

### **3.1. Роль великих підприємств у реалізації інноваційної моделі економічного...**

компаній та пенсійних фондів, фондових бірж та електронних торговельних систем та інших інституцій, що забезпечують ефективне управління інвестиційними ресурсами і захист прав власності, та у решті решт призводить до збільшення рівня капіталізації економіки. Залишається актуальною проблема створення сприятливих фінансових умов для залучення прямих іноземних інвестицій, трансферу передових технологій, міжнародного співробітництва та організації спільного бізнесу, у тому числі з транснаціональними компаніями, у галузях виробництва та використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, які повинні стати каталізаторами довгострокового сталого економічного зростання.

### **3.2. Сучасні світові тенденції інноваційного розвитку великих корпоративних структур у наукомісткому секторі**

Характер і зміст теоретичних дискусій щодо ролі великих корпоративних структур в інноваційному процесі віддзеркалює також практичні ситуації, які можна спостерігати в різних країнах світу. Так, у США традиційно наголошується на виключно важливу роль малого бізнесу в розвитку високих технологій, які за тим забезпечують стале економічне зростання країни. Малий інноваційний бізнес забезпечує швидкість технологічних змін і тим самим має перевагу перед великими корпораціями у випадку, коли треба динамічно комерціалізувати новітні технології чи задовольнити інноваційний попит споживачів. Як аргумент на користь такої позиції наводяться приклади успіхів розвитку галузей біотехнології та комп'ютерного програмного забезпечення, які швидко отримали високу капіталізацію, але розпочалися зі створення фірм малого бізнесу [15]. Вважається, що малий бізнес також оперативно опановує нові продукти, вдосконалює та поширює їх, вступаючи у кооперацію як з виробниками, так і зі споживачами, адаптуючи їх нові властивості під можливі інноваційні потреби, а також виступає з'єднуючою ланкою з державним дослідницьким сектором, університетами та іншими учасниками інноваційних процесів. Тому в США вважають малий бізнес ключовою ланкою, яка стимулює розвиток, адаптацію та поширення нових технологій.

Ситуація в США контрастує з ситуацією щодо стимуляції інноваційних процесів у нових індустріальних країнах Південно-Східної Азії, які, наслідуючи досвід Японії, набули швидкого економічного розвитку. Широко відомий приклад Південної Кореї, де п'ять найбільших конгломератів (так званих "чехоль") здійснювали 83% всіх

### 3. ВЕЛИКІ ПІДПРИЄМСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО...

приватних промислових науково-дослідних і конструкторських розробок, та Тайваню, де 70% таких розробок здійснювалося шістьма компаніями [16].

Ретельніший аналіз практики інноваційної активності свідчить, що різниця між американським та японським підходами пов'язана з характером технологічних інновацій, які мають там місце. У США народжуються і втілюються у нові вироби базові інновації, а в країнах Південно-Східної Азії - поліпшуючі. Відомо, що багато конкурентоспроможних продуктів з Японії, Республіки Корея, Тайваню - це вдосконалені та здешевлені інновації США. Тому щільність зв'язку інновацій та концентрації виробництва виникає тоді, коли інноваційний продукт стає масовим, серійним. Проте останнім часом ситуація у цьому плані в Південно-Східній Азії стала змінюватися. Японія, Південна Корея і Тайвань вийшли на лідируючі позиції за індикатором впровадження у виробництво патентів, зареєстрованих у США. Це означає, що ці країни почали активно впливати на ринки продуктів, спричинених власними базовими інноваціями. Відповідно в державній інноваційній політиці цих країн відбулася структурна переорієнтація напрямів підтримки на користь малого і середнього інноваційного бізнесу. Так, в Японії однією з відповідей на рецесію 90-х рр. XX ст. була модернізація базового закону щодо малого та середнього бізнесу. Для активізації японської економіки, наслідуючи досвід США, у 1999 р. була прийнята нова редакція і публічна програма, яка головне наголошувала на стимуляції в Японії зростання не просто малого і середнього бізнесу, а такого інноваційного, направлено на структурну перебудову економіки шляхом створення нових робочих місць у виробництвах, які виробляють нову продукцію, надають новий сервіс, адаптують нову технологію і сприяють продажу нової продукції, підтримують іншу інноваційну активність бізнесу [17]. Створена у 1999 р. система державної підтримки інноваційних досліджень малого бізнесу (SBIR) передбачає надання субсидій та інших преференцій підприємствам малого та середнього бізнесу в їх зусиллях щодо здійснення інноваційних досліджень і розробок [18].

