

МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ КРАЇНИ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Омельяненко В.А., аспірант
Сумський державний університет

Відповідно до визначення ОЕСР конкурентоздатність полягає у здатності компаній, галузей, регіонів і країн забезпечувати порівняно високий рівень доходів і заробітної плати, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції. Аналогічної думки дотримуються американські дослідники Д. Долар та Е. Вульф вважаючи, що конкурентоздатною є країна, що сполучає перевагу у міжнародній торгівлі на основі високих технологій та продуктивності з високими доходами і заробітною платою [5].

Економічно розвинені країни успішно використовують трансфер технологій для регулювання відносин між наукою та промисловістю, знаннями та досвідом, технологічним процесом та ринком. Цей механізм інноваційного процесу створює умови, як на законодавчому, так і на організаційному рівні, для використання наукового та науково-дослідного потенціалу в приватному секторі економіки, у сфері малого та середнього бізнесу. Трансфер технологій дозволяє поліпшувати як позиції, так і структуру присутності країн на міжнародному ринку, здійснюючи тим самим не адміністративний вплив на структуру виробництва товарів і послуг національного та приватного сектора економіки, а ринковий підхід на передачу передових наукових розробок у виробництво.

Виявлені тенденції розвитку міжнародного трансферу технологій на початку ХХІ в. знайшли своє відбиття в технологічних стратегіях суб'єктів світової економіки. У даний момент міжнародний трансфер технологій суб'єктами розвинених країн здійснюється по японській і північноамериканській стратегії [1].

Стратегічною метою північноамериканської стратегії є одержання максимального прибутку шляхом створення афілійованих структур і незалежних компаній на території приймаючої країни. Причому трансфер технологій здійснюється в країні, де спостерігається великий технологічний розрив і потрібна передача максимального технологічного пакета. Основою даної стратегії є трансфер нової для приймаючої країни технології, патентування якої можливо на території країни-реципієнта для завоювання монопольного положення через її використання та захист своїх конкурентних переваг.

Японська технологічна стратегія в якості мети переслідує збільшення обсягів експорту шляхом продовження життєвого циклу використовуваних технологій. Основним завданням у такому випадку є передача організаційного, управлінського досвіду та знань на базі досягнутого рівня науково-технічного розвитку шляхом створення спільних компаній на території реципієнта, що сприяє швидкій дифузії та простому трансферу технологій у приймаючій країні.

Країни, що мають високий рівень продуктивності праці і факторної продуктивності, тобто володіють вираженою технологічною перевагою, можуть бути конкурентоздатними на світових ринках, підтримуючи при цьому високі доходи та рівень життя населення за рахунок високої порівняно з

витратами доданої вартості. Конкурентоздатність країни, заснована на технологічних перевагах, властива для провідних промислово розвинених країн. За деякими оцінками [2], понад 50% ВВП основних країн ОЕСР формується на основі використання знань, а успіх національних економік визначається відповідно ефективністю в розробці або залученні та використанні знань і технологій.

Сьогодні відбувається формування нової теорії зовнішньої торгівлі, заснованої на визнанні абсолютних конкурентних переваг країн на базі технологічних і структурних факторів. Проте, роль фактора технології вже знаходилася в основі теорії технологічного розриву М. Познера, відповідно до якої країна в результаті володіння прогресивною технологією отримує порівняльну перевагу за технологічним фактором. Згідно з теорією Р. Вернона перевага цього типу проходить чотири стадії міжнародного життєвого циклу інноваційного продукту, при цьому на окремих стадіях країна буде мати порівняльні переваги. Міжнародний аспект розміщення виробництва через процеси інвестування розглянув Д. Данінг – автор еkleктичної концепції, відповідно до якої в технологічній сфері існують переваги локалізації та інтернаціоналізації.

Участь національної економіки в міжнародному трансфері технологій передбачає отримання наступних ефектів, що впливають на формування технологічних переваг країн:

1) ефект оптимізації інноваційних пріоритетів та програм науково-технічного розвитку виходячи зі світового досвіду, технологічних прогнозів (форсайту) та національних пріоритетів виходячи з національної галузевої специфіки та стратегічних планів;

2) синергетичний ефект (ефект міжнародної інноваційної інтеграції) – підсилення вітчизняних розробок за рахунок міжнародного інноваційно-технологічного співробітництва та примноження знань;

