

Цифровая экономика

**ОБМЕН ИННОВАЦИЯМИ КАК ПРОГРЕССИВНАЯ МОДЕЛЬ ШЕРИНГА
В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Статья рекомендована к публикации членом редакционного совета Славным Б. Б. 23.05.2025

Кононкова Наталья Петровна

Доктор экономических наук, доцент

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет,
заведующая кафедрой экономики для естественных и гуманитарных факультетов*

Москва, Российская Федерация

prkononkova@econ.msu.ru

Михайленко Диана Александровна

Кандидат экономических наук

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет, доцент
кафедры экономики для естественных и гуманитарных факультетов*

Москва, Российская Федерация

mikhailenkoda@gmail.com

Аннотация

В статье на основе анализа зарубежной и российской практики трансфера технологий рассматриваются возможности и риски обмена инновациями в цифровой экономике. Развитие цифровой экономики создает новые возможности для компаний, в том числе на основе шерингового взаимодействия, что проявляется в эволюции отношений совместного использования ресурсов, обеспечивающих выживание бизнеса в условиях новых ограничений. Обмен инновациями и нематериальными активами рассматривается как высший уровень шеринга, и его необходимо поддерживать для преодоления зависимости от импорта в сфере технологий. В этой связи обосновывается необходимость адаптации успешного зарубежного опыта реализации модели открытых инноваций и важность многостороннего партнерства с участием государства.

Ключевые слова

цифровая экономика; экономика совместного потребления; шеринг инноваций; B2B шеринг; результаты интеллектуальной деятельности; технологический суверенитет; партнерство бизнеса и государства

Введение

Ускорение технологического прогресса, активная цифровизация бизнес-процессов, увеличение объемов информации и рост мобильности человеческого капитала в начале XXI в. привели к тому, что прежние модели ведения бизнеса, основанные на закрытости результатов интеллектуальной деятельности (РИД) и изолированности компаний от внешней среды ради сохранения конкурентного преимущества, теряют свою актуальность в ряде отраслей инновационного сектора. В новых условиях готовность предпринимателей к сотрудничеству и обмену инновациями, а также использование ресурсов с максимальной отдачей позволяют повысить эффективность бизнеса и завоевать свою долю рынка.

Шеринг нематериальных активов, реализуемый через модель открытых инноваций, отражает зрелый подход хозяйствующих субъектов к управлению интеллектуальной собственностью (ИС). Анализ взаимодействия компаний в сфере обмена активами показывает, что такая модель соответствует высшему на сегодняшний день уровню обмена ресурсами, отражая

© Кононкова Н. П., Михайленко Д. А., 2025

Производство и хостинг журнала «Информационное общество» осуществляется Институтом развития информационного общества.

Данная статья распространяется на условиях международной лицензии Creative Commons «С указанием авторства - С сохранением условий версии 4.0 Международная» (Creative Commons Attribution – ShareAlike 4.0 International; CC BY-SA 4.0). См. <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.ru>
https://doi.org/10.52605/16059921_2025_04_42

высокую степень доверия в бизнес среде. В мировой практике модель развивается, но в России пока не стала массовым явлением. Существующие примеры успешной реализации модели открытых инноваций в других странах с более развитыми отношениями совместного использования активов могут быть адаптированы к особенностям российской экономики и масштабированы на целые отрасли для достижения технологического суверенитета в условиях нарастающих вызовов.

Эволюция шеринга: переход к B2B взаимодействию

За последние двадцать лет мировая экономика пережила немало периодов турбулентности: финансовый кризис 2008 г., пандемия Covid-2019, кризис глобальной цепочки поставок 2021-2022 гг., инфляционные кризисы, санкционные войны и др. Новые вызовы вынуждали хозяйствующих субъектов менять свои потребительские предпочтения и искать альтернативные модели ведения бизнеса, адаптируясь к быстро меняющимся условиям. Одной из концепций, нашедших свое применение в новых условиях, является экономика совместного потребления (ЭСП), предполагающая переход от владения объектами собственности к их краткосрочной аренде и совместному использованию [1].

