

Литература

1. *Delmon, J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk / J. Delmon.* — Cambridge: Cambridge University Press, 2009. — 600 p.
2. *Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / под общ. ред. М. Белька.* — Женева: ЕЭК ООН, 2008. — 128 с.

***Е.А. Дадеркина,
М.Ю. Усик***

Академия управления при Президенте Республики Беларусь (Минск)

ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ: БУДУЩЕЕ УПРАВЛЕНИЯ

Концепция открытых инноваций получила свое развитие на основе анализа передового опыта управления компаниями, а термин «открытые инновации» впервые был введен в научный оборот Г. Чесбро в книге «Открытые инновации. Новый путь создания и использования технологий» (2003). «Открытая модель» инновационного процесса, пришедшая на смену «линейной», или «закрытой модели», и развивающая «системную модель», позволяет не только активно поддерживать в компаниях внутреннюю инновационную активность и повышать полученные прибыли от своих технологий и инноваций, но и обеспечивать, развивая свои конкурентные преимущества, что в первую очередь характеризует перспективы устойчивого положения компании на рынках в условиях жесткой конкуренции. В последнее время крупнейшие корпорации (IBM, Intel, Procter&Gamble и др.) начали выстраивать и применять концепцию открытых инноваций, а многие топ-менеджеры утверждают, что они уже являются не источником конкурентоспособного преимущества, а необходимостью.

В настоящее время тема открытых инноваций еще не получила широкого обсуждения в отечественной научной среде и предпринимательской практике. Г. Чесбро определяет открытые инновации как ценные идеи, которые могут поступать как из самой компании, так и извне и оказываться на рынке в результате как действий самой компании, так и других структур [1, р. 5]. Модель открытых инноваций рассматривается как инновационная политика и инновационная деятельность компании, в которой «могут и должны наряду с собственными использоваться и внешние идеи, а также применяться «внутренние» и «внешние» способы выходов на рынок со своими более совершенными технологиями». В последнее время наблюдается переход от парадигмы закрытых или внутренних инноваций к парадигме открытых инноваций. Он обусловлен установленным смещением акцентов в отношении источников идей, лежащих в основе создания конкурентоспособных инноваций и их использования в условиях глобальной экономики.

В XX в. преобладала концепция развития инновационной деятельности на основе традиционной вертикально интеграционной модели, когда конкурентное преимущество компаний достигается за счет функционирования крупных научно-исследовательских лабораторий, разрабатывающих технологии, которые впоследствии использовались для создания новых продуктов. Однако в конце XX в. произошли структурные изменения: увеличение мобильности работников, занятых НИОКР; рост доступности венчурного капитала; нарастание процессов экономической интеграции, интернационализации хозяйственной деятельности; развитие глобализации; появление новых информационно-коммуникационных возможностей. Данные факторы значительно повлияли на снижение эффективности инновационной деятельности, основанной на использовании закрытых инновационных процессов. Сравнивая особенности инновационной деятельности, осуществляемой на принципах открытости и закрытости, можно отметить следующее. При закрытом подходе компания не использует внешние источники для создания инноваций, а рассчитывает преимущественно на собственные исследовательские подразделения и компетенцию своих работников, стремится защитить свои инновации правами на интеллектуальную собственность. В качестве примера стратегии закрытых инноваций можно привести такие компании, как IBM, General Electric и др. Открытая инновационная практика предполагает активный поиск перспективных идей во внешней среде, совместные исследования и создание инноваций с другими партнерами, а также стратегическое использование прав на интеллектуальную собственность. Открытые инновации — многогранное явление. В научной литературе описано множество различных его практик: стратегические альянсы, субподряды, лицензирование, совместные предприятия, создание компаний на базе университетов, совместное использование установок, межотраслевые альянсы, сотрудничество в сфере стандартизации, совместные или скоординированные разработки, кооперативные венчурные инвестиции, инновации с ценными бумагами, научно-производственная кооперация. Процесс открытых инноваций может осуществляться в пяти основных формах: привнесение знаний извне, передача знаний, партнерство, венчуры, инновации по инициативе пользователей. На практике компании сочетают различные стратегии в зависимости от особенностей конкретного рынка, технологии и других обстоятельств.

Ориентация инновационной деятельности на открытую либо закрытую модель зависит от локального контекста — особенностей социально-экономической среды и национальной инновационной системы. Уровень развития сферы исследований и разработок, систем управления, защиты прав на интеллектуальную собственность, образования влияет на выбор местными фирмами той или иной модели инновационного поведения и их способность извлекать знания об инновациях изнутри или извне. Белорусские компании, которые продают свои товары и услуги только в Беларуси, в течение какого-то времени еще могут ис-

пользовать модель «закрытых инноваций». Когда компания выходит на международный рынок, она вынуждена все больше специализироваться, поскольку возникают другие требования к качеству. По мере того как экономика Беларуси будет становиться более открытой, белорусские предприятия будут вынуждены активно использовать открытую инновационную модель.

Литература

1. Chesbrough, H. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology / H. Chesbrough. — Boston: Harvard Business Press, 2003. — 267 p.

В.А. Данилов

Белорусский государственный экономический университет (Минск)

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТОВАРНОГО РЫНКА БЕЛАРУСИ

Инфраструктура современного товарного рынка является его неотъемлемой и составной частью, определяющей результативность функционирования всех элементов рынка. Анализ показывает, что издержки плохой инфраструктуры эквивалентны дополнительному 30 %-ному налогу на все коммерческие предприятия страны. Как видно из опыта передовых стран Запада, располагая достаточно развитой разветвленной рыночной инфраструктурой, рынки довольно эффективно справляются с временными нехватками товаров. И, главное, они не дают им укорениться, стать дефицитом. Причина состоит в том, что инфраструктура товарных рынков способна адекватно реагировать на изменение спроса и предложения, тогда как система натурального распределения, существовавшая ранее, не обладает такими качествами. В целом инфраструктура рынка определяется уровнем развития экономической системы.

Субъекты инфраструктуры товарных рынков способны выполнять только им присущие функции и имеют ряд преимуществ по отношению к предприятиям-производителям: использование капитала посредническими организациями для поддержки отечественного производства в условиях тотальных неплатежей; предоставление услуг по хранению на складах, холодильниках; разукрупнение объемов поставок; предоставление тары, расфасовка, раскрой; транспортировка, доставка товаров; предоставление информации о спросе, предложении, ценах, условиях продажи, местонахождении и др.

Целью развития инфраструктуры товарных рынков является создание системы организаций и условий их функционирования, обеспечивающей взаимосвязи между структурными элементами товарных рынков и способствующей свободному движению товаров, непрерывному