

УДК. 338.45

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ МІЖНАРОДНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

О. В. СУБОЧЕВ

Київський національний університет технологій та дизайну

Статтю присвячено складовим питанням трансферу технологій, а саме тим складовим формам, що реалізуються міжнародними транснаціональними корпораціями.

Надається увага теорії трансакційного аналізу, згідно з якою міжнародні корпорації здійснюють трансфер технологій (OLI-factors - ownership, location, internalization).

У статті визначаються вихідні поняття – трансфер технологій, її вимір, інструмент трансферу - пряма іноземна інвестиція та учасники цього процесу – великі зарубіжні корпорації

Трансфер технологій відіграє важливу роль у світовому господарському процесі. Це зумовлено зростанням технологічної інтенсивності товарів та послуг, що виробляються та надаються сучасними суб'єктами ринків. Також існує та постійно збільшується залежність між технологічними перевагами компаній і успішністю їх розвитку та зростання.

Об'єкти та методи дослідження

Перші дослідження з цієї проблематики роботи проводилися західними вченими. Зокрема, у дослідженнях Дж. Даннінга (Dunning J.) було побудовано еkleктичну теорію міжнародного виробництва. У працях Р. Кейвза (Caves R.) та Р. Робінсона (Robinson R.) розглянуто загальні питання трансферу технологій міжнародними корпораціями. Модель вибору форм трансферу технологій було побудовано, в праці В. Девідсона (Davidson W.).

Низку досліджень із проблематики інтелектуальної власності, трансферу технологій і міжнародних корпорацій виконано в роботах українських вчених Б. Кекуха, Л. К. Безчасного, Ю. Бажала, А. Філіпенка, О. Шниркова, О. Рогача, С. Якубовського. Так, Ю. Бажал розглянув проблеми технологічних змін в економіці; В. Гойло, Т. Коробчук досліджували проблеми інтелектуальної праці; М. Гуревич, Б. Кекух – інтелектуальних продуктів, окремих їх видів та вартісної оцінки; Б. Губський – інтелектуального ресурсу українського суспільства; С. Вовканич, М. Нестеренко – інтелектуального потенціалу суспільства і мотиваційних механізмів наукової та науково-технічної діяльності. О. Шнирков, О. Рогач визначили роль міжнародних корпорацій у сфері трансферу технологій.

Постановка завдання

І все ж мало розробленою проблемою залишається створення комплексної моделі трансферу технологій, виявлення особливостей застосування контрактних форм трансферу технологій, аналіз впливу характеристик розміщення країни-реципієнта технології на вибір форм трансферу технологій, виявлення ролі та місця українського ринку інтелектуальної власності у міжнародному русі технологій. Заслужують на подальшу розробку питання зростання впливу міжнародних корпорацій шляхом злиття і поглинання на зростання масштабів та географії поширення трансферу технологій.

Результати та їх обговорення

Згідно з варіантом Кодексу трансферу технологій [1], що обговорювався у рамках ЮНКТАД між 1976 та 1985 роками, трансфер технологій – це трансфер систематичних знань для виробництва продукту, застосування процесу або надання послуги і не поширюється на трансакції, що включають простий продаж або лізинг товарів.

Трансфер технологій складається [2]:

- 1) з одного або більшої кількості неподільних технологічних модулів;
- 2) дозволу на використання різних прав, знань або активів;
- 3) фізичних об'єктів («втілена технологія») у таких формах:
 - капітальне обладнання;
 - компоненти/напівфабрикати;
 - кінцева продукція;
- 4) нематеріальних об'єктів у таких формах:
 - письмові документи, комп'ютерні програми, зображення;
 - усні комунікації (по телефону, в запису або персонально).

