

нескольких десятков миллионов долларов. Однако одна из сторон не пошла на уступку в предполагаемых доходах от проектируемого вида услуг. Результат – строительство двух терминалов, двойной таможенно-пограничный досмотр грузов и заниженный эффект проектируемых инвестиций.

В ходе строительства терминала все возникающие риски в той или иной степени будут влиять на финансовые результаты и вызывать дополнительные затраты. Среди многообразия причин возникновения таких затрат можно выделить следующие (1):

- ошибки при проектировании;
- ошибки в спецификациях;
- плохой подбор кадров;
- непредусмотренные условия на стройплощадке;
- задержка поставки оборудования;
- приостановка работ;
- разрыв контракта и т.д.

Снижение влияния риска необходимо производить следующим путем:

- страхование рисков;
- анализ воздействия рисков на эффективность;
- планирование реагирования на рисковые события;
- использование данных по рискам.

Особое значение имеет учет фактора риска при заключении контракта, для чего используются следующие методы:

1. Выбор типа контракта, позволяющего учесть в цене возможные сбои.
2. Резервирование средств на непредвиденные работы и затраты.

Оба этих метода позволяют уменьшить производственный риск, зависящий от деятельности терминала.

Оценивая все вышесказанное, можно сделать предположение, что при проектировании трансграничных транспортных логистических систем наиболее важными все-таки являются

- а) политические риски сопредельных государств;
- б) экономические риски сопредельных государств, так как именно они могут оказать существенное воздействие на производственно-хозяйственную деятельность проектируемого предприятия, значительным образом снизив предполагаемую на стадии проекта эффективность. Традиционные риски строительства и эксплуатации объектов в таких случаях играют значительно меньшую роль.

Учитывая приближение границ Европейского Союза к Беларуси, создание трансграничных транспортных систем становится весьма актуальной проблемой, и изложенные выше маркетинговые подходы к анализу таких проблем позволят учесть опыт формирования первого терминала при сооружении и развитии новых.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Рубахов А.И., Головач Э.П. Коммерческие риски. – Брест:изд.БПИ, 1999.- 340 с.

УДК 69.003.007

Проровский А.Г.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ – ОДНА ИЗ ФОРМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Инновационная деятельность в конце 20-го столетия превратилась в одну из главных сфер приложения интеллекта, финансов, различных ресурсов. Это связано, прежде всего, с расширением регионов, опирающихся на рыночную экономику, философией которой являются приоритеты потребителей, а не производителей. Вследствие этого ускоряются изменения потребностей как физических, так и юридических лиц, что ведет к сокращению жизненного цикла товара и ускоренному обновлению ассортимента предлагаемых товаров и услуг. Предприятия, функционирующие в рыночной экономике, ищут новые предложения, чтобы выжить в сложной конкурентной среде.

Огромное значение инновационная деятельность имеет для строительной отрасли, где в производственных процессах задействованы сотни тысяч наименований материалов, изделий и конструкций, и где эффективная архитектура этих ресурсов может привести к крупным экономическим и социальным успехам.

В то же время проблемам организации инновационной деятельности именно в строительном комплексе уделялось и уделяется недостаточно внимания, как со стороны строительной науки, так и со стороны строительных предприятий и организаций.

Согласно президентской программе создания в Республике Беларусь сети научно-технологических парков и инновационных центров, инновация – создаваемые, осваиваемые новые или усовершенствованные технологии, виды продукции или услуг, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или

иного характера.

Инновационная деятельность – деятельность, направленная на практическое освоение результатов научных исследований и разработок, повышающих эффективность способов и средств осуществления конкретных процессов, в том числе освоение в производстве новой продукции и технологий.

Только по мере практического применения разработки ученых превращаются в инновации - конечный результат инновационного цикла. В отличие от научно-технических разработок и изобретений научно-технические инновации – это материализация новых идей и знаний, открытий, изобретений и научно-технических разработок в процессе производства с целью их коммерческой реализации для удовлетворения определенных запросов потребителей. Обязательными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость.

Понятия “новшество”, “новация”, “нововведение” схожи, хотя между ними есть и некоторые различия.

