

ВЛИЯНИЕ НИОКР В КОНТЕКСТЕ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИИ

Сейтбек Жанерке Жайлаукызы

pr.zhanerke@gmail.com

Магистрант 1 курса ОП «Инновационный менеджмент»
Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева,
Казахстан, г. Нур-Султан
Научный руководитель: Амерханова А.Б.

Первую модель открытых инноваций характеризовал профессор Калифорнийского университета в Беркли, Генри Чесбро, в своей книге «Открытые инновации. Создание прибыльных технологий» (Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology). Согласно выводам Чесбро, существовавшая в первой половине XX века и доказавшая свою эффективность в то время система закрытых инноваций, при которой компания использует в НИОКР только собственную научно-техническую базу (проводит исследования и разработки, производит и выводит продукт на рынок) и не прибегает к внешним источникам инноваций, в современных условиях работает с трудом или не работает вообще [1].

Модель открытых инноваций предполагает "подключение" компании к ресурсам внешней среды, то есть поиск идей и технологий происходит на открытом рынке. При этом собственные разработки, на основе которых могут создаваться конкурентоспособные продукты, не являющиеся основой бизнеса, не ставятся "под сукно", а также становятся хозяйствующим субъектом, выходя на рынок, путем создания конкурентоспособных независимых компаний в виде дочерних компаний.

Из источника "свободной энциклопедии" следует, что открытые инновации (англ. Open innovation) — это термин, обозначающий бизнес-парадигму, которая предлагает, в отличие от ранее доминировавших подходов, более гибкую политику в области исследований, разработок и интеллектуальной собственности [2].

Считается, что сам термин был введен профессором Г. Чесбро, исполнительным директором Центра Открытых инноваций Калифорнийского университета, в его книге "Открытые инновации". Новый императив творчества и прибыли "(2003) [3]. Чесбро в своей работе рассматривает такие концепции, как персонализированные инновации, кумулятивные инновации, торговля ноу-хау, массовые инновации и распределенные инновации.

В то же время открытые инновации — это подход к инновациям, который позволяет максимально использовать преимущества совместного создания и коммерциализации инновационных проектов. Согласно логике открытых инноваций, компаниям важно использовать внешние источники изобретений и технологий для эффективной реализации своих проектов. А с другой стороны, компании должны открыть доступ к своим изобретениям и технологиям, чтобы максимально эффективно использовать их внедрение. Технологии открытых инноваций доказали свою эффективность в таких компаниях, как Nokia, IBM и Procter & Gamble [4].

Модель открытых инноваций, хотя и не является полной теорией, тем не менее позволяет смягчить негативные тенденции на инновационном рынке, такие как увеличение затрат на НИОКР, сокращение жизненного цикла продукции, мобильность человеческого капитала. Применимость такой модели в реалиях Казахстана остается проблематичной для "традиционных" отраслей и перспективной для области информационных технологий. Что касается стратегических планов, особенно для ответственных компаний, появляются статьи об Открытых инновациях. Повышенный интерес к ним можно объяснить рядом современных тенденций. Одним из вопросов между ними, безусловно, является увеличение затрат на НИОКР, что приводит к тому, что компании не могут самостоятельно управлять новым

проектом. Сопутствующей тенденцией является сокращение жизненного цикла продуктов, что особенно очевидно на телекоммуникационных рынках. Это еще раз подтверждает эмпирический закон, сформулированный Гордоном Э. Муром (Gordon E. Moore, одним из основателей Intel), согласно которому каждое следующее поколение компьютеров работает в 2,5 раза быстрее [5].

Выше было упомянуто, что мобильность человеческого капитала увеличивается. Компания, инвестирующая в исследования, разработки и развитие персонала, может в любой момент потерять свои "достижения" с сотрудниками, которые обратятся к конкурентам или создадут свой собственный проект на основе знаний и навыков, полученных в компании. Компаниям необходимо активизировать работу с персоналом, применять схемы демотивации и т. д., что, однако, не всегда решает эту проблему. Наконец, еще одна тенденция, которая придает "звучание" теме открытых инноваций, — это растущая популярность систем венчурного капитала и вторичных практик за последнее десятилетие. Учитывая эти тенденции, модель открытых инноваций профессора Генри Чесбро, директора Центра открытых инноваций Калифорнийского университета в Беркли, оказалась на гребне волны. Он описал свою модель в книге "Открытые инновации. Создание прибыльных технологий" (Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology). Это не полная теория, есть недостатки и противоречия, которые не могут не признать даже ее приверженцы (сторонники). Теория продолжает совершенствоваться, накапливаются эмпирические данные и примеры, что не мешает самому Генри Чесбро, его последователям и ученикам объявить свою открытую инновационную модель базовой парадигмой промышленных инноваций в целом [6].