На основі узагальнення практики світового господарського процесу та руху трансферу технологій можна виділити такі основні форми трансферу технологій:

1. Філія – стовідсоткове володіння корпорації активами зарубіжної компанії. Можливі два варіанти – відкриття нового підприємства або злиття і поглинання (ЗіП).
2. Експорт – трансфер технологій у втіленій формі. Не всі автори визнають цю форму як трансфер технологій, але ми розглядаємо її для більш повного та глибокого з'ясування проблеми. Також можна порівнювати цю форму з відсутністю трансферу технологій.
3. Міжнародні спільні підприємства (надалі СП), засновані на контракті.
4. Спільні підприємства, засновані на власності. Можлива більш детальна класифікація за часткою власності міжнародної корпорації (основна, однакова, незначна). Можлива участь більш як двох сторін.
5. Ліцензування технологій компанії у країні-реципієнті. Франчайзинг також можна зарахувати до форми ліцензування.
6. Партнерство (стратегічний альянс).
7. Крос-ліцензування.
8. Контрактне виробництво з технічною підтримкою.
9. Управлінський контракт.
10. Маркетингова угода (з наявністю або без дистрибуції).
11. Контракт навчання.
12. Консалтинговий контракт.
13. Контракт досліджень та розробок (НДДКР).
14. Контракти «під ключ» (будівництво об'єкта, доведення до моменту початку експлуатації, навчання місцевого персоналу).

Залежно від специфіки технології міжнародні корпорації можуть використовувати різні механізми та категорії трансферу технологій. За своїм змістом механізми трансферу технологій слід розуміти як засоби, за допомогою яких здійснюється трансфер, а категорії – як різнобічні фактори виробничого процесу, що втілені у певній технології. Так, у дослідженні [3] виділено п'ять основних механізмів трансферу технологій:

15. Документація у вигляді інструкцій та специфікацій для певних завдань, а також регулярне надходження інформації з боку міжнародної корпорації.

16. Навчання, в т.ч. на робочих місцях.
17. Відрадження та обмін технічним персоналом.
18. Передача спеціалізованого обладнання.
19. Постійні усні та письмові комунікації.

З метою уточнення та з'ясування особливостей вибору форм трансферу технологій необхідно поглиблено розібратись у характеристиці технологій процесів, продуктів, управління.

Перший вимір технології - її *стадія розвитку*. Технології з більшими стадіями розвитку більш трудомісткі. Існує така загальна тенденція: зі збільшенням віку технології зменшується вартість основних засобів, подовжується їх життєвий цикл та зменшується вартість обслуговування. При цьому професійних навичок набуває ширше коло фахівців і, як наслідок, зменшуються витрати на навчання, а в цілому і витрати на робочу силу. Внаслідок цього праця може замінюватися капіталом, якщо це є технологічно можливо та економічно доцільно.

Одночасно інші фактори можуть збільшити трудомісткість технології при збільшенні її віку. Постачальники матеріалів, послуг та устаткування отримують досвід, внаслідок чого між ними збільшується конкуренція, що, у свою чергу, зменшує витрати на придбання обладнання і матеріалів. Внаслідок цього зменшується необхідний обсяг обігового капіталу. Збільшується рівень прогнозування ринків продуктів завдяки збільшенню статистичної інформації, тобто стає можливим кращий баланс між виробництвом та продажем, що дозволяє зменшити складські запаси, зменшуючи тим самим обсяг необхідних обігових коштів. Вплив перелічених вище факторів може виражатися у зменшенні капіталомісткості і, як наслідок у збільшенні трудомісткості.

Другим, тісно пов'язаним з першим, виміром є швидкість, з якою очікуються зміни технології, тобто її *динамічні якості*. Навіть якщо технологія використовується вже досить довго, можуть бути створені нові розробки, які є в очікуванні впровадження. Інформація про очікувані зміни може змінити поведінку як продавців, так і покупців існуючої технології. Наприклад, така інформація може зупинити відповідні інновації інших суб'єктів ринку. Важливо підкреслити, що сьогодні динамічна якість як вимір технології набуває визначальної ролі в трансфері технології.

Третім виміром технології є її *відносна важливість*. Найбільш важливою є *основна технологія*, тобто та технологія, на базі якої створюється нова галузь, яка з плином часу може стати *технологією відгалуження*. Останньою є *технологія основного поліпшення*.

Так, перший літак був основною технологією, як і перше використання вакцини або антибіотика. Результатом поліпшення технології став більш швидкий та безпечний літак; ефективніші й безпечніші шляхи виробництва та використання вакцини або антибіотика. Технологією відгалуження для літака були гелікоптери або спеціальні види літаків; для вакцин та антибіотиків – розвиток різних їх видів для лікування різних хвороб. Результатом стали реактивний літак та синтезовані вакцини й антибіотики.

