

Українська Л.О.,* Соболев В.М.**

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ І СПЕЦИФІКА МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ

Узагальнено взаємозв'язок розвитку інтеграційних процесів та особливостей міжнародної кооперації, визначено параметри оцінки і обґрунтування вибору форм коопераційного співробітництва у міжнародних економічних відносинах.

Обобщена взаимосвязь развития интеграционных процессов и особенностей международной кооперации, определены параметры оценки и обоснования выбора форм кооперационного сотрудничества в международных экономических отношениях.

The interrelation of development of integration processes and features of the international cooperation is generalized, parameters of an estimation and a substantiation of a choice of cooperations forms in the international economic relations are determined.

Вступ. Глобальні суспільні зміни, проявами яких виступають соціокультурні, економічні, політичні, науково-технічні трансформації, що в останні десятиріччя одночасно охоплюють переважну більшість країн світу, стали визначальними чинниками сучасного етапу розвитку людства. Головними наслідками здійснення глобалізаційних перетворень при цьому насамперед стає поступове формування єдиного загальносвітового середовища існування людства, у якому замість численних бар'єрів та перешкод, що завжди існували між різними цивілізаціями, країнами, культурами та особистостями, відбувається створення нових законів, правил та норм буття усієї людської спільноти.

Невід'ємною складовою здійснення надзвичайно масштабного процесу зростання виробничих сил, передумовою для подальшого розвитку і поглиблення інтернаціоналізації системи світогосподарських зв'язків стає розширення використання різних форм спеціалізації та кооперації учасників міжнародних економічних відносин. Активізація коопераційного співробітництва являє собою вагоме підґрунтя для прискорення соціально-економічного розвитку та науково-технічного прогресу країн світу, розгортання структурних трансформацій виробничих сил, глобалізації ринків збуту і т.п.

Різні аспекти організації та управління коопераційним співробітництвом учасників міжнародних економічних відносин пригортали до себе увагу багатьох авторитетних вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких як Бабенко С. [1], Власкін Г. [9], Горбатов В. [2], Горбонос Ф. [3], Гражевська Н. [4], Губський Б. [13], Заблоцька Р. [5], Календжян С. [7], Карпуніна О. [8], Ленчук Є. [9], Мірошник Д. [12], Омельченко В. [11], Палига Е. [12], Пірожков С. [13], Рибчук А. [14], Сухоруков А. [13], Хейвуд Дж. [15] та ін. [6, 10]. Проте

* доктор економічних наук, професор Харківського національного економічного університету

** доктор економічних наук, професор Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна

в більшості випадків сфера дослідження обмежується вивченням тільки окремих аспектів коопераційного співробітництва (КС), таких як організація функціонування транснаціональних інтеграційних об'єднань підприємств [2, 5], маркетингове і економічне обґрунтування складу партнерів з кооперації [3, 8], управління розвитком окремих форм КС [4, 12] та ін. Проте, незважаючи на наявність численних теоретичних і методичних розробок у цій сфері, проблеми формування організаційно-економічного механізму розвитку міжнародної кооперації залишаються фрагментарно дослідженими та потребують подальшого поглибленого вивчення. На особливу увагу, зокрема, заслуговують питання теоретичного обґрунтування і методичного опрацювання вибору форм організації коопераційного співробітництва в сучасних мінливих обставинах прискорення змін умов міжнародних економічних відносин.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів відносно встановлення складу мотиваційного комплексу учасників коопераційного співробітництва та розробка рекомендацій щодо визначення параметрів оцінки і обґрунтування вибору форм коопераційного співробітництва у міжнародних економічних відносинах.

Для досягнення поставленої мети було використано наступні методи і прийоми: теоретичне узагальнення – для вивчення теоретичних основ організації коопераційного співробітництва у міжнародних економічних відносинах; аналіз та синтез – для диференціації і узагальнення складу мотиваційних комплексів учасників КС; системний підхід – для визначення характеристик форм КС, які використовуються у міжнародних економічних відносинах; графічний – для наочного зображення і схематичного представлення результатів дослідження.

