

низка и не может удовлетворить спрос на специалистов этого профиля. [3, с. 117] Наконец, следует отметить, что среди главных причин недостаточного уровня эффективности охраны интеллектуальной собственности украинских физических и юридических лиц за границей специалистами чаще всего называются отсутствие у государства средств на патентование и осуществление регистрационных процедур за границей.

Следует сделать акцент на внедрение современных технологий управления процессами охраны интеллектуальной собственности. Необходимо разработать систему экономических стимулов коммерциализации запатентованных научно-технических достижений.

Література

1. Дроб'язко В.С., Дроб'язко Р.В. Право інтелектуальної власності: Навч. посібник. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 512 с.
2. Николаєнко С. Проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування щодо прав захисту інтелектуальної власності/ С. Николаєнко// Інтелектуальна власність. – 2007. - № 2. – С. 4 – 14.
3. Цыбулев П.Н. Маркетинг интеллектуальной собственности. – К.: Ин-т интел. собств. и права, 2004. – 184 с.
4. Офіційний сайт Державного департаменту інтелектуальної власності// Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.sdip.gov.ua>.

Татарикова Д. А., Школярєнко О.О.

МІЖНАРОДНІ СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується інтенсивним розширенням міжнародної підприємницької діяльності, тобто діяльності, що здійснюється через науково-технічну, виробничу, торговельну, сервісну та іншу взаємно корисну співпрацю суб'єктів господарювання двох чи більше країн (міжнародних партнерів). [2, с. 7-10]

Проблематика функціонування спільних підприємств заслуговує на особливу увагу як в теоретичному аспекті, щодо визначення природи цього явища, так і в прикладному, практичному сенсі, у контексті міжнародного досвіду спільного підприємництва та реальних проблем із його здійсненням і регулюванням в нашій державі, тому що вони відіграють помітну роль у процесі економічного відродження національної економіки в нашій державі.

Спільні підприємства – це такі господарські підприємницькі структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику [3, с. 12-14].

Дослідженням цієї проблеми займалися наступні сучасні науковці: Н.П.Карачина, С.М.Лиса, С.В.Мамалига, І.П.Сергін, З.О.Жученко, О.А.Кириченко, Н.В.Зачосова, Д.З.Пиріг, М.В.Хохлов, А.М.Турило.

У міжнародній практиці відомі чотири головні типи СП, які пов'язані з рухом інвестиційного капіталу: акціонерне товариство; товариство з обмеженою відповідальністю; командитне товариство; холдинг.

У Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність", як і в багатьох інших нормативних актах, що приймаються в країнах, де регулюються питання спільного підприємництва, а також у спеціальній літературі підкреслюється така специфічна властивість СП, як розділення ризиків. [1, с. 54-57] Справді, досить поширеним правилом є наявність системи гарантій і компенсацій, як правило, їх надає сторона, що приймає капітал, технології, будівельні послуги партнеру, тій стороні, що здійснює ту або іншу форму внеску (у вигляді грошових коштів, виробничих потужностей та ін.).

Для учасника СП – експортера капіталу для створення такої господарської організації типовими є такі цілі:

- освоєння нових ринків збуту і, відповідно, збільшення прибутку через зростання продажу новим покупцям;

- краще забезпечення надійного і довготривалого доступу до джерел сировини й енергоносіїв;

- розширення діючих виробничих потужностей;

- зниження собівартості виробництва і поліпшення його конкурентних параметрів завдяки можливості використання дешевших факторів виробництва, зокрема робочої сили;

- загальне поліпшення умов ринкової роботи й більш повне і ефективне використання ряду інших маркетингових чинників. [4, с. 11-14]

Для сторони, що імпортує капітал через створення СП, важливими є такі цілі:

- отримання валютних ресурсів;

- підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого забезпечення наявних, відносно надлишкових факторів виробництва, капіталом та технологіями;

- заощадження ресурсів на проведення НДДКР та розроблення нових товарів;

- доступ до більш прогресивних методів менеджменту та маркетингу;

- забезпечення доступу на зовнішні ринки. [4, с. 12-17]

Автор виділяє спільні мотиви участі в СП і для інвесторів, і для реципієнтів капіталу, а також для тих контрагентів, які важко розрізнити за "ступенем розвиненості" та фінансовою потужністю:

- скорочення обсягів капітальних витрат і ризиків під час створення спільних виробничих потужностей;

- економія на масштабах та підвищення завдяки цьому ефективності виробництва, зниження собівартості продукції;

–зниження ризиків у господарській діяльності через політико-правову, кон'юнктурну нестабільність.

Основні з етапних завдань створення СП:

–попередня оцінка ринку та можливостей збуту – вивчення потенційних цільових ринків, формування концепції діяльності підприємства, визначення його стратегічних завдань, оцінка технологічних та фінансових можливостей майбутнього проекту;

–вибір партнера по майбутній угоді відповідно до технологічної взаємної доповнюваності партнерів, місця розташування підприємств партнерів, збігу їхніх уявлень про цілі і завдання підприємницької діяльності, системи комерційних цінностей, етику та норми поведінки, про способи управління, характер розподілу повноважень та відповідальності сторін (як правило, партнерами по СП стають ті підприємства, між якими вже встановились усталені торговельно-економічні контакти, прямі господарські зв'язки, причому сторони інформують одна одну про наявні в них технологічні, виробничі потужності, джерела та потенційні обсяги надходження сировини й матеріалів, обсяги виробництва та продажу, систему коопераційних поставок та технологічного обміну деталями, вузлами, напівфабрикатами, про свої головні показники фінансової діяльності; такий інформаційний обмін необхідний для зменшення комерційного ризику через невдалий проект і може здійснюватися відповідно до спеціально укладеної угоди про конфіденційність та обмін інформацією);