Іншим виміром технології є рівень *специфічності зовнішнього середовища*. Наприклад, пристрої домашнього опалення потрібні лише для країн з холодним кліматом. Холодильники користуються максимальним попитом у країнах з спекотним кліматом.

П'ятим виміром є *факторозамінність*, тобто рівень, з яким фактори, які використовує технологія, можуть бути замінені іншими.

Якщо технологія включає в себе хімічну реакцію, в якій лише специфічні хімічні речовини можуть комбінуватися певним чином, тоді заміна не можлива за сучасним станом технології. Проте велика кількість технологій передбачає можливість заміни факторів. Наприклад, сигарети можна загортати вручну або з використанням машин різної швидкості – від ручних машин малої потужності до повністю автоматичних машин і ліній.

Масштабність є шостим виміром технології. Наприклад, для випалу певного виду порцеляни потрібна температура 2700F. Враховуючи енергію, що необхідна для створення такої температури (і витрати на неї), а також обсяг ринку на цей вид порцеляни, ми можемо визначити мінімальний обсяг виробництва, який буде економічно доцільним. Більшість обсягів виробництв, що використовуються в економіці, визначаються рівнем технологічного розвитку, а не природними законами.

Сьомим виміром, що залежить від попереднього, є *доступність* технології. Наприклад, дехто може бажати виробляти автомобілі у кількості 200 одиниць, але технологія такого виробництва з прийнятними витратами невідома.

Восьмим виміром технології є рівень її *складності*, тобто відносна складність досягнення повного володіння технологією у використанні або у розробці.

Заслуговує на увагу і такий вимір технології, як *можливий зворотний інжиніринг* технології. Технологію, яка може бути проаналізована, після чого синтезована для комерційних цілей без допомоги оригінального розробника, складніше захищати від неавторизованого використання, ніж технологію, що потребує довгострокових та дорогих НДДКР для дублювання. Остання умова характерна для технологій процесів, що передбачають комбінацію вхідних компонентів (і дій), які проводяться у визначеній послідовності у контрольованому середовищі, особливо якщо компоненти неможливо розрізнити у кінцевому продукті, як, наприклад, каталізатори.

Десятий вимір технології пов'язаний з тим, чи є вона технологією *процесу, продукту або управлінською технологією*. Цей розподіл, безумовно, стосується рівня первинності технології, що вже описаний, та все ж таки відрізняється від рівня первинності у тому значенні, що новатор не може контролювати, що саме пропонується для трансферу. Таким чином, технологія процесу може давати можливість більш ефективного виробництва продуктів, відомих ринку. Єдиною перевагою, яку має компанія-інноватор, є процес, а не продукт.

Одинадцятим виміром є *специфічність технології для компанії*. Технологія, що є специфічною для компанії, не обов'язково може бути пов'язана з певним продуктом, але вона є внутрішньо притаманною для компанії і заснована на її попередньому досвіді.

Такий всебічний аналіз технології щодо економічних характеристик, часу її існування та можливостей як специфічного фактора виробництва дає можливість зробити узагальнений висновок, що в цілому технологія є критичним фактором індустріалізації країн. Технологія надходить здебільшого з-за кордону, принаймні на стадії розвитку країни. У такому контексті ПІІ, які разом з технологією надають такі критичні для розвитку ресурси, як підприємництво та капітал, є каталізаторами розвитку.

Більшість країн перейшли від прямого контролю та обмежень до ринкових підходів, тобто поліпшення умов для ведення бізнесу й ПІІ, посилення правових та інших інститутів і зміцнення можливостей національних підприємств.

Самі ринкові підходи також змінюються – від створення сприятливого середовища до активних проінноваційних режимів з одночасним стимулюванням трансферу технологій. Інструменти міжнародного регулювання дають можливість додатково підсилити ринковий підхід стимулювання трансферу технологій [4].

Основними позитивними факторами для країн-реципієнтів ПП є трансфер та дифузія технологій, а також стимулювання інноваційної діяльності. Міжнародні корпорації є основним джерелом інновації, а ПП корпорацій – основним джерелом міжнародного трансферу технологій. Збільшення частки ПП як форми трансферу технологій зумовлене збільшенням витратності проведення НДДКР, необхідністю захисту та контролю над нематеріальними активами, а також лібералізацією міжнародного регулювання трансферу технологій. Фактично, більшість нових технологій, зокрема тих, що використовуються в інтегрованих виробничих системах, доступні лише через ПП.