Подібні тенденції спостерігалися в Південній Кореї. До 90-х рр. минулого століття експорторієнтований динамічний розвиток країни забезпечувався велетенськими родинними корпораціями "чебо-лі", які відігравали ключову роль у виробничих процесах, створенні робочих місць, експорті. Відповідно будувалася державна підтримка. Малі та середні підприємства заповнювали ніші навкруги велетенських корпорацій і не відігравали впливової самостійної ролі в

### 3.2. Сучасні світові тенденції інноваційного розвитку великих корпоративних...

процесах економічного зростання. Як відмічають аналітики, це призвело до серйозних диспропорцій між фірмами, галузями та регіонами країни, а головне - стало гальмом подальшого розвитку в умовах глобалізованої знаннєвої економіки. Тому в 1995 р. була створена така державна інституція, як Адміністрація малого та середнього бізнесу (SMBА), головним завданням якої стало стимулювання розвитку цього бізнесу саме у інноваційних напрямках. Політика уряду переорієнтувалася на підтримку конкуренції, підприємництва та сильних інноваційних малих і середніх підприємств [19].

Тепер наведемо статистичні дані щодо структури економік згаданих вище країн, а також США, у розрізі величини фірм. Так, в Японії в 2001 р. було 4,7 млн фірм, які відносяться до малих і середніх (працює <300 осіб), що становило 99,7% усіх фірм за виключенням сектора первинної обробки. З них 87,9% були малими підприємствами (<20). Разом середні та малі підприємства забезпечували роботою 30 млн чол., або 70,2% усіх зайнятих. Ця категорія підприємств забезпечувала 51,2% постачання товарів, 64,4% оптової торгівлі та 72,1% роздрібної торгівлі [20]. У Південній Кореї в 2004 р. нараховувалося близько 3 млн підприємств малого і середнього бізнесу (малі підприємства: <50 зайнятих, середні: <300 зайнятих), де працювало 10,4 млн осіб. Це становило 99,8% всіх фірм та 86,5% усіх зайнятих. За період 1999-2004 рр. кількість зайнятих на великих підприємствах скоротилася на 1,2 млн робітників, а кількість працюючих на малих і середніх підприємствах зросла на 1,54 млн осіб. Остання категорія підприємств збільшила за цей період свою частку в обробній промисловості з 47,5% до 50,9% [21].

Статистику по США ми представляємо згідно з класифікаційними вимогами, закріпленими в Господарському Кодексі України [22], і відповідно вони застосовуються в статистиці України: малі підприємства - чисельність працюючих менше 50 осіб, середні - до 999, великі - більше 1000 осіб. Це дає можливість адекватного порівняння відповідних даних, що і зробимо, розглянувши показники табл. 3.3 і 3.4, де наведено абсолютні значення та структура за розміром фірм щодо кількості фірм і зайнятих, а також фонду оплати праці, економік США та України в 2004 р. За абсолютними обсягами, звісно, важко порівнювати ці дві економіки, але за пропорціями структури, на наш погляд, варто, бо економіка США вважається найбільш "природною" з точки зору відносних пропорцій, які утворюються в процесі самоорганізації суб'єктів ринкових відносин. Тому, порівнюючи зазначені параметри структури, ми можемо більш адекватно скласти судження про характер економічних процесів в Україні.

Таблиця 3.3

Структура економіки США у розрізі величини фірм за параметрами кількості фірм, зайнятих і фонду заробітної плати в 2004 р.

	Кількість фірм		Кількість зайнятих		Фонд оплати праці	
	тис. од.	структура, %	млн осіб	структура, %	млрд дол. США	структура, %
<50	5 656,3	96,1	33,218	28,9	1042	24,5
50-999	220,9	3,8	3,161	27,1	1093	25,7
1000+	8,6	0,1	50,696	44,1	2119	49,8

Джерело: U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy, from data provided by the U.S. Bureau of the Census, Statistics of U.S. Business.

Таблиця 3.4

Структура економіки України у розрізі величини фірм за параметрами кількості фірм, зайнятих і фонду заробітної плати в 2004 р.

	Кількість фірм		Кількість зайнятих		Фонд оплати праці	
	од.	структура, %	млн осіб	структура, %	млрд грн	структура, %
малі	283 398	85,6	1,928	20,2	7,609	11,3
середні	47 025	14,2	4,518	47,4	27,330	40,7
великі	699	0,2	3,081	32,3	32,240	48,0

Джерело: Основні економічні показники діяльності підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності за 2004 р. Стат. бюлетень. – К.: Держкомстат України, 2005. – С. 16, 72, 76.

