

**Стратегия прорывной проектной компании по управлению риском
односторонних ожиданий**

Научный руководитель – Шерешева Марина Юрьевна

Перехватов Владимир Вадимович

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра прикладной институциональной экономики, Москва, Россия

E-mail: vvp@mitotech.ru

Для прорывных проектов, таких как биомедицинский проект «Ионы Скулачева» [1] по разработке «таблетки от старения», характерны неполные соглашения между инвестором и инноватором. Неполные соглашения с инвестором позволяют начать проект в кратчайшие сроки и не допускают существенных задержек в финансировании, что имеет ключевое значение для существования прорывной проектной компании в тот момент, когда единственным источником денежных средств для проекта являются инвестиции. В неполных соглашениях между инвестором и инноватором возникает проблема высокого риска односторонних ожиданий инвестора. Реализацией этого риска является «затенение» или «шейдинг», определяемое экономистами Оливер Хартом и Джоном Муром как «поведение, при котором одна сторона перестает сотрудничать, бездействует или предпринимает ответные меры». В работе 2008 года "Контракты как опорные точки" [2] указывалось, что «затенение происходит, когда одна из сторон не получает ожидаемого результата от сделки и считает, что другая сторона виновата или не предприняла разумных действий для смягчения потерь». В своей теории Оливер Харт и Джон Мур подчеркивают необходимость механизмов постоянного согласования ожиданий [2]. В 2019 году Оливер Харт, Кэйт Витасек, Дэвид Фридлиндер развили эту теорию и предложили "новый контрактный подход", включающий модель формального отношенческого контракта, которая предполагает закрепление формальных, юридически обязывающих соглашений в рамках отношенческого контракта [3]. Автор развивает предлагаемый указанными экономистами контрактный подход и предлагает новую модель по согласованию односторонних ожиданий, препятствующую «затенению», для прорывных проектных компаний. Первым механизмом этой модели является создание набора типовых продуктов в рамках разработки прорывной технологии проекта. Типовой продукт позволяет заключить достаточно полное соглашение между инвестором и инноватором, и таким образом снизить риск появления односторонних ожиданий инвестора. Ключевой особенностью прорывной компании, меняющей существующий технологический ландшафт, является способность обеспечить необходимое число типовых продуктов для финансирования всей разработки прорывной технологии. По завершению соглашения по разработке типового продукта в проекте может возникнуть необходимость поиска нового инвестора, так как стороны более не будут связаны какими-либо обязательствами. Если инвестора нельзя будет найти долгое время, то произойдет остановка проекта. Описанный сценарий будет проигрышным для проектной компании, реализующей проект. В новой контрактной модели для прорывной проектной компании, предлагаемой автором, вторым механизмом является соглашение об участии инвестора в новых продуктах. Новые продукты нельзя формализовать заранее, и соответствующее соглашение между инвестором и инноватором будет неполным (отношенческий контракт). Чтобы у инвестора не сформировалось односторонних ожиданий относительно своего участия в будущих продуктах, соглашения по поводу новых продуктов в новой контрактной модели предлагается заключать только на условиях, не хуже

предлагаемых на рынке, и инвестору представляется приоритетное право на участие в будущем продукте на рыночных условиях. Описанный отношенческий контракт, заключаемый между инвестором и инноватором, с формализованным приоритетным правом инвестора позволит сохранить инвестора, быстро продолжить финансирование проекта без формирования самостоятельных ожиданий инвестора, что является выигрышным для всех сторон сценарием. Наличие требуемого сигнала от рынка может быть большой проблемой в условиях российской инновационной экономики. В качестве источника сигнала может выступать технологическая долина МГУ [4], которая в силу своего авторитета сможет выступать еще одной стороной в соглашении между инвестором и инноватором и не допустить появления односторонних ожиданий инвестора. Сегодня Технологическая долина МГУ имеет огромную поддержку в России на всех государственных уровнях и начинает набирать первые проекты, которые будет поддерживать. С развитием Технологической долины МГУ автор связывает успехи в решении российскими прорывными проектными компаниями описанной выше проблемы "затенения". Если Технологическая долина МГУ станет участником прорывной проектной компании, то в этой компании появится очень значимый стейкхолдер, который будет способен оказывать существенное влияние на самостоятельные ожидания инвестора и сможет минимизировать соответствующие риски прорывной проектной компании. Появление описанного стейкхолдера является третьим механизмом предлагаемой автором модели по согласованию односторонних ожиданий в прорывной проектной компании.

Источники и литература

- 1) skq.one (Официальный сайт проекта "Ионы Скулачева")
- 2) Hart, Oliver, and John Moore. 2008. "Contracts as Reference Points." *Quarterly Journal of Economics* CXXIII (1): 1-48.
- 3) Frydlinger, David, Oliver Hart, and Kate Vitasek. 2019. "A New Approach to Contracts." *Harvard Business Review*, Sept-Oct .
- 4) <https://www.msu.ru/projects/msuid/o-proekte-nauchno-tekhnologicheskoy-doliny-mgu-vorobevy-gory.php> (О проекте «Инновационного научно-технологического центра МГУ «Воробьевы горы»»)