Цифровые платформы и мобильные приложения позволили людям свободно делиться средствами индивидуальной мобильности, жилыми и нежилыми помещениями, а также предметами домашнего обихода, получая дополнительный доход и максимизируя стоимость своих активов. Шеринг в потребительском сегменте (B2C) развивается столь быстрыми темпами, что авторитетные консалтинговые агентства прогнозируют рост ЭСП в мире до 335 млрд долл. США к 2025 г. [2]. Даже пандемия Covid-2019 не стала препятствием для шеринговых практик, хотя ряд компаний, преимущественно в сферах краткосрочной аренды транспорта и жилья, в силу существовавших во всех странах временных ограничений, понесли колоссальные убытки во время пандемии. Так, компания Uber потеряла 6,8 млрд долл. США в 2020 г., а чистый убыток компании Airbnb составил почти 4 млрд долл. США только за четвертый квартал 2020 г. [3].

Вместе с тем пандемия Covid-2019 стала триггером развития новых направлений ЭСП для бизнеса. В условиях роста затрат и дефицита ресурсов компании начали делиться друг с другом материальными и нематериальными активами. Развитие бизнес-сегмента ЭСП (B2B) ознаменовало переход шеринга на более зрелую стадию. С учетом значительного объема транзакций экономисты оценивают потенциальный объем рынка B2B в триллионы долларов [3].

Преимущества шеринга активов для компаний описаны в многочисленных работах отечественных [4-6] и зарубежных авторов [7-9]. Максимальную выгоду от обмена ресурсами получают малые и средние предприятия, которые зачастую не могут себе позволить дорогостоящее оборудование, новейшие технологии, большой штат квалифицированных специалистов и т. д. [9]. Возможность кратковременного использования ресурсов вместо приобретения их в собственность повышает конкурентоспособность этих предприятий и целых отраслей национальной экономики. Например, вместо того чтобы привлекать собственный и заемный капитал на строительство новых заводов, складов, приобретение высокотехнологичного оборудования, которое к тому же нужно обслуживать, производители могут прибегнуть к шерингу основных средств. Предпосылкой B2B шеринга так же, как и B2C шеринга, является недоиспользованный потенциал экономических благ [1]. Так, если у компаний имеются пустующие офисные помещения, простаивающие транспортные средства и другие неиспользуемые ресурсы, они могут сдавать их в краткосрочную аренду и получать прибыль. При сокращении объемов производства в периоды кризисов рабочая сила также может оказаться избыточной – временное распределение своих частично занятых сотрудников между фирмами-партнерами может сделать бизнес гораздо более гибким и устойчивым к изменениям экономической конъюнктуры.

Обобщая происходящие в бизнес-среде изменения, связанные с обменом ресурсов, можно заметить, что эволюция шеринга состоит в переходе к новым формам обмена более ценными активами, основанным на высоком уровне доверия и партнерских отношениях, а также – в нарастании положительных эффектов для участников ЭСП, включая максимизацию отдачи от ИС, более быстрое и экономически эффективное внедрение инноваций.

Шесть уровней шеринга ресурсов

Изучая шеринговую экономику, исследователи обратили внимание на качество и ценность активов, которыми обмениваются компании в зависимости от уровня доверия между ними.

Известный американский экономист индийского происхождения, специалист в сфере инноваций Нави Раджоу предложил многоуровневую классификацию ресурсов для шеринга в бизнесе [3], описывающую процесс поэтапного развития различных направлений совместного использования активов и характеризующую степень зрелости шеринговых практик в компании. Всего выделяется шесть уровней шеринга ресурсов для бизнеса, отличающихся показателем риска и их ценностью: от производственных отходов до результатов интеллектуальной деятельности (РИД) (см. рис. 1).