Новшеством может быть новое знание, новый метод, изобретение. Нововведение означает, что новшество нашло практическое применение. С момента распространения новшество приобретает новое качество и становится инновацией.

Следовательно, инновации должны отвечать следующим требованиям:

- обладать новизной;
- удовлетворять рыночному спросу;
- приносить прибыль производителю.

Распространение нововведений (трансфер), как и их создание, является составной частью инновационного процесса.

*Проровский Андрей Геннадьевич. Ст. преподаватель каф. международных экономических отношений и инвестиций Брестского государственного технического университета.
Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*

В зависимости от распространения нововведения различают три формы инновационного процесса: простой внутриорганизационный, простой межорганизационный (товарный) и расширенный.

При простом инновационном процессе предполагается создание и использование новшества внутри одной и той же организации, новшество в этом случае не принимает непосредственно товарной формы. При простом межорганизационном процессе новшество выступает как предмет купли-продажи. Такая форма инновационного процесса означает отделение функции его создателя и производителя новшества от функции его потребителя. Расширенный инновационный процесс проявляется в создании новых производителей нововведения, в нарушении монополии производителя-пионера, что способствует, через взаимную конкуренцию, совершенствованию потребительских свойств выпускаемого товара. В условия товарного инновационного процесса действуют как минимум два хозяйствующих субъекта: производитель (создатель) и потребитель (пользователь) нововведения.

Простой инновационный процесс переходит в товарный за две фазы: 1) создание новшества и его внедрение; 2) диффузия нововведения (трансфер технологий). Первая фаза - это последовательные этапы научных исследований, опытно-конструкторских работ, организация опытного производства и сбыта, организация коммерческого производства. На первой фазе еще не реализуется полезный эффект нововведения, а только создаются предпосылки такой реализации. На второй фазе общественно-полезный эффект перераспределяется между производителями нововведения, а также между производителями и потребителями.

Распространение инновации - это информационный процесс, форма и скорость которого зависят от мощности коммуникационных каналов, особенностей восприятия информации хозяйствующими субъектами, их способностей к практическому использованию этой информации.

Диффузия инновации - процесс, посредством которого нововведение передается по коммуникационным каналам между членами социальной системы во времени. Нововведениями могут быть идеи, предметы, технологии и т.п., являющиеся новыми для соответствующего хозяйствующего субъекта. Иными словами, диффузия - это распространение уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. Трансфер технологий есть не что иное, как диффузия инновации. Международный трансфер технологий - диффузия инновации, когда производитель и потребитель инновации находятся в разных странах.

В результате диффузии возрастает число как производителей, так и потребителей и изменяются их качественные характеристики. Непрерывность нововведенческих процессов определяет скорость и границы диффузии нововведений в рыночной экономике.

В реальных инновационных процессах скорость диффузии нововведения зависит от различных факторов: формы принятия решений; организации передачи информации; восприимчивости экономики к инновациям, а также свойств самого нововведения. Такими свойствами нововведения могут быть: относительные преимущества по сравнению с традиционными решениями; совместимость со сложившейся практикой и технологической структурой производства, сложность, накопленный опыт внедрения и др.

Международный трансфер технологий существует в виде следующих форм:

- продажа и покупка лицензий, включая ноу-хау;
- торговля научно-технической продукцией;
- образование совместных предприятий;
- создание филиалов за рубежом;
- покупка акций зарубежных фирм, обладающих значительным инновационным потенциалом;
- обмен высокими технологиями.

Международная торговля лицензиями является одним из важных способов трансфера технологий. В настоящее время годовой объем международной торговли лицензиями составляет около 20 млрд. долл., а стоимость продукции выпускаемой с применением лицензий, - свыше 400 млрд. дол. Лицензия - разрешение на передачу физическими или юридическими лицами (лицензиарами) принадлежащих им прав на использование изобретения, промышленного образца или товарного знака другим физическим или юридическим лицам (лицензиатам).

При продаже лицензий покупателю предоставляются права пользования научными разработками продавца. При этом лицензиар получает возможность коммерческой реализации своих научно-технических разработок без организации собственного производства. Для лицензиата покупка лицензии дает возможность организовать конкурентоспособное на мировом рынке производство в короткие сроки.

