S. (2002), "When Does Start-Up Innovation Spur the Gale of Creative Destruction?", RAND Journal of Economics, vol. 33, no. 4, pp. 571–586. DOI: 10.2307/3087475.

16. Grossman, S.J. and Hart, O.D. (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", Journal of Political Economy, vol. 94, no. 4, pp. 691–719. DOI: 10.1086/261404.

17. Holgersson, M. and Granstrand, O. (2022), "Value capture in open innovation markets: the role of patent rights for innovation appropriation", European Journal of Innovation Management, vol. 25, no. 6, pp. 320–339. DOI: 10.1108/EJIM-02-2021-0114.

18. Kalai, E. (1977), "Nonsymmetric Nash solutions and replications of 2-person bargaining", International Journal of Game Theory, vol. 6, no. 3, pp. 129–133. DOI: 10.1007/BF01774658.

19. Nash, J.F., Jr. (1950), "The Bargaining Problem", Econometrica, vol. 18, no. 2, pp. 155–162. DOI: 10.2307/1907266.

20. Shapley, L.S. (1971), "Cores of convex games", International Journal of Game Theory, vol. 1, pp. 11–26. DOI: 10.1007/BF01753431.

21. Snihur, Y., Zott, C. and Amit, R. (2021), "Managing the Value Appropriation Dilemma in Business Model Innovation", Strategy Science, vol. 6, no. 1, pp. 22–38. DOI: 10.1287/stsc.2020.0113.

22. Teece, D.J. (1986), "Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy", Research Policy, vol. 15, no. 6, pp. 285–305. DOI: 10.1016/0048-7333(86)90027-2.

23. Yang, J., Hurmelinna-Laukkanen, P., Sharma, A. and Westerlund, M. (2021), "Value appropriation and innovation collaboration dynamics: A review and research agenda", International Journal of Innovation Management, vol. 25, no. 10, article 2140007. DOI: 10.1142/S1363919621400077.

24. Zhang, M., Yang, N., Zhu, X. and Wang, Y. (2024), "A novel profit allocation rule of complex product development networks under the position value", RAIRO–Operations Research, vol. 58, no. 1, pp. 909–932. DOI: 10.1051/ro/2024010.

Об авторе

Хачатурян Арутюн Арутюнович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, Военный университет имени князя Александра Невского Минобороны России, г. Москва.

About author

Arutyun A. Khachaturyan, Doctor of Sci. (Econ.), Professor, Professor of the Department of Economic Theory, Prince Alexander Nevsky Military University of the Russian Ministry of Defense, Moscow.