На первых двух уровнях B2B шеринг представляет собой простые транзакции между множеством чувствительных к ценам покупателей и продавцов, желающих монетизировать недостаточно используемые материальные ресурсы. Такие отношения могут осуществляться на краткосрочной основе и, как правило, не требуют построения устойчивых партнерских связей. В отличие от них, отношения шестого уровня, связанные с обменом объектами ИС, считаются самыми зрелыми с точки зрения готовности делиться наиболее ценной информацией и включают в себя обмен изобретениями, знаниями и передовым опытом. Для того, чтобы успешно осуществлять шеринг РИД, компании должны доверять друг другу и быть уверенными в том, что их партнеры не будут прибегать к недобросовестной конкуренции. Посредством взаимовыгодного шеринга они могут монетизировать свои неиспользуемые или недостаточно используемые нематериальные активы. Так, проблема неиспользуемых РИД весьма актуальна для фармацевтической отрасли. По статистике, из всех веществ, участвующих в доклинических разработках, только 2% становятся зарегистрированными препаратами, остальные 98% не находят применения [10]. Не только в фармацевтической, но и других сферах в процессе внутренних НИОКР создаются перспективные разработки, которые по тем или иным причинам не используются организацией, не соответствуют ее специализации или кажутся бесперспективными. Шеринг инноваций позволяет компаниям найти альтернативное применение своим разработкам, тем самым более эффективно использовать потенциал ИС, предоставляя во временное пользование РИД и на регулярной основе получая доход.



Рис. 1. Классификация ресурсов для B2B шеринга (Источник: составлено авторами на основе [3, 11–16]).

Классификация Раджоу показывает, как по мере совместного использования сначала менее ценных материальных ресурсов, затем – более ценных нематериальных, наибольшую ценность из которых представляют РИД, компании интегрируются в экономику совместного использования ресурсов, сокращая издержки и производя продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Среди положительных эффектов шеринга объектов ИС можно выделить следующие:

1. Значительное сокращение времени и издержек на создание инноваций;

2. Увеличение ресурсного потенциала компаний-партнеров (финансовых ресурсов, технологической и научно-исследовательской базы, кадрового состава, клиентской базы и др.), необходимого для создания прорывных технологий;
3. Увеличение отдачи от инноваций за счет возможности коммерциализации неиспользуемых разработок путем их патентования и продажи лицензий;
4. Диверсификация рисков, связанных с возможными потерями от неуспешных проектов, между несколькими компаниями-партнерами из разных отраслей (изобретение, не нашедшее применения в данной компании, может оказаться полезным для компании из смежной отрасли).

Вместе с тем успех взаимодействия компаний в сфере обмена инновациями зависит от того, насколько рационально будут спланированы все транзакции, что в свою очередь требует определенных затрат времени и внутренних ресурсов фирмы. Анализ рисков, выражающихся в потенциальных потерях как денежных, так и репутационных является обязательным при принятии решений компанией, предоставляющей интеллектуальные ресурсы для обмена. В этой связи фирмы должны тщательно проанализировать все затраты и выгоды от совместного использования нематериальных активов, прежде чем менять свою бизнес-модель, а именно - рассчитать транзакционные издержки, в том числе возможные издержки оппортунистического поведения, недобросовестной конкуренции, судебные расходы и др., и сопоставить их с потенциальной выгодой от шеринга [7]. Если в потребительском сегменте ЭСП привлекательность шеринга растет вместе с увеличением количества участников транзакций, то в бизнес-сегменте все устроено по-другому, особенно в случае с нематериальными активами, – важнее оказываются партнерские и доверительные отношения между компаниями.

Приведенная классификация ресурсов для B2B шеринга, включающая в себя шесть уровней обмена активами, имеющими разную ценность для компаний, является наглядным способом оценки вовлеченности бизнеса в экономику совместного использования ресурсов и степени доверия в национальной бизнес-среде. Охват всех возможных (с учетом отраслевой специфики) уровней шеринга ресурсов позволяет компаниям повысить свою эффективность и укрепить конкурентное преимущество.

Модель открытых инноваций в контексте B2B шеринга

Обмен РИД и совместное использование нововведений является основой модели открытых инноваций, описанной американским экономистом Генри Чесбро в начале XXI в. [17]. Данная модель предполагает реализацию компанией при создании новой технологии или продукта не только собственного научно-исследовательского потенциала, своих производственных и человеческих ресурсов, но и активное привлечение информации и знаний извне посредством формирования устойчивых связей между компаниями-партнерами. Как отмечают ученые, модель открытых инноваций в наибольшей степени отвечает современным реалиям [18] в отличие от модели закрытых инноваций, основанной исключительно на внутренних ресурсах и изолированности компании от внешней среды.