–розроблення бізнес-плану та подальше техніко-економічне обґрунтування створення СП, що уточнюють цілі партнерів, деталізують ключові параметри майбутнього підприємства – обсяги необхідних інвестицій і виробничих технологічних потужностей, потреби в основному й оборотному капіталі, в позичкових коштах, розрахунки витрат виробництва та цін на готову продукцію, конкретизують умови роботи на ринку збуту, обсяги продажу майбутнього підприємства, містять прогнози цін та тарифів, а також інші позиції, визначають потреби підприємства в комплектуючих виробках, сировині, енергоносіях, визначають обсяги капіталовкладень та будівельно-монтажних робіт, рівень оплати найманої праці;

–підписання протоколу про наміри, що фіксує збіг інтересів та офіційно закріплює наміри партнерів створити СП; у цьому документі фіксуються ключові позиції сторін, а сам він становить основу майбутньої угоди про створення СП й попередньо визначає розмір та структуру статутного капіталу, умови розподілу прибутків і доходів, керівництва, умови передання технології, організаційну форму підприємства та систему управління ним та ін. [4, с. 23-29]

Успішне проходження сторонами підготовчих етапів створення СП має результатом власне підписання договору та всіх необхідних статутних документів.

Нині в Україні вже створені й функціонують тисячі міжнародних спільних підприємств в різних галузях народного господарства, і кожне з них має

свою специфіку і певну особливість господарської діяльності, що пов'язані з багатьма чинниками діяльності їх зарубіжних партнерів.

Автори виділяють певні тенденції щодо розвитку МСП в Україні:

- відносно висока динаміка процесів створення, розширення масштабів, видів і сфер підприємницької діяльності;
- переважання партнерів по спільному підприємництву, які належать до промислово розвинених країн, що зумовлено потужністю, стратегічною організацією і мобільністю капіталу цих країн;
- створення МСП переважно на двосторонній основі і заради здійснення промислової діяльності;
- орієнтація МСП на продукування видів продукції, якими світовий ринок практично насичений (наприклад, комп'ютерна техніка певних класів, офісні меблі) та сферу різноманітних послуг;
- обмеженість іноземних партнерів щодо великих за обсягом інвестицій (особливо в обробну промисловість), зумовлена відсутністю надійних гарантій їхнього правового захисту, стратегією виходу на практично малознайомий і тривалий час закритий український ринок;
- активна участь у формуванні МСП малих зарубіжних фірм і компаній, зорієнтованих на швидку віддачу невеликих інвестицій або комерційну вигоду від разових операцій, нерідко суто посередницьких чи відверто спекулятивних;
- зосередження МСП передовсім у науково – технічних і виробничо – промислових центрах і регіонах України, зокрема Києві, Київській, Львівській, Донецькій та Одеській областях, бажання і намагання формувати більш – менш потужні центри підприємницької діяльності. [2, с. 13-18]

Причини недостатньо високої результативності діяльності МСП:

- потенціал іноземного інвестування виробництва більшості товарів споживчого призначення обмежений загальною експортною орієнтацією найконкурентоспроможніших корпорацій на світовому ринку;
- участь іноземних інвесторів у активній структурній перебудові економіки України є зараз ненадійною, оскільки триває їхня заінтересованість у місцевій сировині, металі та продуктах первинної обробки;
- масштабне технолого – технічне переоснащення виробництва насамперед у пріоритетних галузях народного господарства ускладнюється завдяки інфернальній (внутрішній) орієнтації інвестиційної політики іноземних фірм, використання МСП як каналу доступу до науково – технічного потенціалу українських суб'єктів господарювання;
- переваги використання традиційної товарної й територіальної (географічної) структури експортно – імпоротної діяльності обмежують участь МСП у необхідній прискореній диверсифікації виробництва багатьох господарських утворень;
- підготовка та підвищення кваліфікації національних кадрів, здатних ефективно керувати підприємницькою діяльністю, входять у певне протиріччя із природним прагненням іноземних партнерів використовувати в основному

наявних місцевих працівників високої кваліфікації, не вкладаючи відповідні кошти у формування дійової системи управління персоналом. [2, с. 15-19]

Практика сучасного господарювання свідчить про наявність політико – правових, організаційно – структурних та соціально – психологічних проблем створення і функціонування МСП на різних рівнях управління спільним підприємництвом – внутрішньовиробничому, галузевому, регіональному, державному та міжнародному. Вирішення цих проблем вимагає формування зовнішнього і внутрішнього середовища спільної підприємницької діяльності, власної стратегії розвитку, ефективної системи управління МСП.

Література

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 29. – С. 377.
2. Колосов А. Особенности иностранного инвестирования в Украине. // Бизнес-информ. – № 11. – 2007.
3. Кривонос Р. Інтеграція велить не квапитись і не впадати у відчай // Віче – 2009. – № 12. – С.96-101.
4. Максименко Є. Шляхи активізації залучення іноземних інвестицій в Україну // Фінанси України. – №6. – 2010.