3) ефект масштабу – рух фундаментальних технологій найбільш ефективно здійснюється в глобальних мережах (мережі першого рівня), нових – національних (мережі другого рівня) і регіональних (мережі третього рівня). Наявність трьох мережевих структур припускає три різновиди синергетичних ефектів в економіці. Кожен тип мережі відрізняється не лише масштабом інформаційних і ресурсних потоків, але й специфічними формами обміну і самоорганізації, інституціональними елементами, інфраструктурою та характером трансферу технологій. При наявності трьох рівнів мереж економіка країни та регіонів набуває ознак інноваційності, в результаті формується простір інноваційних мереж. Як наслідок, інноваційний розвиток одночасно відбувається в глибину і ширину, а конкурентоздатність національної економіки виходячи з цього можна визначити виходячи з масштабності та щільності інноваційної мережі [3];

4) імпорт ефективності (ефект «наздоганяючого» розвитку) – впровадження найбільш ефективних іноземних розробок з метою скорочення технологічного розриву в окремих сферах національної економіки, запровадження міжнародних стандартів сфери НДДКР та виробництва, ефективних практик менеджменту;

5) ефект інноваційного імпульсу для національної економіки за рахунок масштабної модернізації, розвитку нових пріоритетів за участю іноземних партнерів з метою відновлення процесу технологічного накопичення

(переважно це актуально для країн, що розвиваються) та оптимізації галузевої структури національної економіки. Іноземна технологія (або принципи її функціонування, основні ідеї), особливо високої технології, може стати основою для подальшої розробки нових модифікацій на її основі та розвитку технологій суміжних галузей;

б) ефект конкурентних стимулів – поява нових технологій стимулює механізми конкуренції, що сприяють зростанню економічного та технологічного потенціалу країни. Відповідно до однієї з моделей, запропонованої китайськими дослідниками (Цзинсі Дін, Яцзюн Сює) для аналізу процесу технологічної імітації, в історичній динаміці можна виділити чотири послідовних етапи (відповідно до порядку зростання технологічної майстерності сторін, що навчаються, і відповідного зростання частки неявного знання): проста (чиста) імітація; інноваційна («креативна») імітація: «наслідувальна» інновація; самостійна (незалежна) інновація – вища стадія технологічної майстерності, яка базується на еволюційній стратегії, що включає попередні стадії;

7) перевага технологічної капіталізації – технічні рішення у випадку ефективного управління та оцінки здатні стати інтелектуальним фактором виробництва та можуть мати спільні з іншими факторами виробництва властивості товару, що в цьому випадку виражений технологічною рентою, яка проявляється в експорті національних технологій або залученні іноземних інвестицій в інновації;

8) ефект стратегічної переваги, яка полягає у закріпленні або підсиленні конкурентних переваг країни в спеціалізації в окремій сфері (галузі) за рахунок трансферу (стратегія лідерства на основі знань). Наприклад, в Норвегії реально сформувалася соціальноорієнтована держава, існування якої багато в чому підтримується її нафтогазовим сектором, ефективність якого забезпечена не лише ціновими факторами кон'юнктури міжнародного ринку, але й інноваційною ефективністю цих галузей. Метою Норвегії до 2020 року є перетворення в міжнародний центр нафтової і газової галузі, що планується досягти за рахунок залучення до інвестування міжнародних компаній і позиціонування як експортера нових технологій розвідки та видобутку нафтових ресурсів;

9) іміджевий ефект – залучення людського капіталу та відповідних економічних агентів, зокрема стратегічних інвесторів, профільних споживачів і ТНК, та сприяння трансферу «неявних знань», які полягають в уявленні про країну як надійного партнера при міжнародному співробітництві, який здатен реалізувати найбільш амбітні проекти. Передача технологій ТНК може не тільки дати поштовх до розвитку науково-технічного потенціалу окремих галузей, але й забезпечити в середньостроковій і довгостроковій перспективі ефективне функціонування суміжних галузей за рахунок загального росту інноваційного потенціалу національного господарства [6];

10) ефект коопераційної готовності (за аналогом принципу, покладеного в основу методології розрахунку Networked Readiness Index) – накопичення досвіду та готовність (адаптованість) до функціонування в міжнародних об'єднаннях та партнерствах, що дають можливість нарощення кількості знань та синергії ідей, що базуються на різних соціально-економічних умовах. Сьогодні спеціалізація приводить до більшої взаємної залежності з іншими фірмами, організаціями, постачальниками, а тому ТНК

частіше стали залучати до коопераційного співробітництва місцевих постачальників та представників наукової спільноти, а характерною рисою сучасного етапу є дво- або багатосторонній характер міжнародного трансферу технологічних систем, а сама фірма може як передавати, так і виступати в ролі приймаючої сторони. Досвід показує, що спільні підприємства, створені для проведення НДДКР, позитивно впливають на динаміку інноваційного розвитку окремих галузей. Наприклад, аналіз торговельного балансу галузей США приводить до висновку, що в галузях, у яких поширені учасники, що проводять спільні НДДКР, торговельний баланс приблизно на 620 млн. доларів США вище торговельного балансу в галузях, де подібні учасники відсутні [4];