Стремление бизнеса к сотрудничеству в области исследований и разработок заметно возросло в 1990-е гг., и это произошло не случайно, а как следствие структурных изменений в обществе и экономике. Ускорение темпа развития технологий, повышение мобильности научных кадров, повсеместное распространение Интернета и большая доступность знаний – все эти факторы привели к тому, что модель открытых инноваций стала более востребованной в бизнес-среде. Основная идея этой модели состоит в том, что компания получает большую отдачу от привлечения результатов чужих разработок и предоставления своих технологий в пользование посредством установления партнерских отношений для обмена ИС [18]. Шеринг инноваций может осуществляться с помощью различных инструментов, таких как краудсорсинг, конкурсы идей, перспективные стартапы, конференции, бенчмарк-визиты, акселераторы и др. Активный обмен инновациями дает много преимуществ как компаниям, так и национальной экономике в целом, так как позволяет ускорить развитие промышленности и способствует достижению технологического суверенитета страны.

Краудсорсинг и конкурс идей как инструменты открытых инноваций получили широкое распространение в США. Например, компанией LEGO, производящей конструкторы, была запущена платформа LEGO Ideas, на которой любой желающий мог предложить идею нового

дизайна конструктора. Посредством вовлечения потребителей в процесс создания своей продукции компания гарантирует выпуск востребованных на рынке товаров и развивает лояльность к своему бренду. Еще одним примером является компания Apple, которая позволяет профессиональным пользователям участвовать в разработке линейки дополнительных сервисов для iPhone. Пакет программного обеспечения Apple App позволяет индивидуальным разработчикам получить все необходимое для создания собственных приложений. Затем программисты выставляют разработанные ими приложения в магазин приложений App Store, при этом полученный доход делится между компанией Apple и разработчиком в соотношении 30:70 соответственно [19]. Таким образом, пользователи занимаются разработкой и тестированием программного обеспечения, в то время как Apple обеспечивает поддержку, инфраструктуру и маркетинг для продажи приложений.

В мировой практике известны случаи, когда крупные компании безвозмездно делились своими разработками с неограниченным числом пользователей, тем самым продвигая модель открытых инноваций и завоевывая «моральное лидерство» в своей отрасли. Например, в 2019 г. один из мировых лидеров пищевой индустрии компания Danone предоставила исследователям во всем мире свободный доступ к своей коллекции из 1800 штаммов йогуртов [3], включая 193 штамма молочных бифидобактерий для ферментации. С помощью такой политики компания помогает миру быстрее достичь целей устойчивого развития ООН [20], связанных с прекращением голода и улучшением питания и здоровья населения, что укрепляет ее социальный имидж. Аналогичным образом поступили компании Siemens и Medtronic (мировой лидер в области медицинских технологий), когда объединились для создания «цифрового двойника» аппарата искусственной вентиляции легких и разместили его в общем доступе в Интернете с открытым исходным кодом.

Несмотря на все свои преимущества, модель открытых инноваций не слишком популярна в России. Причиной, как правило, является низкий уровень доверия к внешним контрагентам, который обусловлен опасением потери ценных знаний, составляющих конкурентное преимущество [19]. Совокупность возможных рисков, сопровождающих реализацию открытой модели инноваций, заставляет компании отказаться от многочисленных ее преимуществ. Действительно есть объективные ограничения данной модели, связанные с отраслевой спецификой, например, военная или ядерная промышленность должны оставаться закрытыми в силу высокой секретности разработок. Другим барьером является возможный рост транзакционных издержек при увеличении количества партнеров, включая согласование вопросов сотрудничества, подписание контрактов, спецификацию прав ИС, наконец, издержки оппортунистического поведения.

Среди немногочисленных примеров шеринга нематериальных активов в России можно отметить создание в 2020 г. альянса Retail Innovation Tech Alliance (RITA), объединяющего крупнейшие российские компании в ритейле: X5 Retail Group, Hoff, «Эльдорадо», «Лента», «Рольф» и др. [21]. Партнерство с другими корпорациями позволяет разделить издержки на проведение научных исследований и разработок, а также риски, связанные с некупаемостью вложений в неэффективные проекты. Целью альянса является поиск и интеграция технологических решений, направленных на повышение эффективности бизнеса и создание новых конкурентных преимуществ. Для достижения этой цели используются такие инструменты открытых инноваций, как конкурсы идей, тематические дискуссии, визиты в исследовательские лаборатории и на предприятия. Перспективные стартапы в области робототехники и искусственного интеллекта могут представить свои разработки и на конкурсной основе получить возможность запуска пилотного проекта с одним из участников альянса с перспективой его масштабирования на предприятиях партнеров.