Результати дослідження. Економічна природа, роль та значення коопераційних зв'язків у МЄВ полягає насамперед у забезпеченні низки умов для оптимізації використання економічного потенціалу учасників (резидентів та нерезидентів) при зменшенні потрібних для розвитку виробництва капітальних вкладень, в створенні передумов для скорочення обсягів непродуктивних переміщень ресурсів та транспортних витрат з урахуванням відмінностей, які існують у національних режимах регулювання виробничо-господарських відносин. Конкретні мотиви налагодження зв'язків між учасниками певного виробничо-збутового циклу обумовлюють пріоритети вибору форм КС, тип яких (договірний або інтеграційний) визначається ступенем формалізації господарських відносин.

Міжнародна кооперація являє собою комплекс виробничо-технологічних, фінансово-економічних, організаційно-управлінських та інших відносин між підприємствами, які виступають учасниками певного єдиного господарського циклу виготовлення продукції (надання послуг) задоволення суспільних або індивідуальних потреб та які об'єднують (на договірних або інших засадах) належні ним економічні ресурси для спільного досягнення заздалегідь встановлених цілей в ході розгортання послідовності етапів даного циклу.

До складу основних особливостей, які відрізняють коопераційне співробітництво від інших форм здійснення господарських зв'язків, слід віднести такі. По-перше, КС може одночасно охоплювати велику кількість видів економічної активності, розмаїття яких насамперед визначається рівнем складності техніко-технологічної бази виготовлення товарів і послуг, який (тобто, рівень), в свою чергу, обумовлює зміст і склад потреб у поглибленні спеціалізації, підвищенні виробничої гнучкості тощо. З іншого боку, коопераційні зв'язки визначаються широкими можливостями для забезпечення вибірковості вибору об'єктів співпраці, до складу яких можуть належати як виробничо-збутова діяльність учасників КС у цілому, так і здійснення ними окремих операцій, випуск певних товарів і послуг та ін.

При цьому до кола позитивних ознак коопераційного співробітництва слід також віднести чітко виражене спрямування на виробництво матеріальних благ. По-друге, умови КС передбачають пріоритетність урахування специфічних індивідуальних цілей та прагнень учасників, вагомою запорукою для чого виступають існуючі широкі можливості для збереження цими учасниками юридичної та фінансової незалежності, навіть при наявності тісних коопераційних зв'язків. З іншого боку, розвиток коопераційного співробітництва дозволяє створити сприятливі умови для зменшення гостроти або навіть усунення конкурентного суперництва між учасниками, а також може виступати підґрунтям для розширення складу і зміцнення їхніх конкурентних переваг. По-третє, КС звичайно носить тривалий характер, що визначає стратегічну спрямованість системи заходів, які реалізуються учасниками в ході розгортання партнерських взаємин. По-четверте, здійснення коопераційних зв'язків пов'язано із використанням можливостей для оптимізації витрат та збільшення результатів виробництва в рамках усього виробничо-господарського циклу («ланцюжку») утворення нової вартості, що охоплює операції з ресурсного забезпечення, виробництва, збуту товарів і послуг та ін. По-п'яте, коопераційне співробітництво дозволяє надзвичайно розширити наявний індивідуальний економічний потенціал розвитку підприємств-учасників за рахунок використання можливостей доступу до необхідних обсягів економічних ресурсів на засадах об'єднання зусиль і капіталів декількох зацікавлених у спільній діяльності підприємств.

В міжнародних економічних відносинах до складу характерних особливостей, притаманних стосункам коопераційного співробітництва, слід додати також такі: наявність різних правових режимів регулювання діяльності учасників, а, отже, існування можливостей для гнучкого вибору найбільш сприятливих умов для здійснення господарських операцій (з урахуванням розбіжностей у відповідних національних режимах); значну залежність ефективності здійснення КС від впливу інституціональних факторів (на міжнародному, національному, регіональному, підприємницькому рівнях); існування вагомого потенціалу уніфікації норм і правил регулювання коопераційних зв'язків на міжнародному рівні; необхідність попереднього (на стадії укладання угод) ретельного і чіткого розподілу ролей, функцій та дій всіх учасників кооперації (резидентів та нерезидентів) та ін.

Отже, вибір форм і способів здійснення КС у міжнародних економічних відносинах (МЄВ) відбувається під впливом складного мотиваційного комплексу, провідну роль у якому відіграють такі групи мотивів утворення КС: ринкові; ресурсні; виробничі; технологічні та інноваційні; фінансово-економічні; агентські; культурно-інформаційні; організаційні; інституціональні та інфраструктурні.

