

УДК 339. 94

Слободян Т. І.,*аспірант кафедри міжнародного економічного партнерства Тернопільського національного економічного університету*

КООПЕРАЦІЙНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ

У статті ідентифіковані основні форми міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств. Досліджено та науково обґрунтовано сучасні стратегії поведінки підприємств на світовому ринку технологій. Запропоновано напрями міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств в сучасних умовах.

Ключові слова: міжнародне науково-технічне співробітництво підприємств, транснаціональні корпорації, інноваційне підприємництво, глобалізація.

В статье идентифицированы основные формы международного научно-технического сотрудничества предприятий. Исследовано и научно обосновано современные стратегии поведения предприятий на мировом рынке технологий. Предложены направления международного научно-технического сотрудничества предприятий в современных условиях.

Ключевые слова: международное научно-техническое сотрудничество предприятий, транснациональные корпорации, инновационное предпринимательство, глобализация.

In the articles identified basic forms of international scientific and technical cooperation of enterprises. Investigational and scientifically grounded modern strategies of conduct of enterprises in the world market of technologies. Directions of international scientific and technical cooperation of enterprises are offered in modern terms.

Keywords: international scientific and technical cooperation of enterprises, multinational corporations, innovative enterprise, globalization.

Постановка проблеми. В умовах загострення глобальної конкуренції наприкінці ХХ ст. – на початку ХХІ ст. імперативом забезпечення міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності у довготерміновій перспективі виступає процес створення та нарощення інноваційних конкурентних переваг. Ключовим чинником таких переваг виступає не забезпеченість природними ресурсами, а наявність конкурентоспроможних наукомістких секторів промисловості.

Економіка розвинених держав ґрунтується на розвитку великих корпоративних структур, навколо яких створюються мережі підприємств серед-

нього і малого бізнесу. На великі корпорації припадає приблизно третина світового експорту переробної промисловості, три чверті всієї торгівлі товарами і чотири п'ятих торгівлі технологіями [5].

У виробництві наукомістких видів продукції конкуренція все більше замінюється координацією і співробітництвом компаній і фірм, які входять до конгломератів, учасники яких пов'язані між собою загальною стратегією. Співробітництво нерідко відбувається у формі коопераційних зв'язків. У багатьох випадках розпочата наукова кооперація надалі переростає у науково-виробничу, однією з форм якої є створення спільних підприємств (близько 50% усіх випадків виробничої кооперації). Саме в такій формі створено близько 40% закордонних філіалів американських і англійських транснаціональних корпорацій, більше половини закордонних філіалів німецьких та італійських компаній, 70% – французьких і майже 90% – японських. Спільне підприємництво значно розширює можливості взаємного трансферу технологій серед партнерів. Значимість окресленого кола питань зумовило вибір дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі проблеми міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств, як основного чинника сучасного розвитку висвітлені у різних аспектах, зокрема, детально досліджується його вплив на сучасну міжнародну торгівлю та міжнародні інвестиції та фінанси. Дослідження таких аспектів цієї проблематики викладено у роботах класиків економічної теорії і політекономії: М. Вебера, Дж. Гелбрейта, Д. Кейнса, З. Ландау, В. Леонтева, А. Маршалла, Т. Мена, А. Сміта та науковців нового покоління: В. Гейця, О. Білоруса, П. Денієлса, С. Дента, М. Інтерлігейтера, П. Ромера, Ф. Перру, Дж. Ліндера, М. Портера, Дж. Сакса, Дж. Стігліца, Л. Тейлора, Дж. Тобіна, С. Фішера. Але, ще й сьогодні, мало праць, що присвячені комплексному аналізу проблем міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств як найважливішої форми міжнародних економічних відносин.