Еще одним примером обмена инновациями является новая интернет-платформа IN'HUB, объединяющая команды инноваторов со всей России из более, чем 80 частных и государственных компаний из металлургической, энергетической, машиностроительной и других сфер тяжелой промышленности, включая такие крупные компании, как «Норникель», «Алроса», «Автоваз», «Северсталь», «Русгидро», «Газпромнефть» [22]. В рамках данного бизнес-сообщества проводятся конгрессы, недели инноваций, выставки цифровых решений, конкурсы проектов улучшений, бенчмарк-визиты, а также действует акселератор для корпоративных научно-исследовательских команд для обмена знаниями, опытом и создания совместных инновационных решений, направленных на завоевание и удержание конкурентного преимущества в условиях быстрых технологических изменений.

Таким образом, хозяйствующие субъекты, деятельность которых осуществляется в соответствии с моделью открытых инноваций, в процессе сотрудничества стремятся к взаимовыгодному шерингу изобретений, знаний и опыта. Вместе с тем совместное использование РИД предполагает определенные риски для бизнеса, главные из которых – потеря конкурентного преимущества, основанного на ИС, и рост транзакционных издержек. Возможные риски обуславливают недостаточную популярность модели открытых инноваций в российской бизнес-среде, отличающейся все еще низким уровнем доверия между компаниями.

Роль государства в обмене инновациями

Приведенные выше примеры шеринга инноваций в зарубежной и российской практике представляют собой лишь малую часть накопленного положительного опыта реализации модели открытых инноваций в бизнесе. Инструменты совместного использования РИД постоянно развиваются, отвечая последним запросам предпринимателей и возможностям цифровой экономики. Вместе с тем позитивный социально-экономический эффект от B2B шеринга нематериальных активов мог бы быть гораздо выше, если бы шеринговые практики стали повсеместными. В достижении этой цели немалую роль играет государство, особенно в развивающихся странах, в задачи которого входит не только создание необходимой законодательной базы, снижающей издержки по спецификации прав ИС, но и формирование положительной практики шеринга инноваций на примере государственных компаний.

Государство в шеринговой экономике может выполнять триединую функцию: регулятора, потребителя и поставщика услуг [23]. В этой связи следует различать B2G и G2B взаимодействия бизнеса и государства. В первом случае государство является потребителем шеринговых услуг, во втором – бизнес использует ресурсы государства. И тот, и другой рынок является элементом рынка B2B шеринга. Следует отметить, что государство считается наиболее надежным партнером, но взаимодействие с ним может осложняться административными барьерами.

Успешным примером реализации модели открытых инноваций с государственной поддержкой является опыт Бразилии, где шеринг изобретений осуществляется посредством организации отраслевых кластеров и партнерств по разработке продукта [24]. Между компаниями кластера происходит постоянный обмен знаниями, что способствует ускорению развития технологий в отрасли. Например, в фармацевтической сфере известен кластер Minas Gerais, в котором коммерческие частные компании совместно с научными лабораториями и государственными организациями ведут активную исследовательскую деятельность в области медицины, фармакологии и биотехнологий. На принципах сотрудничества частных компаний и государства базируются также партнерства по разработке продукта (PDP). Процесс обмена инновациями происходит следующим образом: коммерческая международная организация разрабатывает и производит лекарственный препарат, используя ресурсы бразильской лаборатории с условием, что через 10 лет ИС на разработку будет передана лаборатории. Государство же в лице Министерства здравоохранения Бразилии берет на себя обязательства осуществлять закупки выпускаемого лекарственного препарата в определенном гарантированном объеме. Такие меры, поддерживающие открытые инновации, позволили Бразилии занять ведущее место в латиноамериканском регионе по развитию фармацевтической отрасли [25], а также успешно интегрироваться в мировую экономику.