Договірний тип коопераційного співробітництва являє собою спосіб організації спільної економічної діяльності між юридично та фінансово незалежними сторонами (підприємствами і фізичними особами, резидентами та нерезидентами), що здійснюється на засадах укладання угод відносно сумісної участі у певних виробничо-господарських операціях для досягнення заздалегідь поставлених загальних цілей або задоволення нагальних потреб (індивідуальних або колективних). Головною перевагою використання договірного типу кооперації для учасників співпраці є збереження відносно повного обсягу господарської самостійності (за винятком тих прав і повноважень, обмеження користування якими прямо передбачається умовами укладеної угоди), що у міжнародних економічних відносинах може мати особливе значення з точки зору однорідності режиму правового регулювання господарської діяльності. З іншого боку, предмет договірних відносин за такого роду угодами виходить далеко за рамки простої комерційної операції та визначає загальні умови здійснення довгострокових ділових контактів, зобов'язання щодо дотримання яких (тобто, умов) добровільно приймають на себе сторони угоди.

Таким чином, різні форми реалізації договірної типу кооперації насамперед являють собою певне інституціональне підґрунтя, в межах норм і правил якого в стратегічній перспективі відбувається формулювання принципів, встановлення напрямків, об'єктів і меж співробітництва, визначення прав і обов'язків учасників та ін. Слід, проте, відзначити, що потенціал використання договірної типу коопераційного співробітництва при реалізації складних форм економічних відносин звичайно буде обмежуватися можливостями повного і всебічного попереднього визначення умов взаємодії учасників спільної діяльності в рамках певної однорідної функціональної області (підготовка виробництва, випуск продукції, збут). Об'єктивний характер виникнення такого роду обмежень в більшості випадків закономірно звужує сферу співпраці до здійснення субконтрактних (підрядних) операцій або до передачі на комерційній основі у користування певних нематеріальних активів (прав або різного роду знань, власність на які захищено ліцензіями, патентами та ін.).

До складу основних субконтрактних форм договірної коопераційного співробітництва, що знайшли значного поширення у міжнародних економічних відносинах, слід віднести такі: оболонкова компанія (організація виробництва та реалізації під власною торговою маркою товарів, вироблених на замовлення іншими підприємствами відповідно до вимог замовника); аутсорсинг (розміщення підприємством замовлень щодо виконання певних робіт, які раніше здійснювалися власними силами, стороннім виконавцям на умовах субпідряду); субконтрактація (різновид відносин аутсорсингу, за умови яких розміщення замовлення щодо розробки або виробництва певної продукції здійснюється відповідно до вимог замовника за умови надання ним різного роду допомоги у виконанні даного замовлення). Для організації користування нематеріальними активами найчастіше використовуються різні форми франчайзингу (передача прав, обсяг яких визначається угодою, щодо користування торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та ін. на певних умовах).

Проте складний і розмаїтий (за об'єктами, сторонами, умовами та іншими параметрами) характер сучасного міжнародного економічного співробітництва часто обумовлює доцільність (а іноді навіть необхідність) розширення сфери коопераційних відносин за рамки однієї функціональної області (формування інтегрованого коопераційного ланцюжку утворення нової вартості). В свою чергу, такого роду розширення, складність визначення умов якого об'єктивно може виходити далеко за рамки суто інституціонального регулювання, обумовлює необхідність поглиблення і розширення актів взаємодії учасників на засадах використання різних форм інтеграційного типу кооперації.

Інтеграційний (структурний) спосіб організації спільної економічної діяльності між юридично та фінансово незалежними сторонами (підприємствами та/або фізичними особами, резидентами та нерезидентами), супроводжується утворенням цими сторонами третіх юридичних осіб, предметом діяльності яких є здійснення такого роду співпраці та яким передаються (повністю або частково) певні повноваження щодо регулювання спільної діяльності. Таким чином, сфера інтеграційної взаємодії учасників КС складається в цьому випадку з цілісної послідовності етапів виробничо-збутового циклу (або декількох його окремих пов'язаних стадій), функції реалізації яких передаються (разом із певною сукупністю матеріальних і нематеріальних активів, прав, повноважень) спеціально утвореним третім особам.

