

А.И. Поболь

Научный руководитель – к-т эконом. наук А. А. Слонимский
Белорусский государственный университет
(Минск, Беларусь)

ВНЕШНИЕ РЫНКИ БЕЛОРУССКИХ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ВОЗМОЖНОСТИ И ЛОВУШКИ¹

В статье проанализированы особенности интегрирования белорусских наукоемких предприятий на мировой рынок. Представлены положительные внешние эффекты от взаимодействия с международным капиталом и ловушки для фирм с нехваткой ресурсов и опыта внешнеэкономической деятельности.

Наукоемкое предприятие - предприятие, создающее, использующее и/или продающее продукты и/или технологии с высокой долей в стоимости затрат на ИР. В экономической теории конкурентным преимуществом наукоемкого предприятия признается специфичность ресурсов, которыми она обладает – интеллектуальный капитал [1]. Сочетание специфических внутренних прикладных знаний, навыков и отношений, трудных для имитации конкурентами – научной базы и локальных знаний (концепция Ф.Хайека [2]) составляют «ключевую компетенцию» наукоемкой фирмы (концепция Г.Хамеля и К.Прахалада [3]). В рамках диссертационного исследования автором были проведены интервью с рядом малых белорусских наукоемких фирм, позволившие раскрыть особенности их работы на внешних рынках. Результаты исследования показали, что основным фактором, формирующим географию рынка наукоемкой компании, является фактор спроса: наличие, сложность спроса, его платежеспособность. Малое количество продвинутых пользователей технологии в странах со слабыми традициями внутрифирменных исследований может составлять серьезный барьер для наукоемких фирм в расширении их локальных рынков и выживании, однако, стимулировать к интернационализации деятельности, если уровень технологических инноваций конкурентоспособен.

Основные рынки исследованных белорусских наукоемких предприятий - страны СНГ. До настоящего времени лишь немногие ИСОП экспортировали в Западную Европу и Северную Америку; при этом сотрудничество с Восточной Азией развито довольно сильно. Расходящиеся тен-

¹ Поболь, А.И. Внешние рынки белорусских наукоемких предприятий: возможности и ловушки / А.И. Поболь // Экономика и менеджмент XXI века: современные методы, формы, технологии: межд. науч. конф. студентов, магистрантов, аспирантов НИРС ФЭУ-2008, Гродно, 18-19 апреля 2008 г. / Гродненский гос. ун-т им. Я.Купалы. – Гродно: ГрГУ, 2008. – 6 с.

денции обнаружимы в отношении стадии инновационного процесса, на которой клиенты готовы принять инновации. В то время как белорусские промышленные потребители предпочитают покупать конечные продукты и услуги, восточные фирмы (Южная Корея, Китай) стремятся покупать инновационные технологии, а западные фирмы и Япония - приобретать установки и переманивать экспертов.

Серьезной проблемой для работы на внешних рынках для белорусских инноваторов является необходимость не только выполнять требуемые стандарты, но и иметь защиту своей интеллектуальной собственности. Лишь единицы, даже обладая технологиями мирового уровня, могут себе позволить подачу заявки и поддержание патента в ЕС или США ввиду большой стоимости. Ведь раскрывать через патент информацию об изобретении в одной стране, не защищая эту информацию одновременно в других странах со сходным научно-техническим потенциалом, в условиях глобальной конкуренции бессмысленно. В результате фирмы вынуждены прибегать к схемам долевого патентования с зарубежными фирмами или продавать им свои технологии, что чревато потерей целого сегмента рынка.

Выход на внешние рынки для наукоемких предприятий подразумевает интегрирование не только в мировые продуктовые рынки, но и взаимодействие с мировыми игроками. К основным схемам такого сотрудничества относятся субконтрактирование, слияние и поглощение. Эффект от формирования отношений субконтрактирования обусловлен доступом к неcodифицируемым знаниям и возможностью быстро приспосабливаться к изменениям на мировом рынке труда. Выкуп более крупной компанией также создает для малых наукоемких фирм положительные внешние эффекты - обучение в процессе деятельности. Работа в течение нескольких лет в составе сильной международной наукоемкой корпорации обеспечивает менеджерам необходимый опыт работы и капитал, позволяющие в дальнейшем отделиться или основать собственную фирму.

Список литературы

1. Lazonik W. The Innovative Firm / W. Lazonik // The Oxford Handbook of Innovation / Eds.: J. Fagerberg, D.C. Mowery, R.R. Nelson. - Oxford University Press, 2006. - P.29-55.
2. Hayek, F.A. The Use of Knowledge in Society / F.A.Hayek // American Economic Review. - 1945. - Vol. XXXV, № 4. - P. 519-30.
3. Hamel, G. The core competence of the corporation / G. Hamel and C.K. Prahalad // Harvard Business Review. - 1990. - May-June. - P. 79-91.

In the paper, the peculiarities of Belarusian science-intensive enterprises integration to the world market are analyzed. The positive externalities from interaction with the international capital are presented, as well as the traps emerging for companies that lack resources and experience of the economic activity at external markets.