Основными формами взаимодействия с государством в российской экономике являются: государственный заказ, аренда, лизинг, государственно-частное партнерство, концессионные соглашения, при этом на госзакупки в настоящее время приходится 90% сделок в государственном секторе. Остальные формы, в том числе краткосрочная аренда государственной собственности, развиты недостаточно, что свидетельствует о наличии недоиспользованного потенциала государства в развитии шеринговых услуг для бизнеса.

Бенчмаркинговая функция, закрепленная за компаниями публичного сектора РФ с начала 2000-х гг. [26], в условиях цифровой экономики приобретает новую актуальность. На данный момент в России осуществляется шеринг основных средств на базе государственных цифровых платформ [27], но обмен РИД пока находится на стадии зарождения и может быть проиллюстрирован лишь небольшим количеством примеров. Например, госкомпанией «Газпромнефть» уже несколько лет реализуется краудсорсинговый проект «Профессионалы 4.0», с помощью которого осуществляется поиск исполнителей для решения различных задач, в основном

в области цифровых технологий [28]. Элементы шеринга инноваций можно встретить и на платформе ГИСП Минпромторга, созданной для поддержки отраслей промышленности и реализации импортозамещения в стране [29], например, сервис сбора и рассмотрения инициативных предложений по развитию электронной и радиоэлектронной промышленности. Так, предприятия могут разместить на сайте свои предложения в сфере реализации проектов развития технологий и кадрового потенциала, а также стратегические инициативы. Далее предложения рассматриваются экспертной комиссией из профильных ведомств, которая в свою очередь направляет рекомендации по дальнейшему продвижению инициатив в Минпромторг. Также госкомпании включаются в шеринг РИД на платформе IN'HUB, созданной частной компанией «Норникель», и участвуют в обмене опытом и создании совместных инновационных решений для отраслей промышленности.

Таким образом, с учетом специфики российской экономической системы актуализируется вопрос о повышении роли государства и государственных компаний в отношении совместного использования ресурсов. Включение госкомпаний в процесс краткосрочной аренды и обмена РИД расширит предложение дефицитных ресурсов в стране и ускорит достижение технологического суверенитета. С точки зрения развития механизмов партнерства частного бизнеса и государства в России в сфере обмена инновациями может быть полезен опыт Бразилии в создании кластеров и партнерств по разработке продукта.

Заключение

Исследование показало, что с развитием цифровой экономики прежние бизнес-модели, основанные исключительно на внутренних ресурсах компаний, не способны обеспечить конкурентное преимущество в большинстве отраслей экономики. В новых условиях требуются более прогрессивные подходы к организации бизнес-процессов, одним из которых является шеринг инноваций. К положительным эффектам совместного использования РИД можно отнести: сокращение затрат на научные исследования и разработки, создание новых источников доходов, максимизацию отдачи от нематериальных активов. Главным риском является рост транзакционных издержек, включая издержки оппортунистического поведения и спецификации прав ИС.

Инструменты совместного использования РИД постоянно развиваются, отвечая последним запросам бизнеса и общества, наибольшее распространение в зарубежной и российской практике получили такие, как краудсорсинг, конкурсы идей и стартапов, круглые столы и конференции, бенчмарк-визиты и др. Для более активного развития совместного использования нематериальных активов в нашей стране требуется целенаправленная поддержка и пример государственных компаний. Адаптация успешного опыта реализации модели открытых инноваций в других странах, в частности Бразилии, к российским реалиям будет, безусловно, способствовать распространению шеринговых практик высокого уровня и достижению технологического суверенитета.

Литература

1. Botsman, R., Rogers, R. What is mine is yours: the rise of collaborative consumption. HarperBusiness. 2010. 313 p.
2. Sharing or paring? Growth of the sharing economy // PWC. URL: <https://www.pwc.com/hu/en/kiadvanyok/assets/pdf/sharing-economy-en.pdf> (дата обращения: 04.12.2024).
3. Radjou, N. The B2B sharing revolution. 2021. URL: <https://visionarymarketing.com/en/2022/04/b2b-sharing-economy/> (дата обращения: 02.02.2024).
4. Кацони В., Шерешева М. Ю. Экономика совместного потребления в индустрии гостеприимства и туризма. Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2019. № 1. С. 71-89.
5. Кононкова Н.П., Михайленко Д.А. Экономика совместного потребления: основы рыночных отношений в новой экономической реальности // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2022. № 1. С. 133-153.

