

принимательская деятельность заключается не только в создании до конкурентов, но в создании даже до того, как потребители осознают свои потребности.

Однако это противоречие недостаточно, чтобы противопоставить маркетинг и предпринимательство, поскольку в целом допускается, что оригинальное определение маркетинга никогда строго не соблюдалось. Некоторые авторы полагают, что эта философия была постепенно покинута в ущерб потребителям (Flipo, 1999). Другие считают, что она соответствует оригинальному противоречию, которое в конечном счете, никогда не соблюдалось (Pras, 1999). Остается отметить, что процесс создания сложен. Причины начала какой-либо деятельности чрезвычайно разные, начиная с унаследованного состояния, личного кризиса, потери работы, конфликта на предыдущей работе, отсутствия перспектив в предыдущей карьере, экстернализации деятельности и заканчивая желанием самореализоваться. Они предполагают созидательное желание и импульс, которые не могут сократиться при определении возможностей рынка.

Заключение. В этом сообщении мы попытались показать препятствия между логикой маркетинга и предпринимательской практикой. Помимо отсутствия средств, времени и компетенции, представление рынка кажется образующим дополнительную трудность. Личностные отношения, знание клиента, природа созидательного процесса сталкивают маркетинг со специфической ситуацией, в которой понятия не могут быть искусственно вставленными. Усвоение маркетинга руководителями предполагает интеграцию представлений, способов обучения, опыта и желания.

И.А. Михайлова-Станюта

Институт экономики ИАН Беларуси (Минск)

МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО — СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛАРУСИ

Новой организационной формой интеграции ресурсов партнеров, в том числе интеллектуальных, разделения рисков и прибыли, укрепления и расширения рынков являются стратегические альянсы (союзы).

Стратегическому альянсу присущи самые разные организационные формы: от простейшей производственной (инновационной) кооперации, базирующейся на простом соглашении о партнерстве (сотрудничестве, намерениях) в рамках конкретного проекта, до создания транснациональных компаний (ТНК).

Альянс может иметь отдельный блок по научно-техническому сотрудничеству, а может состоять исключительно из такого сотрудничества (без остальной деятельности). В последний чаще всего объединяются научно-исследовательские и проектные институты.

Стратегические альянсы имеют более гибкие структуры, чем традиционные ТНК. Их сотрудничество может быть не только долговременным, но и кратковременным. Кроме того, формы взаимоотношений между участниками могут постоянно видоизменяться, если это уменьшает общий риск посредством его распределения между партнерами.

В развитых странах научно-исследовательские и проектные институты входят в стратегические сети часто в качестве главных партнеров. Примером этому служит альянс между лидерами компьютерной индустрии – компаниями IBM и Intel по разработке инновационных технологий, систем и программных продуктов по защите компьютерных сетей.

В этой связи нельзя не упомянуть так называемые технологические сети, состоящие из компаний, использующих единую базовую технологию для производства товаров и оказания услуг. Классическим примером такого образования является объединение фирм вокруг американских компаний Microsoft и Intel, любая деятельность в рамках которого формирует кумулятивный выпуск операционной системы Windows и поддерживающих ее микропроцессоров Intel.

При этом каждая компания технологической сети является абсолютно независимой, а все отношения строятся исключительно на рыночных принципах.

Немалую роль в международном сотрудничестве играет географическая близость компаний. И в этом плане интеграция в рамках свободных экономических зон считается предпочтительной. Так, создав “Силиконовую долину”, американцы обеспечили повышенную активность в области НИОКР.

К производственному и инновационному альянсу присоединяются финансовые структуры, предоставляющие кредитные ресурсы и контролирурующие их использование.

Потребность во внешнем, хотя бы частичном, финансировании научно-технической деятельности была, есть и останется актуальной для Беларуси, поскольку отечественные банки не способ-

ны осуществлять долгосрочное финансирование, тем более рисковое, из-за недостатка собственных капиталов и коротких пассивов. В Беларуси существует проблема так называемой объективной ограниченности возможных источников финансирования.

Несмотря на малый приток иностранных инвестиций, подавляющее большинство белорусских предприятий заинтересовано во внешнем финансировании, которое в других странах с развивающейся или переходной экономикой представляет собой традиционный и весьма заметный источник.

Некоторые страны с экономикой переходного типа смогли использовать интеграционное сотрудничество для развития своей инновационной сферы, приобретя одновременно новые рыночные формы управления. В этой связи можно выдвинуть предложение о включении в число приоритетов государственной экономической политики привлечение иностранных инвестиций в инновационный сектор экономики через организацию разных форм международного сотрудничества в этой сфере.

Задача инновационной деятельности состоит не только в новых разработках, но и в поиске путей скорейшего выведения на рынок новых продуктов и услуг. Скорость вхождения в рынок относится к главным параметрам оценки эффективности инновационной деятельности. И здесь международное партнерство может стать единственным путем проникновения на внешний рынок изнутри, особенно в реализации технологически сложной продукции.

Международное сотрудничество имеет еще одно, можно сказать, нефинансовое преимущество, которое состоит в наличии специфических путей распространения и распределения технологических знаний. Они приносят самостоятельную ренту.

Актуальной для Беларуси становится разработка самой программы международного сотрудничества в инновационной сфере. Составным элементом ее должен стать постоянно обновляющийся банк данных об имеющихся технологических ресурсах, научно-технических разработках, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, видах интеллектуального продукта, а также данных о потребностях экономики Беларуси в наукоемких технологических проектах по соответствующим направлениям.

Однако даже при формировании подобной программы ожидать значительного притока иностранных инвестиций не стоит, поскольку их мало в экономике в целом, даже там, где экономический риск невелик. Это объясняется тем, что модель экономического развития любого государства, основанная на широком присутствии иностранных стратегических инвесторов (даже в избирательных секторах экономики), требует тщательно культивированного политического и экономического климата.

Политику вхождения в международные интегрированные структуры за границей или их создания на своей территории с целью корпоративного финансирования инновационной деятельности, трансфера технологий и интеллектуального продукта, а также приобретения технологического опыта следует проводить уже сейчас, постепенно открывая страну для делового сотрудничества в области научно-технического развития.

Международное сотрудничество в сфере НИОКР выгодно Беларуси по следующим причинам:

во-первых, потому, что цены на интеллектуальный продукт (как продаваемый так и покупаемый) очень высокие, даже монопольные;

во-вторых, сотрудничество с иностранным партнером ускорит внедрение новых технологий, что исторически в нашей стране плохо получается;

в-третьих, зарубежный партнер поможет реализации (и этого надо добиваться в контракте) совместно созданного интеллектуального продукта на мировом рынке в форме технико-технологических разработок на разных стадиях их готовности;

и наконец, международное сотрудничество позволит оценить инновационный потенциал нашей страны рыночными методами, а следовательно, соизмерить затраты на НИОКР и их результаты объективно.

Международное сотрудничество в НИОКР, несмотря на скромный удельный вес этого сектора в общих затратах всего инновационного цикла, на самом деле может и должно сыграть для производства роль, не меньшую, чем модернизация производственного аппарата.

Международное сотрудничество в любых формах требует от государства не денег, а защиты и гарантий прав собственности (инвесторов, акционеров) и обеспечения баланса интересов (прав) всех участников кооперационных союзов.