

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

АНАЛІЗ КОНКУПЕРАЦІЙНИХ ФОРМ СУЧАСНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

ANALYSIS OF MODERN INNOVATIVE BUSINESS COOPTATION FORMS

УДК 339.92

Очеретний Д.С.

аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто конкупераційні форми міжфірмового науково-технічного співробітництва. Досліджено принципи транснаціональної інноваційної діяльності. Проаналізовано тенденції формування у світовому господарстві глобальних інноваційних мереж та активний перехід суб'єктів господарювання до реалізації стратегій «відкритих інновацій».

Ключові слова: інноваційне підприємництво, конкупераційна модель, техноглобалізм.

В статье рассмотрены конкуперационные формы межфирменного научно-технического сотрудничества. Исследованы принципы транснациональной инновационной деятельности. Проанализированы тенден-

ции формирования в мировом хозяйстве глобальных инновационных сетей и активный переход субъектов хозяйствования к реализации стратегий «открытых инноваций».

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, конкуперационная модель, техноглобализм.

The article deals with cooptation forms of inter-company scientific and technical cooperation. We studied the principles of transnational innovation activity. We analyzed trends shaping the world economy and global innovation networks and active transition of business entities to implement the strategy of «open innovation».

Key words: innovative entrepreneurship, cooptation model, technoglobal.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток інноваційного підприємництва в епоху техноглобалізму справляє суттєвий вплив на міжнародні конкурентні відносини, що виявляється як у посиленні інноваційного характеру конкурентних переваг суб'єктів господарювання, так і в наростанні інтегративного характеру їх конкурентної взаємодії. Таким чином, усі ми нині є свідками нової якості інтернаціоналізації інноваційного підприємництва, яка виявляється у дії двох діалектично поєднаних процесів: з одного боку, загостренні конкурентної боротьби між ТНК за глобальний науково-технічний ресурс, а з іншого – поглибленні міжфірмового науково-технічного співробітництва і координації корпоративних інноваційних політик. Як результат, у світовому господарстві формується новітня, так звана конкупераційна модель міжнародних конкурентних відносин (співконкуренція – cooptation), яка базується на генеруванні і нагромадженні транснаціональними структурами нових знань, ефективному використанні ними інноваційних переваг конкурентоспроможності, а також посиленні їх інтегративної взаємодії під час реалізації різних форм інноваційного підприємництва. На практиці конкупераційний формат інноваційного співробітництва суб'єктів господарювання знаходить яскравий вияв у реалізації ними конкурентних стратегіях, спрямованих на відхід від прямої міжфірмової конкуренції до поглиблення і диверсифікації співробітництва з партнерами у сфері високих технологій та науково-дослідної діяльності з метою досягнення високого конкурентного

статусу на глобальному ринку. Так, використання ключових принципів теорії гри, розподілу ресурсів і стратегічного позиціонування дало підстави апологетам концепції конкуперації [1] стверджувати, що найбільш конкурентоспроможні на світовому ринку бізнес-структури здатні найефективніше використовувати наявний у них ресурсний потенціал на основі реалізації конкупераційного формату інноваційного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багато вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних, досліджують питання конкупераційних форм співробітництва між підприємницькими структурами: Б. Нейнбафф, А. Бранденбургер, С. Кларке-Хілл, Х. Лі, Б. Девіс та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей діяльності інноваційних підприємств та конкупераційних форм міжфірмового науково-технічного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Запорукою динамічного розвитку конкупераційних форм співробітництва між підприємницькими структурами в останні десятиліття є активний розвиток мережевих фірм і аутсорсингу бізнес-процесів, які відкривають компаніям необмежений доступ до знань інших фірм і університетів, дають змогу суттєво скоротити свої власні витрати на НДДКР і на основі спільних із партнерами інновацій генерувати нові бізнес-процеси та продукцію, підвищуючи у такий спосіб знаннєвий рівень своєї діяльності та здобуваючи вищі конкурентні переваги порівняно зі своїми конкурентами [2]. Так, у

сучасній практиці інноваційного підприємництва нерідкими є випадки, коли наймання корпоративними структурами університетських науковців із багатим науковим доробком та професійними зв'язками стає вирішальним чинником динамічного розвитку диверсифікованих міжорганізаційних мереж [3] і в результаті – виведення їх науково-технічної й інноваційної діяльності на новий щабель розвитку.

Не випадково в останні роки у суб'єктній структурі інноваційного підприємництва виокремлюється такий специфічний суб'єкт, як «підприємливий науковець», який разом зі своїми студентами активно співпрацює з корпоративним сектором у сфері продукування нових інновацій та бізнес-процесів, позитивно впливаючи на фінансово-господарську діяльність підприємницьких структур та зміцнюючи їх конкурентні позиції на глобальних ринках. При цьому світовий досвід засвідчує, що ефективність конкуперативних механізмів інноваційного підприємництва напряму залежить від тісноти взаємодії та глибини науково-технічного співробітництва усіх суб'єктів ланцюга формування вартості – виробників, постачальників, допоміжних і сервісних структур, конкурентів і споживачів, які водночас є й суб'єктами глобальних інноваційних мереж.