Порівнюючи дані табл. 3.3 та 3.4, можна побачити, що за категорією великих корпоративних структур Україна знаходиться в межах американських пропорцій і за кількістю фірм, і за обсягом фонду оплати праці. Проте розвиток малого бізнесу в Україні продовжує серйозно відставати від пропорцій США.

Як бачимо, це відбувається за рахунок середніх підприємств, частка параметрів яких в українській економіці значно перевищує американські показники. У наступному параграфі ми детальніше проаналізуємо стан справ в Україні, але вже тут зауважимо, що, на наш погляд, ця ситуація є наслідком відставання у продуктивності праці аналогічних виробництв України та США. Тому багато українських середніх підприємств працюють з відносним перевитрачанням трудових ресурсів порівняно із США, де такі виробництва попадають у категорію малих (за критерієм <50).

Різниця у продуктивності дедалі більше стає основним критерієм економічної оцінки розміру підприємств. У свою чергу, для однотипних виробництв рівень продуктивності праці сьогодні прямо залежить від типів технологій, які використовуються, та відповідних

### 3.2. Сучасні світові тенденції інноваційного розвитку великих корпоративних...

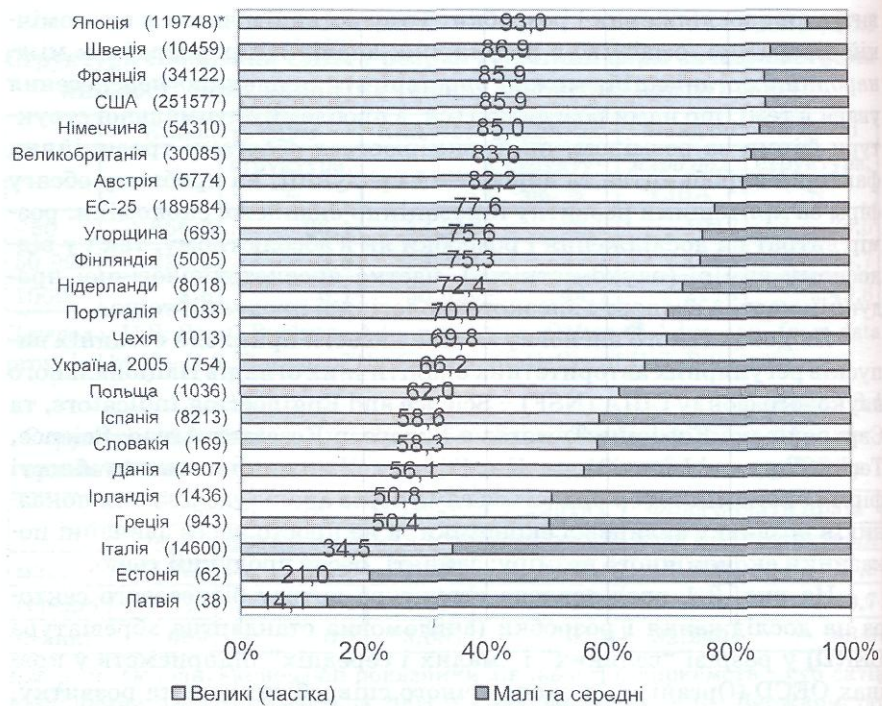
витрат на дослідження і розробки. Тому останнім часом в економічній літературі, особливо в регулярних аналітичних розробках міжнародних організацій, можна спостерігати тенденцію перенесення уваги в темі, що нами розглядається, з проблеми оптимальної структури фірми за розміром, який вимірюється обсягами традиційних факторів виробництва та виробленої продукції, на проблему обсягу фірм за критеріями розвитку інноваційно-знаннєвої економіки: розмір витрат на дослідження і розробки як в абсолютному, так і у відносному вимірі (наукомісткість), частка високотехнологічної продукції, частка експорту високотехнологічної продукції тощо.

Як доказ такого висновку можна навести приклади останніх випусків регулярних авторитетних аналітичних оглядів Національного наукового фонду США (NSF) - Science and Engineering Indicators, та Європейської Комісії - Towards a European Research Area - Science, Technology and Innovation - Key Figures. У них оцінка масштабності фірм і економік тепер подається саме через аналіз зазначених показників розвитку знаннєвої економіки, а не просто через звичайні показники економічного розміру: зайняті, обсяг продукції тощо.