ПП як форма трансферу технологій означає довгостроковий інтерес інвестора у країні-реципієнті. Корпорація-інвестор зазвичай зацікавлена у підтриманні та оновленні технологій, забезпеченні її ефективного використання, що зумовлює постійні інвестиції в технології та проведення навчання місцевих фахівців з метою використання цієї технології.

Для більш повного розуміння того, чому міжнародна корпорація здійснює трансфер технологій, і для визначення факторів, що впливають на вибір форми трансферу технологій, неможливо обійтись без аналізу теоретичних концепцій розвитку міжнародних корпорацій. Тому необхідно провести розширений аналіз основних сучасних теорій створення і розвитку міжнародних корпорацій та трансферу технологій в контексті існування та впливу трансакційних витрат.

Логіка існування міжнародних корпорацій вимагає, щоб фактори розміщення компенсували витрати розміщення підприємств на різних територіальних ринках. Мають існувати деякі трансакційні переваги підведення підприємств під єдиний адміністративний контроль.

Аналіз витрат, пов'язаних з трансфером технологій, у концепції трансакційних витрат спрямований на те, щоб довести, що міжнародна корпорація обере форму трансферу технологій з мінімальним рівнем витрат. Тому розглянемо суть цього питання та логічно доведемо, як виникають витрати, пов'язані з трансфером технологій.

Базуючись на теорії фірми, відносні витрати ринкової трансакції трансферу технології будуть вищими залежно, по-перше, від того, наскільки складніше для сторін перевірити твердження іншої сторони щодо аспектів потенційної трансакції, по-друге, від розміру рівня невизначеності, пов'язаного із трансакцією, по-третє, залежно від рівня незворотності зобов'язань сторін.

Очікувані витрати міжнародного трансферу технологій впливають на рішення компаній щодо вибору форми трансферу технологій. Існує небагато досліджень, присвячених аналізу фактичних витрат на трансфер технологій. В одному з досліджень [5] показано, що витрати трансферу технологій становлять від 2 до 59% загальних витрат проекту з медіаною у 19%. В іншому дослідженні автори показують, що витрати становлять від 5 до 17% (або від 21 до 41%, якщо витрати та дохід розподілені в часі й дисконтовані зі ставкою у 15%) [6].

Різниця між величиною витрат залежить, зокрема, від того, чи здійснюється трансфер у розвинені країни (менші витрати), чи у країни, що розвиваються (вищі витрати). Витрати вищі також у тому разі, якщо здійснюється трансфер новітньої технології.

Трансфер через СП зазвичай на 5% витратніший, ніж трансфер через ПП, а ліцензування витратніше на 9%.

З позиції концепції трансакційних витрат, крім витрат, також доцільно проводити аналіз доходів. Наприклад, при ліцензуванні включаються такі статті доходів міжнародної корпорації [6]: (1) початкова оплата; 2 роялті; 3 платежі технічної підтримки; 4 платежі за інші специфічні послуги; 5 платежі у вигляді власності реципієнта та відповідні дивіденди; 6 чистий прибуток та комісійні від товарів, що постачаються або отримуються; 7 вартість повернень – поліпшень або інновацій, що проводяться ліцензіатом; 8 податкові пільги, якщо такі існують.

Фактичний обсяг доходу, який має отримати ліцензіар, визначається на етапі укладення ліцензійної угоди та є будь-якою сумою, узгодженою сторонами у діапазоні, обмеженому зверху умовами попиту на ринку ліцензіата, та знизу - витратами сторін на виконання угоди упродовж усього життєвого циклу угоди.

Застосування сучасної теорії трансакційного аналізу лежить в основі еkleктичної теорії Дж. Даннінга, згідно з якою можливість міжнародних корпорацій здійснювати трансфер технологій залежить від трьох детермінант (OLI-factors - ownership, location, internalization) [6]:

1) ступеню володіння активами (або можливості їх придбання), яких не мають конкуренти (*переваги власності*);

2) чи зацікавлена міжнародна корпорація у продажу, ліцензуванні чи внутрішньому використанні таких активів (*переваги інтерналізації*);

3) рівня прибутковості використання цих активів у поєднанні з ресурсами зарубіжних країн (*переваги розміщення*). Чим більший обсяг переваг власності має міжнародна корпорація, тим вищий стимул їх інтерналізації; і чим значніші переваги зарубіжної країни, тим вища вірогідність того, що міжнародна корпорація здійснюватиме трансфер технології на ці ринки.