11) ефект оптимізації ресурсів – економія за рахунок відмови від окремих видів НДДКР та спрямування вивільнених ресурсів на інноваційну діяльність, що характеризується більшою пріоритетністю та більшим економіко-технологічним потенціалом;

12) ефект підвищення експортної ефективності через експорт технологій як способу обійти проблеми експорту відповідного товару або встановлення контролю над закордонною фірмою через умови ліцензійної угоди (обсяг виробництва, участь у прибутках). Якщо раніше більша частина капіталовкладень направлялась у підприємство, що приймає технологію, і переміщення технологій в рамках фірми, у т.ч. й через новостворені спільні підприємства, то на сьогоднішньому етапі стали переважати комерційні операції, перш за все продаж ліцензій, а також перехресні ліцензійні ланцюжки;

13) ефект імпорту навичок через систему надання інжинірингових послуг та через неорганізований трансфер при участі наукових кадрів в міжнародних науково-дослідних проектах та програмах;

14) ефект інноваційно-інвестиційного іміджу як фактор залучення профільних технологічних інвестицій та людського капіталу в країну, маркетингу національного інноваційного потенціалу, що дозволяє спрощувати комунікації та процес налагодження міжнародного співробітництва;

15) ефект маркетингової орієнтації – орієнтація наукового процесу на реальні потреби національної та світової економіки та формування відповідної маркетингової стратегії з урахуванням специфіки ринку технологій та ринку високотехнологічної продукції;

16) ефект розвитку інформаційно-аналітичного середовища, який передбачає, що учасники інноваційних відносин повинні здійснювати оцінку зовнішнього та внутрішнього середовища, проводити інформаційну розвідку, виявляти майбутні потреби в інноваціях, порівнювати витрати у конкуруючих фірм максимально використовуючи всі доступні ресурси на ринку інтелектуальної власності, обираючи найбільш ефективні з них;

17) ефект формування інноваційної культури та культури інтелектуальної власності, реформування освітньої системи. Згідно з Всесвітнім оглядом економічних злочинів серед порушень, що очікуються в майбутньому суб'єктами України, порушення прав інтелектуальної власності (36%) знаходиться на другому місці після корупційних дій (42%). Р. Макконнелл та С. Брю із сучасним розвитком економіки пов'язують не лише зміни у матеріальній базі, а серйозні зрушення у мисленні людей. Відтак в Україні назріла нагальна необхідність формування нового типу економічно-

інноваційної культури, яка буде ставити на перше місце захист інтелектуальної власності як основного ресурсу розвитку країни. В 2003 р. ВОІВ прямо проголосила своєю головною метою формування культури інтелектуальної власності.

Найбільш повну реалізацію потенціалу вищенаведених ефектів можливо отримати у випадку ефективного державно-приватного партнерства та створення відповідної інституційної інфраструктури міжнародного трансферу технологій. Саме держава здатна створити організаційно-економічні основи розвитку системи міжнародного трансферу технологій, розвиваючи національну інноваційну систему та формуючи систему захисту прав інтелектуальної власності та залучення інвестицій. Крім того, спостерігається виражена залежність технологічних конкурентних переваг від якості соціального капіталу в країні та соціокультурних факторів.

1. Данильченко А. Тенденции и стратегии интернационализации трансфера технологий и участие Республики Беларусь в этом процессе [Электронный ресурс] / А. Данильченко, Е. Бертош // Журнал международного права и международных отношений. – 2012. — № 3. – Режим доступа: <http://www.evolutio.info/content/view/1981/5/>

2. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность стран [Электронный ресурс] // Что такое конкурентоспособность? – Режим доступа: <http://eifg.narod.ru/gelvanovsky4.htm>

3. Чернов С.А. Инновационные сети [Электронный ресурс] // Проблема времени в культуре, философии и науке. – М., 2006. – Режим доступа: http://www.chronos.msu.ru/RREPORTS/problema_vremeni/chernov_innovatsionnye.htm

4. De Courcy J. Research Joint Ventures and International Competitiveness: Evidence from the National Cooperative Research Act // Economics of Innovation and New Technology. – Vol. 16. – № 1. – January. – 2007. – P. 51-65(15).

5. Dollar D., Wolf E. The Global Competitive // Journal of International Economics, 2003, № 27(3–4). Oxford University Press. P. 199–220

6. UNCTAD. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – N.Y. & Geneva, 2007. – P. 132-133

Економіка та менеджмент: перспективи розвитку : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 22–24 червня 2012 року / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 99-103.