На рис. 3.1 представлена структура витрат бізнесового сектора на дослідження і розробки (англомовна стандартна аббревіатура BERD) у розрізі "великих" і "малих і середніх" підприємств у країнах OECD (Організація економічного співробітництва та розвитку, яка об'єднує понад 30 високорозвинених країн світу) в 2002 р. Для порівняння ми зробили приблизні аналогічні підрахунки для України за даними Держкомстату для 2005 р. На жаль, Україна ще й досі не перейшла на уніфіковану з країнами OECD статистику сфери наукових досліджень і розробок, тому ми можемо вести мову тільки про приблизні співставні аналоги з нашої статистики, але, вважаємо, репрезентативність представлених українських даних є достатньою для потреб порівняльного аналізу.

Країни на графіку ранжовано за обсягом частки великих підприємств у зазначених витратах бізнесових структур. Біля назви країни у дужках показані абсолютні величини загальних витрат на дослідження і розробки в країні в 2003 році. Для порівняння також представлені дані по Україні за 2005 р. за номінальним обмінним курсом гривні до ЄВРО. Як засвідчують дані рис. 3.1, великі підприємства мають переважну частку інвестицій у сфері досліджень і розробок у бізнесовому секторі розвинених країн. До того ж, чим більша країна і чим більші загальні витрати у цьому секторі, тим більшу частку BERD мають великі підприємства. Правда, є винятки - Італія і Швеція, які перебувають на місцях не за своєю "ваговою категорією". Для

### 3. ВЕЛИКІ ПІДПРИЄМСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО...



\* У дужках обсяг загальних витрат на дослідження і розробки в країні (GERD) в 2003 р., в Україні за 2005 р., млн євро.

**Рис. 3.1. Структура витрат бізнесу на дослідження і розробки за розміром підприємств у країнах ОЕСД у 2002 р. і в Україні в 2005 р.**

*Джерело:* Towards a European Research Area - Science, Technology and Innovation - Key Figures 2005. - European Commission, 2005. P. 41; Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. - К.: Держкомстат України, 2006.- С. 95, 207.

Італії це, напевно, можна вважати недоліком, що великі корпоративні структури недостатньо фінансують в інноваційну сферу країни. Для представлених двох прибалтійських країн така ситуація більш зрозуміла, оскільки в процесі перехідних трансформацій більшість їх великих промислових підприємств припинили своє існування. У цілому за рис. 3.1 можна відзначити, що тільки три країни мають частку великих підприємств менше половини. Країни Європейського Союзу у середньому мають частку великих підприємств на рівні більше ніж три чверті всіх бізнесових інвестицій в сферу, що розглядається.

### 3.2. Сучасні світові тенденції інноваційного розвитку великих корпоративних...

Щодо України можна зробити висновок про нормальну за світовими мірками пропорцію витрат великих корпоративних структур на науково-технічну діяльність. Але також чітко видно великий розрив в абсолютних обсягах такого фінансування, особливо якщо врахувати чисельність населення та кількість зайнятих у науково-технічній сфері. Так, якщо оцінювати приблизно за ряд років, за кількістю дослідників Україна випереджає в 1,5 раза і Італію, і Іспанію, але витрачає на дослідження та розробки удвічі менше, ніж Італія та менше на 10%, ніж Іспанія. Кількість дослідників в Україні на 20% більше, ніж у Польщі, але загальні витрати на 30% менші. Порівняно з Угорщиною в Україні у п'ятеро більше дослідників, але тільки на 10% більші обсяги фінансування цієї сфери. Щодо розвинених країн картина - драматична: Німеччина має дослідників у 2,5 раза більше, ніж Україна, а загальний обсяг фінансування сфери досліджень і розробок перевищує відповідний український у 70 разів; відповідні цифри щодо Франції - 1,7 та 45; Великобританії - 1,7 та 40. Тому проблема ефективності розподілу та використання інноваційних витрат, у тому числі для стимулювання великих корпоративних структур, є першочерговою для української державної інноваційної політики.

Про необхідність приділення спеціальної уваги до інноваційної діяльності великих підприємств також свідчать дані про корпорації, які є найбільшими у світі за інноваційними витратами. Достатньо несподівану картину можна побачити, якщо порівняти частки у світових витратах на дослідження і розробки найбільших 100 фірм і найбільших 500 фірм. Відповідні дані по регіонах і країнах-лідерах - США та Японії наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Частка 100 та 500 найбільших корпорацій світу у загальносвітових витратах на дослідження та розробки (GERD) в 2000 р., %

Показник	Найбільші 100 корпорацій світу			Найбільші 500 корпорацій світу		
	кількість фірм, од.	загально-світова частка GERD	середній щорічний темп GERD у 1996–2000 рр.	кількість фірм, од.	загально-світова частка GERD	середній щорічний темп GERD у 1996–2000 рр.
США	43	44	10,3	208	43,8	11,4
ЄС-15	31	29,2	15,6	132	28,0	16,3
Японія	21	21,6	4,9	127	23,1	7,0
Інші країни	5	5,2	5,3	33	5,1	9,0
Разом	100	100,0	10,1	500	100,0	11,4

Джерело: Third European Report on Science & Technology Indicators – 2003: Towards a knowledge-based economy. – European Commission, 2003. P. 138.