Нагальна потреба у розбудові ефективних конкуперативних форм міжфірмового науково-технічного співробітництва взаємодії ніколи раніше не була такою актуальною, як в епоху техноглобалізму, особливо з урахуванням значного загострення міжнародної конкурентної боротьби за глобальний знаннєвий та інноваційний ресурс, ускладнення науково-дослідної діяльності та інноваційних процесів, поглиблення технологічної спеціалізації суб'єктів господарювання, інтернаціоналізації економіки знань та розширення можливостей передачі супутніх товарів своїм партнерам. Зрозуміло, що це вимагає від економічних суб'єктів не тільки максимальної мобілізації внутрішнього інноваційного потенціалу, але й широкого залучення екзогенних інноваційних ресурсів на основі поглиблення науково-технічного співробітництва із зовнішніми знаннєвими партнерами (у тому числі університетами і науково-дослідними інститутами і центрами); придбання зовнішніх баз даних; залучення людського ресурсу, який володіє необхідними знаннями, інформацією та компетенціями; використання аутсорсингових і офшорингових механізмів у сфері НДДКР; передавання знань і результатів науково-дослідної діяльності у вільний доступ; формування спільних інноваційних портфелів з обмеженим доступом; неексклюзивного та ексклюзивного ліцензування та ін.

У даному контексті доцільно відзначити вагомий вплив фактору низьких процентних ставок на світових ринках позичкових капіталів, а також

зростання прибутків і підвищення цін на активи у провідних країнах світу, що стало вагомим катализатором суттєвої активізації операцій з трансферу технологій як між філіями ТНК, так і самими ТНК. Тільки в період 2001–2012 рр. їх вартісні обсяги зросли на 42% і досягли на кінець періоду 823 млрд. дол. США [4], ставши головною рушійною силою структурної модернізації і консолідації багатьох секторів і галузей не тільки економік провідних країн світу, але й глобальної економічної системи в цілому.

Подібні тенденції свідчать про динамічне формування у світовому господарстві глобальних інноваційних мереж та активний перехід суб'єктів господарювання до реалізації стратегій «відкритих інновацій». Останні, будучи зорієнтованими на розбудову відкритих систем НДДКР, дають компаніям можливості здобувати стійкі конкурентні переваги на світових ринках на основі реалізації різноманітних видів співробітництва із зовнішніми знаннєвими партнерами. Так, світовий досвід демонструє, що саме країни, що розвиваються, в останні десятиліття все частіше виступають як зони аутсорсингу й офшорингу західних ТНК, які працюють в автомобілебудуванні, точному машинобудуванні, електроніці, ІТ-технологіях та інших передових галузях і секторах світової економіки. Висока динаміка розвитку аутсорсингових і офшорингових механізмів у сфері інноваційного підприємства в умовах техноглобалізму спричиняє появу ТНК нового типу, тих, що спеціалізуються на наданні послуг іншим компаніям за типом виробників-підрядників і формують власні міжнародні мережі своїх зарубіжних філій і підрозділів.

І хоча основні операції цих компаній, як і раніше, реалізуються у розвинутих країнах світу, однак динаміка зростання масштабів їх зарубіжної фінансово-господарської діяльності, у тому числі інноваційної, суттєво перевищує темпи зростання операцій у країнах базування. Підтвердженням цього є, зокрема, динамічне зростання в останні десятиліття обсягів зарубіжної зайнятості ТНК: тільки з 1990 по 2015 р. чисельність зайнятих на їх зарубіжних підприємствах зросла з 21,5 до 79,5 тис. осіб [5, с. 29]; частка зарубіжної зайнятості ТОП-100 ТНК світу в останні роки стабільно становить майже 60% [5, с. 31]. За результатами 2014 р. найбільшими постачальниками послуг у сфері ІТ-аутсорсингу стали: компанія IBM (США) з прибутком 13,8 млрд. дол. США; CGI (США, 2,8 млрд.); Cognizant (США, 2,7 млрд.) та Capgemini (Франція, 2,6 млрд.) [6].

Ще одним красномовним свідченням активної розбудови глобальних інноваційних мереж в останні десятиліття є зростання кількості зарубіжних філіалів ТНК, що працюють у сфері високих технологій в обробній промисловості. Зокрема, у Норвегії їхня частка становить 48,6%, у Франції –

51,5%, Канаді – 52,5%, Великобританії – 59,0%, Ірландії – 95,6% [7]. З-поміж країн, що розвиваються, до реалізації інвестиційних проектів у сфері офшорингу ІТ-послуг найбільш залучені країни Південної і Південно-Східної Азії, які приваблюють провідні західні ТНК дешевою і кваліфікованою робочою силою та членством у регіональних інтеграційних угрупованнях (насамперед АТР, АТЕС, АСЕАН і його розширеними форматами).