Історична ретроспектива OLI-факторів така: через недосконалість ринку технологій переваги власності та розміщення були достатніми для здійснення трансферу технологій у ранній післявоєнний період. Однак, у кінці 60-х років стандартизація технологій, зростання конкуренції, а також зусилля країн, що розвиваються, зробили ліцензування альтернативною формою трансферу технологій. Володіння лише перевагами власності та розміщення вже не було достатнім (але залишалося необхідними) умовами для трансферу технологій. Ці переваги мали доповнюватися перевагами інтерналізації для здійснення трансферу технологій.

Розглянемо спочатку переваги власності. Згідно з працею Дж. Даннінга [6] автор виділяє такі типи переваг власності: а – активів; б – трансакційних.

Переваги власності активів впливають з приватного володіння міжнародними корпораціями специфічними активами порівняно з тими, якими володіють інші підприємства (тобто типу (а) вище, які можуть виникнути лише у разі структурної недосконалості ринків – монополія, диференціація продуктів, бар'єри витрат та державне регулювання).

Трансакційні переваги відображають можливість ієрархічних структур міжнародних корпорацій порівняно з зовнішніми ринками використовувати трансакційні переваги (або зменшувати трансакційні витрати), що впливають з загального управління мережею таких активів, розміщених у різних країнах.

Що стосується переваг інтерналізації, то форми трансферу технологій з низькими рівнями контролю є оптимальними для значної кількості трансакцій, оскільки такі форми дозволяють користуватися економіками масштабу без несення витрат створення ієрархічної структури. Але водночас форми трансферу з низькими рівнями контролю можуть бути більш витратними порівняно з інтеграцією активів та технологій в ієрархічній структурі корпорації, якщо менеджери не зможуть передбачити майбутні умови (проблеми пов'язаної раціональності та зовнішньої невизначеності) та якщо ринок не може надати конкуруючі альтернативи (проблеми невеликих кількостей та опортунізму).

Таблиця 1. Детермінанти переваг власності, розміщення та інтерналізації

ПЕРЕВАГИ ВЛАСНОСТІ
<u>Розмір компанії</u>
1. Доход компанії
<u>Можливість створювати диференційовані продукти</u>
2. Ефективність програми навчання персоналу технологіям, що використовуються
3. Потенціал компанії у створенні нових технологій
<u>Міжнародний досвід</u>
4. Частка загального доходу, який компанія отримує з закордонних джерел
5. Рівень міжнародності компанії (кількість країн, у яких компанія здійснює свою діяльність)
6. Можливості компанії (технологічні, управлінські та фінансові) для міжнародної експансії
ПЕРЕВАГИ РОЗМІЩЕННЯ
<u>Ринковий потенціал</u>
7. Потенціал для технології, що розглядається, в певній країні
8. Потенціал зростання використання технології в певній країні
9. Ставлення уряду до зарубіжних інвестицій та зарубіжних компаній в певній країні
<u>Інвестиційний ризик</u>
10. Стабільність загальної ситуації в певній країні (політичної, соціальної, економічної)
11. Ризик, пов'язаний з конвертацією та репатріацією доходу в певній країні
12. Ризик експропріації активів компанії в певній країні
ПЕРЕВАГИ ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ
<u>Контрактний ризик</u>
13. Витрати на складання та супроводження контрактів у певній країні
14. Можливість дотримання стандартів якості у разі трансферу технології незалежному партнеру в певній країні
15. Ризик поширення та некоректного використання захищеної технології у разі трансферу технології незалежному партнеру в окремій країні

Висока зовнішня невизначеність за умов пов'язаної раціональності робить укладення та контроль виконання контрактів, що обумовлюють кожен випадок та відповідну реакцію, більш витратним. Аналогічно проблема невеликих кількостей робить беззмістовним та неефективним контроль контрактів, оскільки міжнародна корпорація однаково не зможе знайти іншого партнера. За таких умов експорт та ПІІ забезпечують кращий контроль, оскільки активи та технології залишаються в корпорації.