Звертає на себе увагу майже тотожна частка у загальносвітових витратах на дослідження і розробки найбільших 100 та 500 корпорацій по всіх представлених таксонах. Це демонструє вирішальний вплив зазначеної першої сотні на загальносвітову динаміку інноваційних процесів і її виключну вагу в обсягах таких витрат. Незважаючи на те, що кількість фірм по кожній групі країн і регіонів у цій класифікації не змінилася за період 1996-2000 рр., середньорічний темп приросту витрат GERD за цей проміжок часу був вищий за сукупністю найбільших 500 корпорацій проти сукупності зі ста таких фірм. Це свідчить про те, що набуте монопольне становище найбільших корпорацій не має вирішальної переваги і може змінитися, якщо не підтримувати динамізм інноваційних процесів на достатньо високому рівні, що світові гіганти і роблять.

Але тут варто знову повернутися у першу частину цього параграфу і повторити, що ці ж самі найрозвиненіші країни світу, де частка великих корпоративних структур у загальних обсягах витрат на дослідження і розробки зробили серйозну корекцію своєї державної інноваційної політики у бік підтримки інноваційного малого бізнесу, головна функція якого в еволюційному форматі шукати нові інноваційні шляхи для економіки країни. Знайдені таким чином напрями і стратегії потім швидко і масштабно розвивають великі корпорації. У цьому, можна узагальнити, проявляється певна діалектична форма співіснування великого і малого бізнесу на теренах інноваційної ви-сокотехнологічної діяльності.

Для українських бізнесменів і урядовців у даному висновку найбільш критичним і, можливо, не повною мірою зрозумілим є теза, що ефективний інноваційний розвиток великих корпорацій тісно залежить від інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу. Тому в політиці підтримки малого бізнесу наголос треба робити не просто на створенні додаткових робочих місць, а саме - інноваційних, ви-сокотехнологічних робочих місцях. На жаль, до тепер вітчизняний малий бізнес був майже повністю індиферентним до інноваційних змагань, а про спеціальну політику щодо стимуляції такої діяльності навіть немає мови.

Зазначена діалектика у відносинах великого та малого бізнесу щодо інноваційних процесів підтверджується також іншими явищами європейської практики. Підприємства малого та середнього інноваційного бізнесу (МСІБ) в країнах - нових членах ЄС, а також в країнах ЄС-15 з недостатньою концентрацією інноваційних витрат, таких як Італія, Греція, Іспанія, мають низьку наукомісткість продукції. Напроти, країни з невисокою часткою витрат на дослідження



### 3.2. Сучасні світові тенденції інноваційного розвитку великих корпоративних...

та розробки на підприємствах МСІБ, таких як Швеція, Франція, Німеччина, США та Японія, характеризуються високим рівнем наукомісткості виробництва. Аналітики відзначають, що країнам із низьким рівнем наукомісткості продукції та відносно менш розвинутою науково-технічною сферою часто не вистачає масштабу національних великих наукомістких великих корпорацій, які можуть сприяти і обумовлювати домінування МСІБ у загальних інноваційних витратах країни. Аналізуючи характеристики МСІБ, можна спостерігати значиму кореляцію між низькою наукомісткістю таких фірм і високою їх часткою в національних BERD (за винятком Данії).

Інший важливий фактор ефективності високотехнологічного великого бізнесу пов'язаний з характером його життєвого циклу. Якщо велика компанія утворилася з МСІБ, то це дає найбільший економічний ефект для забезпечення сталого розвитку країни. Тому принциповим в інноваційній політиці є створення умов для можливості зростання та експансії МСІБ. Європейські аналітики відзначають, що США має перевагу проти Європи у цьому питанні, тому багато світових брендів у цій країні починали з малих підприємств, а за тим швидко зростали. Наприклад, статистика показує, що тільки 16% теперішніх великих корпорацій ЄС були засновані після 1980 р., а в США цей показник становить 30%. Серед решти великих компаній в ЄС тільки 37% розпочали свою діяльність із нульової відмітки, а в США таких підприємств 82% [23].