Стандартная система исследований и разработок, в которой компания использует собственную технологическую базу, проводит исследования, проходит этап разработки, выводит продукт на рынок, не прибегая к внешним источникам, работает с трудом или вообще не работает в современных условиях (см. рисунок 1).

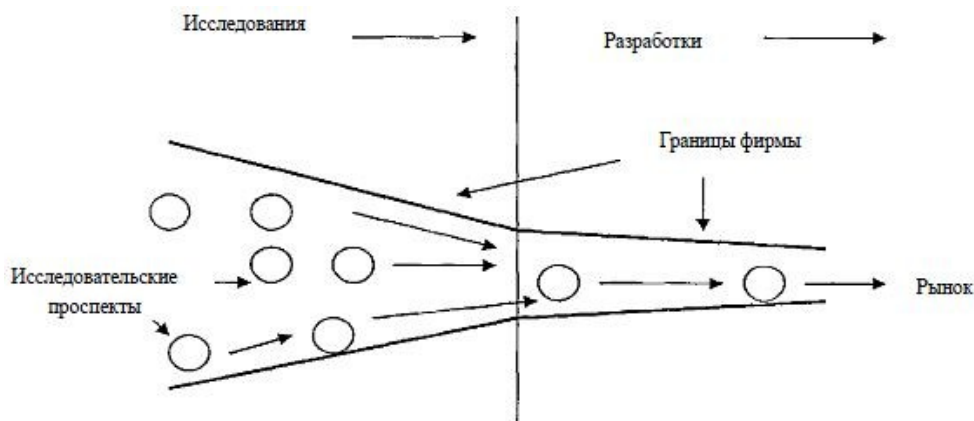


Рисунок 1. Закрытые инновации.

В свою очередь, модель открытых инноваций предполагает "подключение" компании к ресурсам внешней среды, то есть поиск идей и технологий на открытом рынке. При этом внутренние идеи, которые по тем или иным причинам не интересны самой компании в данный период времени, не помещаются "под стекло", а также становятся бизнес-субъектом, выходя на рынок, например, через те же спин-оффы (см. рис. 2) [7].

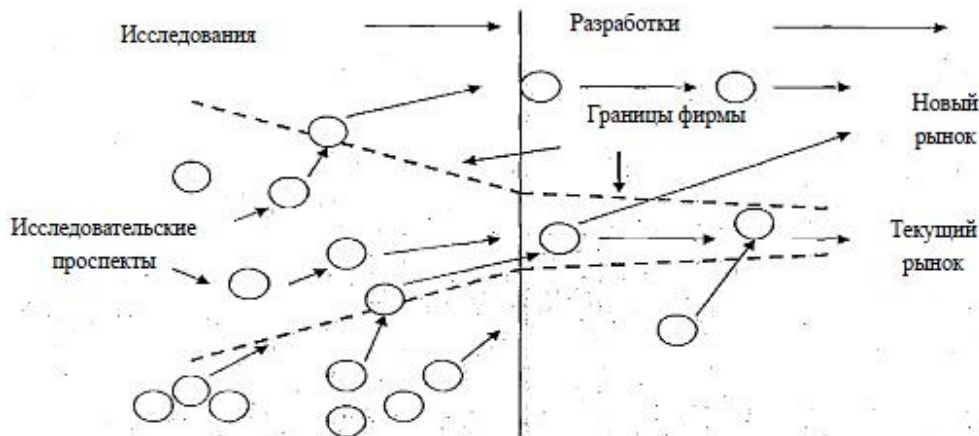


Рисунок 2. Открытые инновации.

Наиболее ярким примером такого стиля поведения является компания (Cisco). Эта компания, которая сократила свое подразделение исследований и разработок, в основном продает технологии, которые она находит на рынке открытых инноваций [8]. Отношение к интеллектуальной собственности меняется. Теперь его следует не защищать от посягательств конкурентов, а рассматривать как продукт, которым следует активно торговать с участниками инноваций. Таким образом, по мнению приверженцев модели открытых инноваций, новая система-инсорсинг и аутсорсинг идей, технологий и людей-справляется с неблагоприятными тенденциями на современном инновационном рынке [9].