Детермінанти переваг власності, розміщення та інтерналізації наведені у табл. 1.

Наведемо найважливіші OLI-змінні, які впливають на рівень та структуру трансферу технологій. Складові та рівень цих змінних залежатимуть від значень чотирьох контекстних змінних:

- 1) виду діяльності міжнародних корпорацій (ринковий, ресурсний, досягнення ефективності, отримання стратегічних активів);
- 2) наявності активів розміщення у країнах-донорах інвестицій;
- 3) технологічна та інші властивості секторів-реципієнтів;
- 4) специфічні характеристики (включаючи стратегії виробництва, інновацій, власності) міжнародних корпорацій, що здійснюють трансфер технологій.

Для корпорацій сфери послуг фактори переваги згідно з еkleктичною теорією Дж. Даннінга зазвичай відрізняються від факторів, що є типовими для корпорацій виробничої сфери. Такі фактори для корпорацій сфери послуг наведені у табл. 2.

Таблиця 2. **Переваги власності, розміщення та інтерналізації для корпорацій сфери послуг**

<u>Переваги власності</u>
1) інформація, управлінські, організаційні та маркетингові технології;
2) доступ до філій міжнародної корпорації, якщо материнська компанія корпорації також обслуговується у цій компанії;
3) торгові марки (їх роль є навіть важливішою, ніж у виробництві);
4) навчання, кодифікація технологій;
5) глобальні інформаційні системи (наприклад резервування у готелях, бази знань у консалтингових компаніях);
<u>Переваги інтерналізації</u>
1) створення ринків (особливо у споживчих товарах/послугах);
2) глобальні мережі дистрибуції послуг (резервування місць, авіаквитків);
<u>Переваги розміщення</u>
1) у деяких випадках (наприклад готелі) послуга повинна створюватися там, де її потребують покупці (фактор прив'язаності до території), а не там, де її вигідніше створювати

Як показано у таблиці, якщо володіння технологією створення продукту або процесу є основою переваг власності у виробничих галузях, то інформація, управлінські, організаційні та маркетингові технології є основою переваг власності у сфері послуг. Порівняно з ексклюзивним або привілейованим доступом до сировини в ресурсних галузях доступ до інформації є перевагою у секторі бізнес-послуг; порівняно з ринками, які надаються материнськими компаніями виробничим філіям, корпорації сфери послуг забезпечують ринки через інші корпорації, що користуються послугами в певній країні; порівняно з розподілом витрат на НДДКР на велику кількість продукції, що виробляється, на експорт, що дає можливість виробничим корпораціям отримувати низьку маржинальну вартість одиниці продукції, значний обсяг організаційного та управлінського досвіду, створеного роками, може забезпечувати філії корпорації сфери послуг інформацією зі значно нижчими витратами порівняно з тими витратами, яких має зазначити національна компанія у країні-реципієнті для отримання аналогічного обсягу технологій.

Висновки

В результаті аналізу теоретичних концепцій розвитку міжнародних корпорацій та трансферу технологій можна побачити, що технології є не лише одним із факторів виробництва, а й становлять основу існування міжнародних корпорацій. Для нематеріальних активів характерна недосконалість ринків, тобто наявність трансакційних витрат. Однією з перших теорій, що пояснює виникнення та розвиток міжнародних корпорацій, є трансакційна теорія. У рамках цієї теорії визначаються основні статті доходів та витрат, що виникають при трансфері технологій.

Логічним продовженням трансакційної теорії є еkleктична теорія, яка синтезувала в собі трансакційну теорію та розширила її концепціями факторів розміщення та інтерналізації. Згідно з еkleктичною теорією здійснення міжнародних інвестицій корпораціями пояснюється взаємним впливом трьох груп факторів – переваг власності, розміщення та інтерналізації (OLI-фактори).

У сучасному світовому господарстві великої ролі набувають контрактні форми трансферу технологій, технологічні партнерства та альянси. Це викликано такими факторами, як зростання витрат на НДДКР, більш швидкі темпи технологічного циклу, збільшення темпів старіння технологій, посилення конкуренції у сфері технологій, необхідність розширення ринків збуту у рамках стратегії мінімізації витрат корпорації (використання економік обсягу). Зростання частки таких форм трансакцій викликає необхідність деякої зміни та доповнення еkleктичної теорії.

