

2. Продажа лицензий национальными корпорациями своим зарубежным филиалам позволяет преодолеть протекционистские барьеры и упрощает процедуру заключения соглашений.

3. Внутрикорпорационная торговля не создает конкурентов, как в случае продажи лицензии независимой фирме, что позволяет получать сверхприбыли и лицензионные вознаграждения в рамках корпорации.

Подводя итог анализу процессов развития международного инновационного предпринимательства, подчеркнем три общих обстоятельства. Во-первых, усиление тенденции к использованию глобальной исследовательской стратегии для развития технологического потенциала является более важной стратегией, чем стратегия использования рыночных возможностей в глобальном масштабе. Размещение за границей НИОКР становится ключевым звеном в распространении своей технологии и в использовании иностранной.

Во-вторых, расширение практики слияний и поглощений компаний во взаимодействии с тенденцией группирования в сети приводит к формированию нового типа рыночной экономики, которую можно назвать «альянсовым капитализмом». Одно из его проявлений состоит в том, что компания не может достичь своих глобальных целей без кооперации с другими экономическими единицами, особенно в зарубежных странах. Для наукоемких компаний данное обстоятельство имеет исключительно важное значение.

В-третьих, глобализация НИОКР приводит к целому ряду институциональных проблем – от потребности в унификации стандартов образования и ученых степеней до необходимости новых подходов к миграции специалистов, к регулированию условий конкуренции в научно-технической сфере. В целом участие ТНК в финансировании исследовательских программ принимающей страны осложняет процесс формирования и реализации научной политики данной страны.

*Особская И., Стрельченко В.
БРИ (Рига)*

СУЩНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Такие широко признанные организации, как Организация по международной торговле (WTO) и ООН, расходятся в определениях электронной коммерции. WTO определяет электронную коммерцию как «производство, распространение, маркетинг, продажу или доставку товаров и услуг электронным способом», а ООН – как «выполнение любых двух из четырех этапов коммерческой сделки (поиск информации, заключение контракта, поставка товаров или услуги и платеж) в онлайн».

Очевидно, что ООН исключает из электронной коммерции производство товаров и услуг, а также сужает понятие «электронный способ» до понятия «онлайн». В то же время, WTO не требует совмещения даже двух из имеющихся признаков и удовлетворяется одним. В самом деле, само по себе размещение фирмой интернет-страницы для WTO будет являться электронной коммерцией, а для ООН – нет.

Под электронной коммерцией следует понимать систематическую деятельность за вознаграждение, осуществляемую коммерсантом от своего имени с целью получения прибыли и основанную на сетевых информационных технологиях. Однако, даже если интернет-площадка не продает ни одной единицы товара и клиенты фирмы-владельца этой площадки одновременно с ее посещением не воспользуются карточкой для онлайн-оплаты покупки вне Интернета (определение ООН), она все равно подпадает под опреде-

ление электронной коммерции как составляющий элемент коммерческой деятельности, осуществляемой фирмой. Иными словами, электронная коммерция – это инструмент осуществления бизнеса коммерсантом (физическим или юридическим лицом) или, точнее, совокупность методов, основанных на информационных технологиях, призванных повысить эффективность бизнеса в отдельном бизнес-процессе – продаже товаров и услуг.

Коммерческая деятельность, не основанная на информационных технологиях, не будет являться электронной коммерцией, также как и далеко не любой процесс, основанный на информационных технологиях, будет электронной коммерцией, а только тот, который попадает под определение коммерческой деятельности, бизнеса.

Электронное правительство также не может быть отнесено к электронной коммерции, поскольку деятельность правительства носит финансовый или административный характер. В тех же случаях, когда речь идет о собственно государственных предприятиях и предприятиях, в которых присутствует государственная доля, все равно присутствуют коммерсанты, т.е. лица, ведущие коммерческую деятельность.

Таким образом, обобщая вышеизложенное электронная коммерция – это инструмент взаимодействия коммерсанта с другими участниками рынка, основанный на информационных технологиях, особенностью которого является невозможность его осуществления без третьих лиц (провайдеров).

*Островский А.Г.
УО БГЭУ (Минск)*

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ И КРЕАТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

Постоянное накопление знаний и опыта в определенной области приводит к изменению представления о предмете исследования и в значительной мере влияет на взаимодействие с ним. На базе внедрения информационных технологий возникла возможность применять новые организационные системы управления в виде сетевых структур и виртуальных организаций. Закономерным продолжением явилась потребность в управлении значительными массивами организационных знаний: выявлении, отборе, синтезе, обобщении, хранении, восстановлении и распространении реальных знаний. В то же время возникает неравномерное распределение знаний как между различными организационными образованиями, так и внутри них, между различными работниками, что вызывает дефицит знаний. Креативный менеджмент позволяет заполнить существующие пробелы и генерировать новые знания, которые отличаются большей целенаправленностью и структурной четкостью.

Психика, сознание, бессознательное становятся ориентированными на информационные потоки, несущие жизненно важные сообщения в контексте нового системного мышления. Эффективность управленческой деятельности человека во многом определяется его способностью к восприятию, осмыслению и использованию информации. Особенность информации состоит в том, что она побуждает человека к определенному поведению. Важно акцентировать внимание не на количестве информации, а на ее качестве, ценности для человека. Когнитивизм в подходе к информации становится недостаточным. Система управления должна располагать информацией, уровень разнообразия и сложности которой позволял бы ей преодолевать проблемную ситуацию, возникаю-