Модель открытых инноваций оказывает значительное влияние на изменения в организации исследовательской деятельности на предприятиях. Речь идет не о полном отрицании существующих подходов к организации НИОКР, которые все еще демонстрируют свою эффективность. Дело в том, что Открытые инновации заставляют компании искать новые формы организации исследовательской работы, как сотрудниками своей компании, так и путем организации взаимодействия с внешними командами разработчиков, стало практичным создавать корпоративные НИОКР-центры по всему миру. Это позволяет компаниям привлекать квалифицированных специалистов со всего мира к процессу разработки и создания собственных продуктов [10].

В условиях глобализации мировой экономики и усиления конкуренции способы предложения и вывода новых идей на рынок радикально меняются. Основой концепции открытых инноваций является пересмотр внутренних процессов управления исследованиями и разработками в направлении их открытости, распространение технологий совместными усилиями университетов, национальных лабораторий, начинающих компаний, поставщиков, потребителей, отраслевых консорциумов.

В настоящее время понятие "инновация" значительно усложнилось, приобрело более широкое содержание. Теперь это не просто средство ускоренного развития, а философия глобальной технологической эволюции, а также экономическая политика как на микроуровне, так и на государственном уровне.

Открытые инновации — это новая концепция бизнеса, которая требует особого управления. Теория открытых инноваций — это эволюционный этап управления инновациями, основанный на постиндустриальном подходе, ориентированном на внутреннюю среду компании, что часто приводит к дублированию существующих разработок и, как следствие, к потере ресурсов и потере прибыли. Такой подход в литературе называется "закрытыми инновациями".

Список использованных источников

1. Хилл С. Радикальный маркетинг: От Гарварда до Харлея - уроки десяти компаний, которые нарушали правила и создавали сенсации // С. Хилл, Г. Риф-кин; пер. с англ. Н. Скворцовой: - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004, 413 с.
2. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий: пер. с англ. // Г. Чесбро. - М.: Поколение, 2007, 336 с.
3. Чесбро Г. Открытые бизнес-модели. ЕР-менеджмент: пер. с англ. // Г. Чесбро. - М.: Поколение, 2007, 352 с.
4. Алешина И.В. - Открытые инновации: кросс-культурные факторы в условиях глобализации // И.В. Алешина // Инновации. №7, 2010, С. 30-35.
5. Gassmann O. Opening up the innovation process: towards an agenda // O. Gassmann // R&D Management. 2013 №36 (3). P. 223-226.
6. Г.М. Мутанов «Инновации: создание и развитие» // Учебник. – Алматы: Қазақ университеті, 2018, 250 с. ISBN 978-601-247-402-2
7. Абдыгаппарова С.Б. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – Алматы 2003, 164 с.
8. Герасимова Н. «Инновационное взаимодействие» как принцип реализации открытых инноваций // Н. Герасимова // Инновации. №11, 2019, С. 96-101.
9. Алексеева, М. В. Формирование региональной открытой инновационной платформы: – Санкт-Петербург и Юго-Восточная Финляндия // М.В.Алексеева, К.И. Ладыгин // Инновации. №7, 2013, С. 78-80
10. Пугачев, Н. С. Открытые инновации // Н. С. Пугачев. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. № 6 (53), 2013, С. 403-407. — URL: <https://moluch.ru/archive/53/7001/> (дата обращения: 01.03.2022).

УДК 33.338.

ВЛИЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ЭКОНОМИКУ

Сейсенбеков Руслан

ruslanseysenbekov@gmail.com

Магистрант экономического факультета

Научный руководитель: Утарбаева Г. К.

Уровень развития малого и среднего бизнеса зависит от адаптации государства к изменениям экономики в мире. Экономическая стабильность страны так же частично зависима от уровня развития бизнеса, и именно этот сектор малого и среднего бизнеса растет день ото дня.

По статистике Всемирного Банка в случае, если МСБ составляет меньше, чем 40% в ВВП то даже с учетом инвестиций будет трудно стабилизировать экономику страны. В сравнения с показателем нашей страны и с развитыми государствами у нас этот показатель составляет 26%, а в более развитых составляет 55-65% в сопоставлений с долей инновационной продукцией, которая составляет 39-16%. Промышленные развитые государства дают прирост инновациям 70-75% ВВП.

По статистике данных ВВП Казахстана доля МСБ в ВВП растет с каждым годом и этому повлияла программа поддержки МСБ за последнюю декаду. Мы все с вами помним финансовый кризис в 2021 году и из-за этого размер МСБ в ВВП упал на 2 пункта.

Благодаря политике и программам интенсивного развития МСБ в составе ВВП стабильно составляет 25-26%. Это хороший показатель для нашей молодой страны с учетом того, что внимание на МСБ обратили относительно недавно.