

1. Todd Buell, German Unemployment, Retail Sales Rise, The Wall Street Journal , March 28, 2013.
2. http://www.newseria.pl/news/samar_w_tym_roku_polacy,p295350661, 2013-03-27.
3. Zbigniew R. Wierzbicki, Niepodjęte wyzwania i zmarnowane szanse, Kurier Finansowy, nr 1/2013, s. 6.
4. Dariusz Filar, Namiary na Polski Hit, Kurier Finansowy, Nr 1/13, s. 27.
5. Anna Bełcik, Kryzys gospodarczy nie powstrzymał wzrostu innowacyjności w Unii Europejskiej. Zwiększył natomiast przepaść między państwami, Puls Biznesu, 2013-03-27.
6. Hal Gregersen, Jeff Dyer, How Innovative Leaders Maintain Their Edge, Forbes, Nr 9/2012 (05.09.2012).
7. The World's Top 10 Most Innovative Companies 2013, <http://www.fastcompany.com/section/most-innovative-companies-2013> (27.03.2013).
8. The World's Top 10 Most Innovative Companies in China , <http://www.fastcompany.com/most-innovative-companies/2013/industry/china> (27.03.2013).
9. The World's Top 10 Most Innovative Companies in Russia, <http://www.fastcompany.com/most-innovative-companies/2013/industry/russia> (27.03.2013).
10. Bogdan Ney, Społeczeństwo informacyjne a przedsiębiorczość, [w:] Z. Stachowiak, Produkt regionalny a przedsiębiorczość i innowacyjność przedsiębiorstw w warunkach «nowej gospodarki», Wydaw. WSFiZ, Siedlce 2006 r., s.12.
11. M. Jarosz, «Władza, Przywileje, Korupcja», PWN, Warszawa 2004, s. 245.

BIBLIOGRAFIA:

1. Anna Bełcik, *Kryzys gospodarczy nie powstrzymał wzrostu innowacyjności w Unii Europejskiej. Zwiększył natomiast przepaść między państwami*, Puls Biznesu, 2013-03-27.
2. Todd Buell, German Unemployment, Retail Sales Rise, The Wall Street Journal, March 28/2013.
3. Dariusz Filar, *Namiary na Polski Hit*, Kurier Finansowy, Nr 1/13.
Hal Gregersen, Jeff Dyer, How Innovative Leaders Maintain Their Edge, Forbes, Nr 9/2012.
Maria Jarosz, «Władza, Przywileje, Korupcja», PWN, Warszawa 2004.
Zbigniew R. Wierzbicki, Niepodjęte wyzwania i zmarnowane szanse, Kurier Finansowy, nr 1/2013.

Почко Е.О.

Брестский государственный технический университет,
г.Брест, Республика Беларусь
thepochkos@gmail.com

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ

Ключевой характеристикой в области инноваций является тенденция к увеличению сотрудничества, которое проявляется в различных формах: сотрудничество в области научных публикаций (так порядка 22% всех рецензируемых статей написаны в международном соавторстве, что в 3 раза выше чем 20 лет назад и порядка 40 % статей написаны в национальном соавторстве), аутсорсинг НИОКР, совместные патентные заявки и т.д.

В последнее время в литературе, посвященной инновациям, все чаще обсуждается феномен «открытых инноваций». Этот термин ввел в научный оборот Генри Чесбро в своей книге «Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology» (2003).

Он определяет открытые инновации как «Использование целенаправленных притоков и оттоков знаний с целью ускорить внутренние инновации и расширять рынки для внешнего применения инноваций, соответственно».

Первый процесс называется входящими, а второй исходящими открытыми инновациями. Открытые инновации обычно противопоставляются закрытым, которые предполагают, что компании самостоятельно генерируют идеи инноваций, а затем разрабатывают, развивают, размещают на рынке, распространяют, обслуживают, финансируют и поддерживают их.

В действительности, не так много фирм придерживается полностью закрытого инновационного подхода, множество инноваторов внутри и за пределами инновационной арены считают необходимым сделать инновационный процесс более открытым. Усилившейся за последнее десятилетие процесс глобализации мировой экономики стимулировал рост сотрудничества в области инноваций и сделал инновационную среду более открытой.