Мета і завдання дослідження полягають у науковому обґрунтуванні сучасних стратегій поведінки підприємств на світовому ринку технологій. Окрім того, потребують вирішення такі науково-практичні завдання: ідентифікація ролі міжнародного науково-технічного співробітництва (МНТС) підприємств у системі міжнародних економічних відносин; дослідження структури і динаміки розвитку сучасного МНТС підприємств в умовах його глобальної трансформації; систематизація основних механізмів регулювання МНТС в умовах глобалізації; виявлення напрямів поглиблення і вдосконалення МНТС, формування стратегій поведінки підприємств для вирішення стратегічних завдань науково-технічного співробітництва в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Зростання корпорації є головним джерелом збільшення трансферу технологій, а також засобом виживання в конкурентній боротьбі. Проведені дослідження показують, що в умовах

зростаючої глобалізації конкурентні переваги міжнародних компаній формуються на основі впровадження інновацій та розвитку високих технологій. Як показує аналіз міжнародного досвіду, сучасною тенденцією концентрації виробничої діяльності міжнародних корпорацій є нова хвиля злиття і поглинання (M&A), які дуже тісно пов'язані з динамікою ринку капіталу [1].

Інтернаціональне злиття чи поглинання дозволяє великим корпораціям знизити витрати, що пов'язані з подоланням вхідних бар'єрів на той чи інший ринок. Компанії утворюють профільні групи, об'єднуючись або просто поглинаючи інші компанії. Це дозволяє компанії отримати переваги шляхом випуску інноваційної продукції, збільшення масштабу діяльності, використання існуючих каналів збуту, іміджу відомої марки тощо.

Розвиток нових комунікаційних технологій призвів до втрати значення відстані між регіонами, що сприяло розвитку глобальних ринків, основними учасниками яких все більше стають інтегровані корпорації, діяльність яких здійснюється в глобальних галузях.

Інтенсивний розвиток інформаційних технологій суттєво вплинув практично на всі сфери життєдіяльності, значно розширивши ринки попиту на продукти ІТ шляхом формування нових інноваційних потреб. Особливістю ринку є високий рівень глобалізації за масштабом, географічною ознакою та регіональним розвитком, а також швидкі темпи. За оцінками "Morgan Stanley Dean Witter", застосування ІТ-технологій у бізнесі дозволяє компаніям знизити накладні витрати на 15–50% і, відповідно, збільшити прибутки [2].

Найбільш суттєву роль у світовому інноваційному процесі відіграють компанії-віоленти, наукова діяльність яких має програмно-цільовий характер, а її результати є доволі передбаченими. Незважаючи на те, що цим компаніям характерний високий рівень консерватизму і бюрократизації, саме вони сьогодні є стрижнем сучасної економіки. Так, якщо від загальної кількості компаній із США, Західної Європи, Японії вони становлять не більше 1-2%, саме вони створюють від 30-50% валового національного продукту (ВНП) і випускають більшу частину всієї промислової продукції [20].

Проте, навіть вкладаючи значні кошти в науку та інновації, компанії-віоленти не відіграють вирішальної ролі в генерації нових ідей, у фундаментальних дослідженнях. Тут переваги на боці малого інноваційного, венчурного бізнесу та університетів. ТНК є беззаперечними лідерами, коли мова йде про реалізацію великих проектів, розповсюдження масштабних інновацій. Виходячи із потужності фінансових ресурсів, це під силу лише їм.

Вони доводять інновації до комерційного продукту, прагнучи випередити конкурентів, створити і закріпити за собою нові ринки та скористатися принаймні тимчасовими перевагами піонерів нових технологій по всьому світу. Як наслідок, інноваційна стратегія ТНК часто спрямована,

як на поглинання невеликих венчурних компаній з високим інноваційним потенціалом, так і на придбання у них винаходів з метою їх застосування для масового виробництва високотехнологічної продукції.

В економічно розвинених країнах малі підприємства (МП) не просто охоплені системою коопераційних зв'язків із великим бізнесом. Вони – невід'ємна частина виробничої структури великих корпорацій, що використовують ринкову і структурну гнучкість МП, їх інноваційні можливості. Таке співробітництво компенсує великим підприємствам їх незграбність у пошуках і реалізації нових технологічних рішень, у проникненні на нові ринки збуту, в оперативному отриманні важливої інформації, передових інновацій. Необхідність у співробітництві малого і великого бізнесу зумовлена тим, що малі підприємства, з одного боку, значно активніші та сприйнятливіші до технічних нововведень, ніж великі виробничі структури. Так, наприклад, у США малі підприємства реєструють у 13-14 разів більше патентів у розрахунку на одного зайнятого, ніж великі компанії; на малий бізнес припадає 29% загального обсягу американського експорту [4]. В 90-ті рр. малий бізнес забезпечив 55% нововведень [6].