В умовах техноглобалізму з метою економії трансакційних витрат західні компанії все активніше переносять за кордон не тільки складні виробничі функції (програмування і комп'ютерний дизайн, маркетингові дослідження і НДДКР, надання юридичних послуг, консалтинг і управлінські функції), але й внутрішні бізнес-процеси, котрі ще кілька десятиліть тому вважались чисто технічними. Йдеться, зокрема, про те, що розробка інформаційних технологій потребує чітко сформульованих стратегічних цілей і завдань компанії. Отже, розбудова компаніями своїх глобальних інформаційних систем, здатних ефективно поєднувати географічно «розпорошені» за різними країнами світу фінансово-господарські операції, вимагає розроблення й імплементації ними глобальних корпоративних стратегій з органічною ув'язкою в їх рамках маркетингової, фінансової, науково-технічної та виробничої діяльності фірм та відповідними їх організаційними структурами. Так, нині майже третина бізнес-послуг переміщена за кордон, а внутрішньофірмовий офшоринг охоплює 22% усіх бізнес-послуг, що особливо актуально для компаній сфери телекомунікацій, офшорного програмування, кодування, бухгалтерського обліку та фінансів, інформаційної й юридичної підтримки, а також забезпечення функціонування веб-сайтів [8, с. 19]. Це свідчить не тільки про поглиблення транснаціонального одиничного поділу праці, але й орієнтацію сучасних корпоративних стратегій ТНК на отримання максимального економічного ефекту та конкурентних переваг від інтернаціоналізації своєї діяльності.

У даному контексті викликає неабиякий дослідницький інтерес модель А. Пірсона, К. Брокхоффа та А. фон Бумера, яка, спираючись на детермі-

нанти конкурентних переваг М. Портера, чітко ідентифікує наявні нині відмінності у розміщенні корпоративних центрів НДДКР. Так, у даній моделі людські ресурси і споживчі «підтримувачі галузі» замінені на «підтримуючі технології»; чинник попиту зорієнтований на конкретизацію запитів клієнтів або просування інноваційної технології; фактор конкуренції незначною мірою враховується з огляду на його посередній вплив на вибір бізнес-структурами точок дислокації своїх НДДКР-підрозділів [9]. При цьому вважається, що розміщення науково-дослідних та інноваційних філій ТНК у різних країнах світу, з одного боку, збільшує їх витрати на координацію роботи таких підрозділів, а з іншого – дає змогу суттєво знизити трансакційні витрати компаній завдяки встановленню безпосередніх контактів із реальними і потенційними споживачами товарів і послуг.

Характеризуючи конкупераційні форми сучасного інноваційного підприємництва, слід зазначити, що вони не тільки дають нові стимули для нарощування транснаціональними структурами масштабів інноваційного інвестування ТНК, але й суттєво розширюють механізми захисту ними об'єктів своєї інтелектуальної власності. Останні включають і наднаціональний інструментарій, що є ключовою причиною розширення масштабів тріадичного патентування інновацій, а отже, формує глобальну систему її захисту та створює можливості для комерціалізації на світовому рівні найважливіших науково-технічних здобутків та інновацій ТНК.

Не випадково реалізація конкупераційних форм сучасного інноваційного підприємництва як обов'язкового елемента включає чіткі домовленості його суб'єктів щодо розподілу і захисту згенерованих ним об'єктів інтелектуальної власності. Інакше кажучи, навіть в умовах техноглобалізму світове використання результатів інноваційного підприємництва суттєво обмежується їх правовим захистом, оскільки в розвинутих країнах світу тільки 1–2% усіх винаходів є ринково успішними [2]. У США, наприклад, до 25% винаходів захищені патентами як кодифікованими знаннями, тоді як решта винаходів мають статус некодифіко-

Таблиця 1

Частота використання механізмів захисту інтелектуальної власності у дослідницьких партнерствах, % [12, с. 831–832]

Механізм захисту об'єктів інтелектуальної власності	Частота використання, %									
	Захист уже відомих знань					Захист очікуваних знань				
	4	3	2	1	0	4	3	2	1	0
Патентування	38	9	3	4	0	41	5	3	5	0
Захист авторських прав	4	9	20	18	3	4	8	21	18	3
Реєстрація торговельних марок	4	3	15	25	7	1	3	11	28	11
Захист торговельних секретів	13	24	7	5	5	11	27	8	2	6

4 – найчастіше; 1– найрідше; 0 – не використовується.