Все чаще компаний, как говорят, осуществляют инновации «открыто» путем включения в инновационный процесс клиентов, поставщиков, конкурентов, университетов, научно-исследовательских институтов и др., и полагаются на внешние идеи для новых продуктов и бизнес-процессов. В бизнес-литературе также описывается феномен «краудсорсинга», (англ. crowdsourcing, crowd — «толпа» и sourcing — «использование ресурсов») — передача определенных производственных функций неопределенному кругу лиц. Решение общественно значимых задач силами множества добровольцев, часто координирующих при этом свою деятельность с помощью информационных технологий.

В то время как в аутсорсинге работа отсылается за пределы компетенции компании профессиональным исполнителям за определенное вознаграждение, в «краудсорсинге» эти же виды работ выполняются безвозмездно. Всю необходимую

работу делают неоплачиваемые или малооплачиваемые профессионалы-любители, которые и тратят свое свободное время на создание контента, решение проблем или даже на проведение исследований и разработку. Один из отличительных признаков «краудсорсинга» — разбивка работы на мелкие части (модули).

В таблице 1 приведены четыре формы открытых инноваций, одни из которых связаны с денежной компенсацией за идеи, а другие - нет. Каждая две формы описывают входящие и исходящие формы открытых инноваций.

Входящие открытые инновации предполагают внутреннее использование внешних знаний, в то время как исходящие открытые инновации предполагают внешнюю эксплуатацию внутренних знаний.

Местоположение создания знаний не обязательно соответствует местоположению инноваций, а местоположение исходящих инноваций или изобретений не обязательно соответствует месту их конечной эксплуатации.

Входящие открытые инновации предполагают использование технологий и открытий других субъектов. Что требует определенной степени открытости и наличия межорганизационных связей. Они направлены на доступ к техническим и научным разработкам других фирм. Фирменные технологии передаются инициатору сотрудничества для коммерческой эксплуатации.

Исходящие открытые инновации - это практика установления отношений с внешними организациями, которым запатентованные технологии были переданы для коммерческого использования.

Таблица 1. Виды открытых инноваций

	Описание	Достоинства	Недостатки
Входящие открытые инновации (неденежные)	Фирма открывает свои ресурсы внешней среде, не предполагая непосредственного финансового вознаграждения, ища косвенные выгоды для себя. Деятельность: осуществляется формальными и неформальными способами, информированием и публикациями.	Способствует устойчивому потоку дополнительных инноваций в сообществе фирм. Позволяет сортировать ресурсы и получать легитимность с другими новаторами и фирмами.	Сложность в получении возможных выгод Риск утечки
Входящие открытые инновации (денежные)	Фирмы коммерциализируют свои изобретения и технологии, разработанные с помощью ресурсов других организаций путем продажи или лицензирования, Деятельность: продажа лицензий, аренда, договоры подряда.	Коммерциализация изобретений, которые в противном случае могли бы быть проигнорированы, с большим левериджем от инновационных инвестиций. Знаниям и изобретения передаются рынку, где другие фирмы могут быть лучше оснащены для их использования	Значительные транзакционные затраты при передаче технологий Сложности в выявлении потенциала изобретения и его стоимости
Исходящие открытые инновации (неденежные)	Фирмы используют внешние источники инноваций: конкурентов, поставщиков, университетов и т.д. Деятельность: Обучение формально и неформально, «краудсорсинг», «интернет-решатели»	Позволяет открытиям других использоваться в качестве дополнительных ресурсов Делает возможным поиск новых путей решения проблем	Опасность больших временных затрат на поиск внешних источников инноваций
Исходящие открытые инновации (денежные)	Лицензии, приобретение знаний извне. Деятельность: покупка лицензий	Возможность получить доступ к ресурсам и знаниям партнеров. Возможность левериджа от взаимодополняемости с партнерами.	Риск аутсорсинга стратегически важных аспектов бизнеса фирмы. Эффективность открытости зависит от обеспеченности ресурсами в партнерских организациях.

Все виды сотрудничества, показанные в таблице 1 могут происходить с различной степенью открытости. Важно отметить, что открытые инновации почти всегда осуществляются либо формально, например, через контракты или политику фирмы, или неформально, например, через общественные нормы, доверие или в рамках неявной корпоративной культуры. С точки зрения формальных параметров, открытые инновации опираются на традиционные модели, такие как лицензирование различных видов интеллектуальной собственности, субподряд, НИОКР контракты, спин-офф, совместные предприятия для коммерциализации технологий, поставка технических и научных услуг и корпоративные венчурные инвестиции.