З іншого боку, порівнюючи мале підприємництво з корпоративними структурами, слід констатувати його обмеженість у вирішенні великих і капіталомістких технічних завдань. Крім того, у малого підприємництва обмежені можливості отримання необхідної інформації, воно здебільшого залежить від постійної підтримки його зовнішніми інвестиціями. Воно не таке стає, як корпоративне. У США, наприклад, 65% фірм із кількістю зайнятих до 20 зникають в перші чотири роки свого існування (за цей же час банкрутують лише 37% компаній з кількістю зайнятих більше 500 чоловік, а майже кожна четверта фірма потерпає крах на першому році свого життя). Малі підприємства створюють багато нових робочих місць, але їх працівники слабше соціально захищені порівняно із зайнятими у великих компаніях.

Інноваційне мале підприємництво найчастіше ґрунтується на ризиковій інноваційній діяльності. На відміну від нього у великих корпоративних структурах створюються максимально сприятливі умови для залучення інвестицій, акумулювання надходжень з різних джерел. Становлячи невелику частку загальної кількості промислових фірм, корпоративні структури в розвинених країнах виробляють переважну частку обсягу промислової продукції.

Не тільки в Україні, а й в усьому світі саме великі корпорації утворюють “кристалізуючі ядра” сучасних національних народногосподарських комплексів, навколо яких вибудовуються мережі малих підприємницьких структур. Аналіз цих мереж виявляє, по-перше, залученість у них переважної частини малих фірм. Як свідчить закордонний досвід, у нормальній ринковій економіці, якщо не домінуюча, то частина малих фірм перебуває у сфері інтересів великих підприємств, існує “при них” та “для них”. При цьому сталість стану, доходи, фінансові та інвестиційні можливості малих

фірм безпосередньо залежать від їх відносин із великими підприємствами.

По-друге, безперечним є факт інтегрованості малих підприємств із великокорпоративними в різних формах, включаючи субпідрядні, франчайзингові, венчурно-фінансові і лізингові та ін. Зміст усіх цих форм – інтеграція, функціональне переплетіння крупних і малих господарюючих суб’єктів: виробничих (субпідряд), виробничо-збутових (франчайзинг), інноваційних (венчурне фінансування), виробничо-фінансових (лізинг). А це – різні форми трансферу технологій між “великим” і “малим” бізнесом.

Субпідряд ґрунтується на технологічному розподілі праці в спільній господарській діяльності. При цьому великі підприємства надають МП як своїм виробничим субпідрядникам в оренду приміщення, засоби виробництва, а також забезпечують їх на пільгових умовах сировиною і матеріалами, дозволяють використовувати свій товарний знак для продукції МП. Використання субпідряду набуло надзвичайно широкого масштабу в сучасній ринковій економіці. Так, у вартості літаків і низки інших видів продукції частка субпідряду досягає 50–70%.

Інколи головна організація корпоративної структури практикує франчайзинг: навколо неї формується мережа організацій підприємницького типу (великих, середніх і малих), які, використовуючи її науково-виробничий потенціал, прискорюють дифузю (трансфер) технологічних інновацій в окремих напрямках, збільшуючи обсяги свого підприємницького доходу. Франчайзинг – це система договірних відносин великих (“франчайзерів”) і малих (“франчайзі”) фірм у виробництві і збуті. Переваги франчайзинга (готова ніша ринку, повний пакет чітких інструкцій, робота під відомою торговою маркою, спільність рекламної кампанії та ін.) забезпечують високу життєздатність малих фірм.

Венчурне фінансування (як різновид такої форми трансферу технологій, як пряме іноземне інвестування) – обмежена певними часовими межами акціонерна участь у капіталі вперше створюваних або вже існуючих малих фірм, діяльність яких, з одного боку, пов’язана зі значним ризиком, а з іншого – здатна забезпечити високу прибутковість. Існують такі форми венчурного фінансування: за характером зв’язку між малою фірмою та інвестором воно підрозділяється на пряме і побічне (яке реалізується через спеціальні фонди). Останнє, своєю чергою, – на фінансування через: фірми венчурного капіталу; венчурні фонди корпорацій; інвестиційні компанії малого бізнесу. Великі корпорації країн з розвинутою ринковою економікою використовують переважно непряме венчурне фінансування у вигляді специфічної форми інтеграції підприємницьких структур різних розмірів. Венчурне підприємництво в основному розраховане на реалізацію також науково-технічних проєктів, які характеризуються високим ризиком, відсутністю будь-яких гарантій щодо досягнення позитивного результату і не отримують фінансової допомоги звичайних кредитних установ. Одним із джерел фінансових надходжень у малі венчурні фірми

якраз і є великі корпоративні структури, зацікавлені в практичному освоєнні наявних інноваційних результатів.