6. Гостилович А.О., Лapidус Л.В. Создание инновационной B2B цифровой платформы недоиспользованных активов промышленных предприятий России // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2024. № 3. С. 40-65.
7. Huber, S. et. al. B2B: a shift from owning to sharing? – How sharing facilitates new business-to-business relationships between small and medium-sized enterprises // Marketing review St.Gallen. 2022. Vol. 39. № 3. P. 30-37.
8. Grondys, K. Implementation of the sharing economy in the B2B sector // Sustainability. 2019. № 11(14). 16 p.
9. Soltysova, Z., Modrak, V. Challenges of the sharing economy for SMEs: a literature review // Sustainability. 2020. № 12(16). 14 p.
10. Долгий путь от молекулы до лекарства: как пройти его максимально эффективно // Интерфакс. URL: <https://academia.interfax.ru/ru/analytics/research/1642/?ysclid=m4a0k13akc656572284> (дата обращения: 04.12.2024).
11. Floop2's Circular economy: asset sharing // Impakter. URL: <https://impakter.com/floop2-circular-economy-asset-sharing/> (дата обращения: 04.12.2024).
12. Xometry. URL: <https://www.xometry.com/> (дата обращения: 04.12.2024).
13. Protolabs Network. URL: <https://www.hubs.com/protolabs-network/> (дата обращения: 04.12.2024).
14. PromSharing. URL: <https://promsharing.ru/?ysclid=ltrbvn0jhg340840943> (дата обращения: 14.03.2024).
15. Civica Rx. URL: <https://civicarx.org/> (дата обращения: 04.12.2024).
16. Подбор и шеринг руководителей отделов продаж по всей России и СНГ // Роп шеринг. URL: <https://ropsharing.ru/> (дата обращения: 04.12.2024).
17. Chesbrough, H.W. Open innovation. The new imperative for creating and profiting from technology. Boston: Harvard Business School Publishing, 2003. 227 p.
18. Концепция закрытых и открытых инноваций // Экономика инноваций. Интерактивный учебник под ред. проф. Иващенко Н.П. URL: <https://books.econ.msu.ru/Economics-of-innovation/sect01/chap02/2.3/> (дата обращения: 04.12.2024).
19. Открытые инновации в РФ: современное состояние и перспективы развития: монография / кол.авторов; под общ. ред. А.Ю. Анисимова, О.А. Пятаевой. М.: РУСАЙНС, 2024. 160 с.
20. Цели в области устойчивого развития // ООН. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/> (дата обращения: 04.12.2024).
21. Retail Innovation Tech Alliance (RITA). URL: <https://rita.vc/?ysclid=m4a1npd5n1252061021> (дата обращения: 04.12.2024).
22. IN'HUB. URL: <https://in-hub.ru/> (дата обращения: 14.03.2024).
23. Кононкова Н.П., Михайленко Д.А. B2B шеринг в России: возможности для бизнеса, эффекты для экономики и роль государства // Сборник тезисов докладов V Российского экономического конгресса «РЭК-2023», серия «Цифровая экономика и сети» / Составители: А.В. Леонидов, Е.В. Устюжанина, М.Ю. Шерешева. М., т. 16. С. 6-9.
24. Kononkova, N.P., Polavskaya, N.V. Commercialisation of intellectual activity results as a factor of the pharmaceutical industry developement in Latin America // Iberoamerica. 2021. № 2. P. 60-85.
25. Global Innovation Index 2024 // WIPO. URL: https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index-2024/assets/67729/2000%20Global%20Innovation%20Index%202024_WEB3lite.pdf (дата обращения: 04.12.2024).
26. Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. 2004. №4. С. 25-41.
27. Кононкова Н.П., Михайленко Д.А. Новая структура и функции государственного сектора России перед лицом глобальных вызовов // Государственное управление. Электронный вестник. 2023. № 99. С. 144-159.
28. Профessionалы 4.0. URL: <https://professionals4-0.ru/> (дата обращения: 14.03.2024).
29. Государственная информационная система промышленности (ГИСП) // Министерство промышленности и торговли РФ. URL: <https://gispr.gov.ru/gisplk/> (дата обращения: 04.12.2024).