За останні три десятиріччя суттєво змінилися мотиви створення міжфірмових альянсів та наслідки їх існування. При аналізі теоретичних засад існування міжнародних корпорацій в контексті здійснення ними трансферу технологій необхідно аналізувати вплив змін економічної моделі світової економіки, зокрема розвитку «капіталізму альянсів». Основною причиною укладення угод співробітництва є захист відповідних або придбання нових, приватних переваг власності. Іноді такі альянси мають форму розділеної власності – ЗіП компаній, створення нових СП. Однією з причин створення «технологічних» альянсів є значні та зростаючі витрати на НДДКР, а також прискорення темпів старіння технологій як наслідок дії НТР та посилення конкуренції у сфері технологій.

Фактор розвитку альянсів вимагає розглянути вплив капіталізму *альянсів* на еkleктичну парадигму та виявити з її допомогою вплив на структуру й рівень трансферу технологій. Існують три загальні напрями такого впливу. По-перше, концепція переваг власності має бути розширена для взяття до уваги витрат та вигод, що отримуються від міжфірмових угод та трансакцій. По-друге, концепції переваг розміщення країн слід надавати більшого значення. По-третє, теорію про те, що міжнародні корпорації інтерналізують ринки переважно для зменшення трансакційних та координаційних витрат, необхідно доповнити іншими теоріями, що розширюють динамічні та конкурентні цілі, на досягнення яких впливають структури мікроуправління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Draft international code of conduct on the technology transfer. – United Nations Conference on Trade and Development, –1985. – 19 p.
2. Behrman J., Wallender H. Transfer of manufacturing technology within multinational enterprises. – Cambridge: Ballinger Publishing Co., – 1976.

3. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. – Geneva: United Nations, United Nations publication, Sales No. E.01.II.D.28. – 2001.
4. Teece D. Technology transfer by multinational firms: the resource cost of transferring technological knowhow // Econ. J. – 1977. – 87 (June). – p. 242–61.
5. Contractor F. The «profitability» of technology licensing by U.S. multinationals: a framework for analysis and an empirical study // Journal of International Business Studies. – 1980. – is. 2. – p. 40–62.
6. Dunning J. Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests // Journal of International Business Studies. – 1980. – is. 1. – 9 p.

Надійшла 10.04.2009

УДК 338.46

СФЕРА ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

О.Б. МОРГУЛЕЦЬ, Л.М. КЛЕЦА

Київський національний університет технологій та дизайну

У статті досліджено фінансово-господарський стан вітчизняних підприємств сфери обслуговування. Розглянуто основні проблеми становлення та перспективи розвитку ринку послуг України. Запропоновано шляхи о підвищення ефективності функціонування сервісних підприємств.

Сфера послуг сьогодні – це одна з найперспективніших галузей економіки, яка до того ж швидко розвивається. Вона охоплює торгівлю і транспорт, фінанси і страхування, комунальне господарство, освітні та медичні установи, шоубізнес тощо. У розвинутих країнах сфера послуг є найбільшим сектором економіки. У ній зайнято в середньому 65–75 % працюючого населення, на неї припадає 50% обсягів капіталовкладень, 63–74 % ВВП. Активно розвивається сфера послуг як виробничо-комерційна система і в Україні (частка послуг у ВВП перевищує 40 %), де працює понад 55 % зайнятих в економіці людей [1]. В умовах глобалізації світової економіки сфера послуг набуває динамічного розвитку та стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення [2].

З огляду на означене вище, дослідження стану, проблем та перспектив розвитку сфери послуг України є актуальним на сьогоднішній день. Актуальність теми обумовила її вибір й цільову спрямованість дослідження.

Об'єкти та методи дослідження

Проаналізувавши існуючі дослідження та публікації щодо обраної теми можна відзначити, що на сьогоднішній день є незначна кількість комплексних досліджень та публікацій щодо проблем та перспектив розвитку сфери послуг в Україні. Але вони, як правило, не відображають аналізу економічного стану вітчизняних сервісних підприємств, що є вкрай важливим для більш повного опрацювання даної теми. А, відтак, це ще раз доводить актуальність обраної теми.