Наряду с лицензиями большим спросом на мировом рынке пользуются «ноу-хау», представляющие технические, организационные, экономические знания и опыт, не имеющие правовой охраны.

Расширение международного трансфера технологий в последние десятилетия привело к развитию услуг, способствующих инновационной деятельности:

- инжиниринговые услуги, включающие комплекс инженерно-консультационных услуг, способствующих доведению нововведения до практического использования;
- информационные услуги, связанные со сбором, хранением, анализом и предоставлением информации о состоянии рынка научно-технической продукции, возможных инвесторах, законодательстве и т.д.;
- консалтинговые услуги, включающие консультационные услуги в области организации нового производства, инновационного менеджмента, аудита и т.д.

Инжиниринговую деятельность можно разделить на проектно-консультационную, подрядную и управленческую.

Проектно-консультационная деятельность заключается в выполнении заказов на технико-экономические исследования обоснования целесообразности развития новых производств, сооружений и реконструкции промышленных объектов. В рамках этого направления инжиниринговые компании выполняют заказы на разработку проектов; готовят технические условия международных торгов на закупку комплектного оборудования и сооружение объектов; консультируют заказчиков при выборе поставщиков; представляют интересы заказчиков в процессе выполнения контрактных обязательств, осуществляют текущий контроль работ и приемку готовых объектов.

Подрядная деятельность инжиниринговых фирм выражается в том, что они принимают на себя роль генеральных поставщиков и генеральных подрядчиков при поставках комплектного оборудования и при сооружении объектов. Инжиниринговые фирмы, не являясь ни производителями оборудования и материалов, ни исполнителями строительных и монтажных работ, от своего имени подписывают с заказчиками контракты на сооружение промышленных и гражданских объектов. В рамках обязательств по таким контрактам инжиниринговые фирмы разрабатывают проекты с применением самых современных технологических процессов, предусматривают использование новейших материалов и наиболее передового оборудования. Выполняя роль генеральных поставщиков, инжиниринговые компании заключают контракты с субпоставщиками оборудования и материалов. Как генеральные подрядчики они привлекают к выполнению работ строительные и монтажные субподрядные фирмы, оставаясь полностью ответственными за выполнение всех обязательств по контрактам с заказчиками. Основной формой контракта в таком случае является известный в РБ контракт «под ключ», воплощением которого было строительство в Беларуси Жлобинского металлургического

комбината, жилых городков для военнослужащих, выведенных из Германии, и других объектов.

Управленческая деятельность инжиниринговых фирм заключается в предоставлении услуг по организации производственной структуры и административного управления предприятием на базе передового мирового опыта в данной сфере производства. В нее входят разработка принципов планирования производства продукции на базе маркетинговых исследований рынков, оптимизация структуры управления, организация статистического учета.

В последние годы значительно вырос спрос на инжиниринговые услуги, связанные с обеспечением и контролем качества продукции.

В настоящее время на мировом рынке вследствие развития международного трансфера технологий происходят значительные изменения: снижение объемов торговли сырьевыми ресурсами и повышением доли наукоемкой продукции.

Международный трансфер технологий представляет собой сложный процесс, который зависит от следующих факторов: общего состояния экономики; инвестиционной активности как внутри страны, так и за рубежом; инновационного потенциала страны; состояния коммуникационных каналов трансфера технологий. В республиках бывшего Советского Союза происходит снижение доли мирового рынка как экспорта научно-технической продукции с 2.8 до 1.7%, так и импорта с 4.5 до 3.3%. Лидерами на этом рынке являются США, Япония, Германия.

Внедрение нововведения - это всегда трудный и болезненный процесс для любой организации. Во всех случаях для принятия решений каждым субъектом альтернативные технологии сравниваются с решениями, принятыми предыдущими реципиентами. Но получить такую информацию достаточно сложно, так как это связано с конкурентным положением фирм на рынке. Каждая фирма может быть знакома с опытом ограниченной выборки фирм, меньшей, чем все множество реципиентов. Это обуславливает неопределенность процессов принятия решений и диффузии нововведений в рыночной экономике. Другая причина неопределенности связана с самими нововведениями. На ранних стадиях диффузии их потенциальная прибыльность неизвестна. С накоплением опыта

внедрения и использования нововведения неопределенность может быть устранена. Однако со снижением неопределенности и риска применения нововведения исчерпывается потенциал его рыночного проникновения и снижается его прибыльность. Возможность извлечения дополнительной прибыли от использования любого нововведения временна и снижается по мере приближения предела его распространения.