Наведений аналіз розкриває причину підвищеної уваги до процесів створення та розвитку фірм, процесів зростання вартості фірм і структури ланцюгу створення вартості тощо, яку сьогодні надають аналітики всіх авторитетних видань. У контексті застосування такої політики в Україні варто ще раз наголосити на тому, що всі зазначені вище особливості функціонування великих корпоративних структур розглядаються і проявляються саме у високотехнологічних галузях і пов'язані зі стимулюванням інноваційних процесів як головного фактора довгострокового економічного розвитку. Тому першочерговим завданням для української державної інноваційної політики повинна стати дієва підтримка процесів створення, розвитку та експансії на глобалізованих ринках підприємств МСІБ, які функціонують у наукомістких галузях, пов'язаних із застосуванням технологій високого та середнього рівня.

Ще один принципово новий актуальний аспект функціонування великих корпоративних структур пов'язаний із значним посиленням процесів глобалізації. Ці процеси породили нові тенденції у розвитку великих підприємств - сформувалася потужна мережа транс-

національних корпорацій (ТНК), яка у наш час виступає головним провідником не тільки глобальних, а й місцевих технологічних змін [24]. Деякі автори вважають, що ця форма в сучасних умовах п'ятого технологічного укладу виступає як найбільш ефективна для розвитку новітніх виробничих відносин і технологій. Визначається рівень транснаціоналізації компанії з використанням показника індексу транснаціоналізації. Цей індекс враховує три компоненти - частку зарубіжних активів, частку зарубіжних продажів та частку персоналу, що працює за кордоном. У табл. 3.6 наведено десятку компаній-лідерів за коефіцієнтом транснаціоналізації у **2003 р.** за даними **UNCTAD**. Перша десятка не включає американські компанії, що є новим явищем. З точки зору оцінки за технологічними укладами цей список складається переважно з галузей "інформаційного" ключового фактора, хоча висока ступінь транснаціоналізації виявилася в компаніях, що працюють у металургійній та будівельній галузях. Проте перевага залишається за постіндустріальними галузями - ме-діаоператори, компанії зі сфери телекомунікацій, фармацевтики.

Оцінюється також індекс інтернаціоналізації - співвідношення іноземних філій та дочірніх компаній до загальної кількості відділень ТНК. За цим індексом згідно з даними **UNCTAD** у **2003 р.** перша десятка компаній представлена в табл. 3.7. Тут з'явилися американська корпорація IBM, фінська Nokia, швейцарські Nestle та Novartis, корейська Samsung Electronics та французька фармацевтична компанія Sanofi-Aventis. Галузевий розподіл виявився на користь фармацевтики, електроніки та телекомунікацій.

Таблиця 3.6

## Топ-10 корпорацій за рівнем транснаціоналізації

Ранг	Назва корпорації	Країна	Галузь	TNI, %
1	Thompson Corportion	Канада	Медіагалузь	98,0
2	CRH Plc	Ірландія	Будівельні матеріали	95,2
3	News Corporation	Австралія	Медіагалузь	92,5
4	Roche Group (Umoе AS)	Швейцарія	Фармацевтика	91,8
5	Cadbury Scheweppes Plc	Велика Британія	Харчова галузь	87,0
6	Philips Electronics	Нідерланди	Електроніка	85,5
7	Vodafone Group Plc	Велика Британія	Телекомунікації	85,1
8	Alcan Inc.	Канада	Металургія	84,4
9	Publicis Groupe SA	Франція	Бізнес послуги	82,3
10	British Petroleum Company Plc	Велика Британія	Нафтова галузь	82,1

Джерело: UNCTAD, World Investment Report. – 2005. – Р. 267–269.

Таблиця 3.7

## Топ-10 корпорацій за рівнем інтернаціоналізації

Ранг	Назва корпорації	Країна	Галузь	П, %
1	Thompson Corportion	Канада	Медіа галузь	98,0
2	Nokia	Фінляндія	Телекомунікації	95,15
3	Nestle SA	Швейцарія	Харчова галузь	94,01
4	Alcan Inc.	Канада	Металургія	93,29
5	IBM	США	Електроніка	92,11
6	Novartis	Швейцарія	Фармацевтика	90,63
7	Samsung Electronics	Південна Корея	Електроніка	89,89
8	CRH Plc	Ірландія	Будівельні матеріали	88,45
9	Roche Group (Umoe AS)	Швейцарія	Фармацевтика	87,42
10	Sanofi-Aventis	Франція	Фармацевтика	87,01

Джерело: UNCTAD, World Investment Report. – 2005. – Р. 267–269.

Іншим критерієм глобальної ринкової сили виступає абсолютна кількість іноземних філій компанії. За статистикою UNCTAD в першу десятку потрапляють автомобільні корпорації Ford Motor Company, Toyota Motor Company, а очолює список виробник електронної техніки General Electric. Кожна з цих лідируючих корпорацій має більше ніж 350 філій у різних країнах світу.