INNOVATION SHARING AS A PROGRESSIVE MODEL OF JOINT CONSUMPTION IN THE DIGITAL ECONOMY

Kononkova, Natalia Petrovna

Doctor of economics, associate professor

Lomonosov Moscow State University, Faculty of economics, head of the Department of economics for the faculties of natural and human sciences

Moscow, Russia

npkononkova@econ.msu.ru

Mikhajlenko, Diana Aleksandrovna

Candidate of economic sciences

Lomonosov Moscow State University, Faculty of economics, associate professor of the Department of economics for the faculties of natural and human sciences

Moscow, Russia

mikhailenkoda@gmail.com

Abstract

The article examines the opportunities and risks of innovation sharing in the digital economy. The development of the digital economy creates new opportunities for companies, which consists in the evolution of resource sharing relationships that ensure business survival under new constraints. The exchange of innovations and intangible assets is considered as the highest level of sharing and must be maintained to overcome dependence on import technologies. In this regard, the need to adapt successful foreign experience in implementing the open innovation model and the importance of multilateral partnership with the participation of the state is justified.

Keywords

digital economy; joint consumption economy; sharing of innovations; B2B sharing; results of intellectual activity; technological sovereignty; partnership between business and the state

References

1. Katsoni, V., Sheresheva, M.Y. Sharing economy in hospitality and tourism // Moscow University Economics Bulletin. 2019 № 1. P. 71-89.
2. Kononkova, N.P., Mikhailenko, D.A. Sharing economy: the basics of market relations in new economic reality // Moscow University Economics Bulletin. 2022. № 1. P. 133-153.
3. Gostilovich, A.O., Lapidus, L.V. Creating innovative B2B digital platform for underutilized assets of industrial enterprises in Russia // Moscow University Economics Bulletin. 2024. № 3. P. 40-65.
4. Dolgij put' ot molekuly do lekarstva: kak projti ego maksimal'no effektivno // Interfax. URL: <https://academia.interfax.ru/ru/analytics/research/1642/?ysclid=m4a0k13akc656572284> (accessed: 04.12.2024).
5. Podbor i shering rukovoditelej otdelov prodazh po vsej Rossii i SNG // ROP sharing. URL: <https://ropsharing.ru/> (accessed: 04.12.2024).
6. Konceptiya zakrytyh i otkrytyh innovacij // Ekonomika innovacij. Interaktivnyj uchebnik pod red. prof. Ivashchenko N.P. URL: <https://books.econ.msu.ru/Economics-of-innovation/sect01/chap02/2.3/> (accessed: 04.12.2024).
7. Otkrytye innovacii v RF: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya: monografiya / kol.avtorov; pod obshch. red. A.Y. Anisimova, O.A. Pyataevoy. M.: RUSAJNS, 2024. 160 p.
8. Sustainable development goals // United Nations. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/> (accessed: 04.12.2024).
9. Kononkova, N.P., Mikhajlenko, D.A. B2B shering v Rossii: vozmozhnosti dlya biznesa, efekty dlya ekonomiki i rol' gosudarstva // Sbornik tezisev dokladov V Rossijskogo ekonomicheskogo kongressa «REK-2023», seriya «Cifrovaya ekonomika i seti» / Sostaviteli: A.V. Leonidov, E.V. Ustyuzhanina, M.Yu. Sheresheva. M., V. 16. P. 6-9.
10. Kleiner G., Petrosyan D., Bechenov A. (2004) One more time on the role of the state and the state sector in the economy. Voprosy Ekonomiki. No 4. P. 25-41.

11. Kononkova, N.P., Mikhailenko D.A. New structure and functions of state sector in Russia in face of global challenges // Public Administration. E-journal. 2023. № 99. P. 144-159.
12. Professionals 4.0. URL: <https://professionals4-0.ru/> (accessed: 14.03.2024).
13. Gosudarstvennaya informacionnaya sistema promyshlennosti (GISP) // Ministry of Industry and Trade of Russia. URL: <https://gisp.gov.ru/gisplk/> (accessed: 04.12.2024).