Следовательно, трансфер технологий зависит как от стратегии имитаторов, так и от количества пионерских реципиентов. Предприниматели открывают новые технологические возможности, но их реализация зависит от выбора имитатора. Вероятность доминирования на рынке будет большей для технологии, применяемой большим числом пионерских организаций. Разумеется, результат конкуренции технологий определяется выбором всех агентов на рынке, но влияние более ранних реципиентов будет сильнее, чем последующих.

Оценить относительные преимущества нововведения в ранней фазе диффузии трудно, особенно если речь идет о радикальных нововведениях. В такой ситуации значительную роль в деле будущего технологического развития играет выбор последователей. Дело в том, что каждый выбор позволяет повысить конкурентоспособность соответствующей технологии и увеличивает ее шанс на принятие последующими хозяйствующими субъектами, которые будут учитывать ранее сделанные выборы. После накопления достаточного опыта, когда уже многими хозяйствующими субъектами освоены альтернативные технологии и их относительные преимущества известны с высокой достоверностью, последующие реципиенты принимают решения, основываясь на ожидаемой прибыльности альтернативных технологий.

В результате конечное разделение рынка новыми альтернативными технологиями определяется стратегиями имитаторов. Для быстрого распространения инновации нужна развитая инфраструктура трансфера технологий как по вертикали (от разработчиков новых технологий к потребителям), так и по горизонтали (между предприятиями, странами и т.д.).

Таким образом, инновационная деятельность представляет собой практическое освоение результатов научных исследований и разработок.

УДК 330.341.44

Иванов М.Б.

СЛИЯНИЯ КАК ФОРМА КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА: МОТИВЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

В современной экономике в последнее время происходит всё больше и больше слияний между компаниями. Считается, что слияние – одна из форм концентрации производства и, при этом, быстрая и эффективная. В разное время волны слияний прокатывались по всем развитым странам. В 90-х годах в странах СНГ, и особенно в России, тенденции слияния также усилились. Что приводит к повышенному вниманию слияния как процесса: мотивам и последствиям. Главный вопрос, которому посвящена данная статья – мотивы, побуждающие к слиянию, и экономическая эффективность после слияний. При этом можно утверждать, что мотивы слияний характерны для всех стран с рыночной экономикой. Поскольку слишком рано говорить о последствиях слияний в российской экономике в силу малого срока времени, прошедшего с момента слияний, а также в силу того, что волна слияний в России не закончена, проследим последствия на примере исследования Ф.М. Шерера слияний компаний в истории самой развитой экономики мира – США.

Мотивы слияний можно разделить на три группы: мотив монополии, спекулятивный мотив и обычный мотив.

Мотив монополии выражается в стремлении достичь или усилить монопольную власть при горизонтальных слияниях. Решающую роль он играл при слияниях на рубеже веков: 19 и 20-го в США и Европе, 20 и 21-го в странах СНГ. Некоторые объединения 1887-1904 гг. в США получили монопольную власть посредством создания фирм, доминировавших в соответствующих отраслях. Другие быстро потеряли доминирующее положение, но трансформировали рыночные структуры в такой мере, что они давали возможность обуздывать ценовую конкуренцию, к которой продавцы тяготели в быстро изменяющихся условиях рынка". О причинах образования в 1892 г. компании General Electric Томас Эдисон писал: «До недавнего времени существовала острая конкуренция между Thomson-Houston и Edison General Electric. Цены были снижены настолько, что каждый получал при производстве электрооборудования маленькую прибыль... Объединение компаний... устранило конкуренцию, которая стала настолько острой, что продукт предприятий стоит чуть больше, чем обыкновенная "железяка"» [1, 155].