У літературі також звертається увага на те, що сучасні міжнародні корпорації повинні орієнтуватися на захоплення значної частки світового товарообігу і таким чином мати реальну можливість регулювати виробництво і збут у рамках світового господарства. Фактично такі корпорації повинні стати монополістами або олігополістами світового чи регіонального масштабу у своїй галузі. Важливою характеристикою ТНК є також обсяг та географічна структура прямих іноземних інвестицій, які вона здійснює в різні країни світу. Географічно розпорошені філіали і фрагментарні системи виробництва перетворюються на мережі виробництва і збуту, інтегровані глобально і регіонально. Ці мережі створюють якісно новий варіант міжнародних економічних відносин, де ТНК претендують на реальну владу.

Важливою системоутворюючою рисою сучасної ТНК є належність до високотехнологічної галузі виробництва. Ядром постіндустріальної економіки виступають такі галузі та сфери пріоритетного розвитку, як електронна промисловість, обчислювальна та оптиковолоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, видобування і переробка газу, інформаційні послуги. Спричинено це тим, що основний ресурс на даній стадії розвитку економічної системи - інформація та знання. Тому дуже важливою рисою є здатність застосовувати інформацію, створювати знання і забезпечувати їх комерційне використання. Про це переконливо свід-

чать показники зростання в галузях виробництва програмного забезпечення і баз даних, комп'ютерів, електроніки, телекомунікацій.

Темпи збільшення вартості акцій, що котуються в електронній біржі NASDAQ, є більш значними, ніж акцій корпорацій, що працюють у традиційних сферах. Більше того, 15 з 20 найбагатших людей США - власники молодих компаній саме в цих галузях промисловості ("Microsoft", "Oracle", "Intel", "Metromedia", "New World Communications"). Підтвердження цьому висновку знаходять також в рейтингу Global 500, побудованого журналом New York Times. Структура перших 30 компаній, що мають найбільшу ринкову вартість, за галузями економіки є такою: нафтогазова промисловість - 6 компаній; фармацевтична галузь - 5 компаній; електроніка та комп'ютерні технології - 5 компаній; банківська діяльність - 5 компаній; страхування - 2 компанії, харчова промисловість - 2 компанії, торгівля - 1 компанія; інші галузі - 4 компанії.

За обсягом іноземних активів галузевий розподіл топ-десятки дещо інший. До списку лідерів входять три автомобільні компанії - Ford Motor Company, General Motors, Toyota Motor Company, а також 2 ТНК, що представляють галузь телекомунікацій - Vodafone Group та France Telecom. Найсильнішими є позиції нафтопереробної галузі - її у списку представляють 4 компанії: BP, ExxonMobil, Royal Dutch/Shell, Total. Дослідники транснаціональних корпорацій також відмічають зниження ролі банківського сектора і поступовий перехід лідерства до небанківських фінансових установ, перш за все, страхових компаній та інвестиційних фондів. Причому дана тенденція характерна як для американського, так і для європейського ринків.

Сучасна економічна наука велику роль у забезпеченні ефективності фірм та країн відводить інституційній побудові, зокрема необхідності створити таку структуру, яка забезпечить максимально ефективний зв'язок між всіма ланками транснаціональної корпорації, незалежно від їх географічного розміщення. Організаційна структура таких корпорацій повинна відповідати вимогам інформаційного суспільства - створення стратегічних альянсів. Саме ця форма, на думку багатьох авторів, буде домінуючою у найближчі часи. Стратегічний альянс (СА) - це угода про кооперацію двох або більше незалежних фірм для досягнення певних комерційних цілей, для отримання синергії об'єднаних і взаємодоповнюючих стратегічних ресурсів компаній. Зокрема, за сферою діяльності найбільш розповсюдженими є альянси з метою реалізації науково-дослідних проєктів. Так, компанія Toshiba, уклала угоду про стратегічний альянс з компанією Ericsson з метою розробки нового обладнання в галузі зв'язку, із Sun

### 3.2. Сучасні світові тенденції інноваційного розвитку великих корпоративних...

Microsystems - для розробки портативних модифікацій робочих станцій для Sun і використання обладнання SUN в продукції Toshiba з контролю енергосистем, дорожнього руху і автоматизованого моніторингу робочих процесів. Іншим прикладом подібної кооперації є угода між автомобільними гігантами "Дженерал Моторз", "Форд", "Тойота Мотор" та "Рено-Нісан" про створення найбільшого у світі віртуального ринку - спільної комп'ютерної мережі продажу своєї продукції та закупівлі комплектуючих і різних послуг через Internet. Такі консорціуми для реалізації спільних проектів є однією з найбільш розповсюджених типів С А за формою участі. Не менш популярними є також СА з акціонерною участю та зі створенням спільних підприємств. Яскравий приклад створення подібних альянсів - автомобільна галузь. Протягом 1990-2000 рр. тут утворилось 5 великих стратегічних альянсів, очолюваних "Даймлер-Крайслер" (Німеччина\США), "Рено-Нісан" (Франція/Японія), "Дженерал Моторз" (СІА), "Форд" (США) та "Фольксваген" (Німеччина).