ваних знань, а отже, їх комерційне використання вимагає від економічних суб'єктів як географічної близькості до їх носіїв [10], так і цілеспрямованої політики щодо їх комерціалізації та міжнародного науково-технічного обміну. І це при тому, що близько 30% технологічних портфелів 67% американських компаній становлять нині запатентовані, але не використовувані у виробництві технології [11], що вимагає посиленої уваги бізнес-структур до питання патентування своїх інновацій.

Як свідчать дані табл. 1, хоча у сучасній практиці дослідницьких партнерств застосовується практично весь відомий інструментарій їх захисту, найпоширенішими механізмами залишаються патентування і захист торговельних секретів. Водночас найнижчий рівень захисту як очікуваних, так і вже відомих знань спостерігається у частині реєстрації торговельних марок, що свідчить про невисокий рівень інноватизації їх генерування, а отже, і внеску інноваційного підприємництва у даний процес.

При цьому слід ураховувати, що чим активніше підприємницькі структури співпрацюють із зовнішніми партнерами у сфері НДДКР, тим складнішою є процедура привласнення їх результатів. Не випадково в останні роки ТНК у країнах зі слабкими системами правової охорони інтелектуальної власності дуже активно переходять від інвестиційних до ліцензійних операцій, оскільки останні дають набагато більше можливостей захисту інтелектуальної власності порівняно з інвестиційними операціями в країнах із локальною імітацією. Крім того, поширеною є і практика заснування транснаціональними бізнес-структурами у приймаючих країнах спільних підприємств у сфері маркетингу і торгівлі. Це дає змогу суттєво знизити ризики втрати технологій порівняно з розміщенням тут дослідницьких підрозділів чи налагодженням завершальних етапів високотехнологічного виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційне підприємництво лежить в основі розробки бізнес-структурами всіх типів нових стратегій розвитку, здатних вирішити ключову проблему глобального виробництва – наростаючий відрив інновацій від наявних бізнес-моделей підприємницьких структур, не придатних для комерціалізації інновацій. Первинно базуючись на особливостях інноваційних систем різних країн та їх національних економічних моделей, інноваційне підприємництво в ході інформаційного етапу науково-технічної революції та поглиблення інтернаціоналізаційних процесів у сфері НДДКР остаточно втратило національно замкнений характер і набуло зрілих міжнародних рис і характеристик. У сучасних умовах

дедалі більшою мірою розширюється транснаціональний сегмент інноваційного підприємництва під впливом нарощування масштабів міжнародного науково-технологічного обміну, посилення інтернаціоналізації науково-дослідної діяльності ТНК, розширення конкуперативних форм міжфірмового співробітництва у сфері НДДКР та наростання інноваційної активності підприємств малого і середнього бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Clarke-Hill C., Li H., Davies B. The paradox of co-operation and competition in strategicalliances: Towards a multi-paradigm approach // *Management Research News*. – 2003. – Vol. 26(1). – P. 1–20.
2. Ільницький Д.О. Глобальна конкуренція в науково-освітньому просторі : [монографія] / Д.О. Ільницький. – К. : КНЕУ, 2016.
3. Powell W. Network dynamics and field evolution: the growth of the interorganizational collaboration in the life sciences // *American Journal of Sociology*. – 2005. – № 110(4). – P. 1132–1205.
4. Вергун А.В., Ступницький О.І. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» / А.В. Вергун, О.І. Ступницький // *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. – 2014. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2310/2030.
5. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges. – UNCTAD, 2016. – P. 29.
6. IDC Reveals That India-based Outsourcers Captured 23% of Worldwide Total Contract Value for Top 100 Outsourcing Deals in 2014. – IDC, 19 May 2015 [Electronic Resource]. – Available from : <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS25630615>.
7. Яценко Н., Сколотняный Ю. Инновационное развитие: венгерский опыт и украинские реалии / Н. Яценко, Ю. Сколотняный // *Зеркало недели*. – 9 февраля 2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/innovatsionnoe_razvitie_vengerskiy_opyt_i_ukrainskie_realii.html.
8. Заблоцький А.В. Офшоринг на світовому ринку послуг: теорія та перспективи розвитку / А.В. Заблоцький // *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. – 2012. – Вип. 110. – Ч. 1. – С. 15–21.
9. Pearson A., Brockhoff K., Von Buhmer A. Decision Parameters in Global R & D – Management // *R & D – Management*. – 1993. – Vol. 3.
10. Act Z., Audtretsch D., Braunerhjelm P., Carlsson B. Growth and Entrepreneurship // *Small Business Economics*. – 2012. – № 39(2). – P. 213–245.
11. British Technology Groupe. IPR Market Benchmark Study. 1998.
12. Hertzfeld H., Link A., Vonortas N. Intellectual Property Protection Mechanisms in Research Partnerships // *Research Policy*. – 2006. – № 35(6). – P. 825–838.