Многие из этих моделей партнерства напоминают стандартные методы, используемые в инновационном сотрудничестве.

Наибольший интерес на настоящий момент представляют входящие открытые инновации. Большинство из них основано на использовании сети Internet. Они предполагают ориентацию на инновации клиентов, и могут осуществляться посредством «краудсорсинга» и «конкурсов решений». Кроме того они могут принимать такие формы как:

платформы для сбора идей, которые предоставляют потенциальным партнерам возможность представления новых исследовательских проектов или использование новых возможностей для сотрудничества. В качестве примеров можно назвать следующие: социальная инновационная платформа «Spigit», разработанная «Apple»; порталы «Starbucks» и «Procter & Gamble» для обратной связи с клиентами; онлайн мозговой штурм (джем) «IBM» для сотрудников, клиентов, деловых партнеров и ученых;

налаживание обратных связей с пользователями по поводу новых или существующих продуктов и их проектирования, так например «Lego» позволяет потребителям создавать проекты и Lego-роботов, а «DesignCrowd» подключает клиентов и «решателей» к разработке дизайна;

проведение соревнований и вознаграждение свои дочерних компании, поставщиков, внешних специалистов или общества в целом, за определенную деятельность в области генерирования новых знаний. Сюда можно отнести конкурс среди дочерних предприятий «Tata Group Innovista» для стимулирования инноваций; открытый конкурс «You Rail» компании «Bombardier» для дизайнеров с целью поиска идеи для современного транспорта; конкурс «The Center for Integration of Medicine & Innovative Technology» по совершенствованию оказания медицинской помощи.

Тенденцией является то, что фирмы которые ранее были флагманами закрытых инноваций («IBM», «Microsoft», «Philips», «Procter & Gamble») сегодня наиболее часто практикуют открытые инновации.

На современном этапе активно развиваются неденежные открытые инновации на основе сотрудничества посредством сети Internet, в рамках которых индивиды разрабатывают инновационные решения в общественной сфере, например разработка программного обеспечения с открытым исходным кодом, когда отдельные программисты расходуют ресурсы на решение конкретных задач без видимого прямого вознаграждения.

Новые модели входящих инноваций все чаще используются для некоммерческих целей или для решения задач, которые стоят между чисто коммерческими и некоммерческими интересами. Компании, университеты, новые предпринимательские платформы и правительства используют такие конкурсы и платформы для решения социальных проблем в таких областях как образование, здравоохранение и др.

Также ведутся совместные усилия общественных, некоммерческих и частных секторов направленные на создание инноваций, появление которых невозможно в условиях рынка.

Эти мероприятия пробудили интерес ученых и практиков, в том числе в стремлении определить методы способные стать новым источником инновации.

ЛИТЕРАТУРА:

- <http://wiki.witology.com/index.php/Краудсорсинг>
 World Intellectual Property Indicators - 2012 Edition. http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/941/wipo_pub_941_2012.pdf.
 Джефф Хау Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. - М.: «Альпина Паблицер», 2012. - 288 с.
 И.Кощегулова, Е.Синицына. Факторы успеха парадигмы открытых инноваций // Инвестиции и инновации. <http://bagsurb.ru/upload/Журнал/№1.2013/KOTSCHEGULOVA.pdf>.
 Мировой отчет об интеллектуальной собственности
 Р. Фридрих, П. Банерджи, Л. Морелл. Открытые инновации //Открытые системы. - № 10. - 2010. <http://www.osp.ru/os/2010/10/13006339/>

Прибылев В.Ф., к.э.н., доцент, **Машевская О.В.**, ст. преподаватель
 Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации,
 г. Гомель, Республика Беларусь
omachevskay@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Очевидно, что современная методология экономической теории относится к числу фундаментальных проблем данной науки. Наука, развиваясь, пополняется все новыми и новыми фактами, но для их накопления нужна обоснованная методология, под которой понимают систему принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности [4, с.365]. Сегодня данное определение стало значительно шире и в современной экономической литературе под методологией понимают методологию научного познания, т.е. учение о принципах построения, формах и способах научно-познавательной деятельности. Методология науки дает характеристику составляющих научного исследования