Прикладами переходу до модульної системи організації в роботі ТНК може служити розширення їх співпраці з малими фірмами в сфері технологічних досліджень. Деякі з них, зокрема General Electric та Cisco вже досягли в цьому значних успіхів. Розподіл організаційної структури таких корпорацій відбувається на горизонтальній основі за базовими процесами (як правило, виділяють 3-5 процесів, що лежать в основі виробничого циклу). Основою компанії є автономні робочі групи, кількість яких і чисельність топ-менеджменту є меншою проти того, що було до такого реінжинірингу.

Новий тип організаційної структури народжується під впливом об'єктивного фактора - швидкого розвитку інноваційних процесів. Розширення ролі нематеріальних ресурсів (зокрема, інформації) та високі темпи розвитку ринків вимагають від компаній швидкої реакції, переоснащення виробництва, прийняття рішень, процедура яких не була прописана в бюрократичних корпораціях. За цих умов вирішальним стає не стільки слідування за попитом, скільки здатність робітників його формувати. Тим самим актуалізується значення фактора мобілізації творчого потенціалу працівників компанії для забезпечення ринкового успіху.

У дослідженнях наголошується, що сучасна корпорація базується, перш за все, на розвитку людського капіталу. Персонал такої корпорації - це люди інтелектуальної праці, які визначають свої найбільш принципові інтереси не в термінах максимізації спожитих чи накопичених благ, а в категоріях внутрішнього інтелектуального зростання й розвитку. Такі риси сучасного персоналу спричинили і зміну в самому

### **3. ВЕЛИКІ ПІДПРИЄМСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО...**

процесі роботи організації. У цьому контексті набуває нового змісту тенденція інтернаціоналізації розвитку трудових ресурсів.

Сучасна транснаціональна корпорація є креативною в багатьох аспектах своєї праці. Вони дуже рідко обирають стратегію диверсифікації, а натомість зберігають вузьку спеціалізацію. У цьому контексті їх роль у сучасному суспільстві є важливішою, ніж роль класичної та адаптивної корпорації, адже саме вони формують потреби і визначають цілі суспільного виробництва. Дуже важливою рисою цього типу корпорацій називають те, що вони здатні не лише самостійно розвиватися, але й постійно змінюватися, даючи життя новим компаніям.

#### **3.3. Розвиток великих підприємств у інноваційній системі України та шляхи її вдосконалення**

Реалізація інноваційної моделі економічного зростання гостро ставить питання про місце і роль великих корпоративних структур в інноваційному процесі [25]. З одного боку, великі корпоративні структури мають набагато кращі ресурсні можливості для реалізації інноваційних стратегій ніж підприємства малого та середнього бізнесу, але, з іншого, - великі підприємства, монополізуючи ринки, втрачають мотивацію до інноваційної діяльності, що може серйозно гальмувати інноваційні процеси в країні. Ця проблема існує для всіх країн, включаючи всі розвинені [26]. Не оминула вона і перехідні економіки разом з Україною, де за командно-адміністративної системи утворилася структурна домінація великих підприємств. Так, в Україні великі підприємства, маючи за чисельністю працюючих 12-ти відсоткову частку, випускають майже 60 відсотків обсягу всієї продукції, а щодо фінансування інноваційного процесу, то на них припадає майже три чверті такого інвестування. Проте інноваційний процес в країні невпинно згасає. Не зупиняються негативні тренди скорочення кількості інноваційних підприємств та їх результативності. Кількість великих підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, постійно зменшується при тому, що частка таких підприємств залишається меншою за половину всіх великих корпоративних структур. Одночасно треба зауважити, що малий і середній бізнес України майже зовсім не розвиває інноваційний процес.

Світовий досвід не дає однозначної відповіді щодо ефективного розміру інноваційного підприємства [27]. Але для України вагома роль великих підприємств в інноваційному процесі є реальністю. Тому дослідження особливостей інноваційної поведінки таких структур і визначення відповідних механізмів державної інноваційної по-