Близькими до венчурного бізнесу є “бізнес-інкубатори”, що діють при великих фірмах, які контролюють інноваційні малі підприємства, ще більше використовуючи різні організаційно-правові форми. При відносно невеликих фінансових витратах добре організований “інкубатор” спроможний, за оцінками експертів, сформувати 50–70 стабільно працюючих нових малих фірм, тобто створити 2 000 нових робочих місць за період 10 років.

Існує три способи зв’язку “бізнес-інкубаторів” з великою корпорацією-лідером:

- корпорація повністю володіє “інкубатором” і відповідно всіма його доходами (у формі орендної плати або прибутку від діяльності);
- спільне з “інкубатором” підприємство венчурного типу, коли корпорація фінансує лише створення “інкубатора”, покриває деякі витрати його діяльності і надає гарантії по кредитах інноваційним МП;
- ліцензійна угода, за якою корпорація надає “інкубатору” право “вирощувати” нові фірми для розробки і продажу фірмової продукції та послуг (форма франшизи), але “інкубатор” розпоряджається своєю власністю і доходами самостійно.

Лізинг як форма трансферу технологій і взаємозв’язків між малими та великими підприємствами охоплює широкий спектр господарських відносин і галузей економіки. При цьому малим підприємствам пропонується в лізинг будь-яке устаткування – від простого офісного до найскладнішого. Після закінчення терміну лізингової угоди мале підприємство, як правило, має право викупити його за залишковою вартістю. Посередником у відносинах між великими і малими підприємствами часто виступають спеціалізовані лізингові компанії, ефективна діяльність яких зумовлює зниження трансакційних витрат для МП за рахунок вибору оптимального рішення щодо відбору устаткування, надання відповідних навчальних, консультаційних, маркетингових, рекламних та інших програм, контролю за використанням об’єктів лізингу та ін.

Висновки. При формуванні стратегії поведінки необхідно враховувати та розумно використовувати переваги малих наукомістких підприємств, розширення масштабів інноваційного підприємництва і сполучення в економіці малого і великого корпоративного бізнесу. Малі і корпоративне підприємництва пов’язані одне з одним відносинами не тільки конкуренції, а й співробітництва в різних його формах. Зокрема великі та малі підприємства можуть бути пов’язані вертикально як ланки одного виробничого ланцюга. В іншому випадку співробітництво може бути “вимушеним”, коли одне підприємство повністю залежить від іншого (наприклад, велике підприємство від субпідрядника, а останній – від першого). Взаємодія може бути “залежною”, коли переважаючим мотивом у взаємовідносинах фірм є конкуренція. Може існувати узгодження інтересів фірм у

випадках "спеціалізованої", "незалежної" діяльності, коли підприємства випускають різноманітні товари для різних ринків збуту.

Література:

1. Рудык Н. Б. Семенкова Е. В. Рынок корпоративного контроля: Слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Рудык Н. Б. Семенкова Е. В. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 43-58.
2. Бережанський А. Торгівці повітрям / Бережанський А. – Контракти. – 29.07.2007.
3. Трошанов С. Е. Финансирование малых компаний в США // Трошанов С. Е. – США и Канада. – 2005. – № 9. – С. 59-67.
4. Гринев Б. В., Гусев В. А., Кедько В. В. Инновационные перспективы Украины / Гринев Б. В., Гусев В. А., Кедько В. В. – Харьков, 2003. – 75 с.
5. Разумнова И. И. Новые тенденции предпринимательской деятельности. / Разумнова И. И. – США и Канада. – 2005. – № 9. – С. 96-114.
6. Щедрина Т. І. Особливості трансферу технологій в корпоративних структурах / Щедрина Т. І. – www.ief.org.ua.
7. А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. Управление инновациями в организации: учеб. пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. – М.: Омега-Л, 2006. – 415 с.