Інтеграційні об'єднання, виникнення яких зумовлено необхідністю певного організаційного оформлення коопераційних відносин, можуть при цьому приймати статутний (формальний) і неформальний характер. До складу такого роду статутних інтеграційних

структур у МЕВ насамперед слід віднести такі: спільне підприємство (заснування якого відбувається через спільне формування його статутного фонду з часток власності, які належать різним особам з наступною колегіальною участю засновників в управлінні); концерн (статутне об'єднання самостійних підприємств, які здійснюють однорідні або різні види економічної діяльності, на засадах взаємної участі у капіталі, довгострокових фінансових відносин, особистих уній, представництва та ін.); конгломерат (інтеграційна структура, в рамках якої під єдиним фінансовим контролем відбувається об'єднання різнорідних юридично самостійних підприємств); консорціум (об'єднання, що створюється на основі укладання довгострокових домовленостей з метою спільної реалізації масштабних науково- та капіталоемних проектів); стратегічний альянс (статутне об'єднання самостійних підприємств, яке на засадах укладеної угоди про кооперацію для досягнення певних спільних цілей здійснює діяльність щодо реалізації специфічних підприємницьких проектів із спільним використанням належних учасникам матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших ресурсів). До складу інтеграційних об'єднань неформального характеру в МЕВ належать картелі (монополістичні об'єднання, що утворюються шляхом укладання певної картельної угоди, в рамках якої визначаються певні, обов'язкові до виконання учасниками, вимоги щодо здійснення виробничо-збутової діяльності, реалізації цінової політики та ін.) та асоціації (утворюються для досягнення певної мети господарського, наукового, культурного або іншого характеру).

Таким чином, до складу найбільш важливих параметрів оцінки факторів та передумов вибору певної форми коопераційного співробітництва насамперед слід віднести такі: ринкові (конкурентна структура цільового ринку, на якому реалізуються кінцеві продукти співробітництва; стадія життєвого циклу ринку та продукції; конкурентні позиції учасників КС); ресурсні (характеристики дефіцитності і вартості економічних ресурсів, які використовуються у господарській діяльності учасників; поточний рівень ефективності використання ресурсів; ємність потенційних джерел постачання ресурсів); виробничі (розміття сфери економічної діяльності, що буде виступати об'єктом КС; потенційний масштаб господарських операцій між учасниками КС; можливі результати від використання ефекту масштабу); технологічні та інноваційні (наявні вимоги щодо забезпечення виробничої гнучкості технологічної бази підприємств-учасників; поточний стан і потреби у проведенні науково-дослідних робіт); фінансово-економічні (сукупний та індивідуальні економічні потенціали учасників КС; структура капіталу і активів учасників; інвестиційні потреби; структура власності і розподіл корпоративного контролю); агентські (особистісні характеристики індивідів, які надають вплив на діяльність учасників КС); культурно-інформаційні (ступінь відповідності організаційних культур підприємств); організаційні (ступінь відповідності мотиваційних механізмів і організаційних режимів прийняття управлінських рішень; вимоги учасників стосовно бажаних обсягів збереження фінансової та юридичної самостійності); інституціональні та інфраструктурні (рівень диференціації нормативно-правових режимів регулювання відповідних господарських відносин).

Висновки. Міжнародна кооперація являє собою комплекс виробничо-технологічних, фінансово-економічних, організаційно-управлінських та інших відносин між підприємствами, які виступають учасниками певного єдиного господарського циклу виготовлення продукції та/або надання послуг з метою задоволення суспільних або індивідуальних потреб та які об'єднують (на договірних або інших засадах) належні ним економічні ресурси для спільного досягнення заздалегідь встановлених цілей в ході розгортання етапів даного циклу, не обмеженого економічними кордонами даної країни. Вибір форм і способів здійснення коопераційного співробітництва у МЕВ відбувається під впливом склад-

ного мотиваційного комплексу, провідну роль у якому відіграють такі групи мотивів утворення КС: ринкові; ресурсні; виробничі; технологічні та інноваційні; фінансово-економічні; агентські; культурно-інформаційні; організаційні; інституціональні та інфраструктурні. В свою чергу, мотиви здійснення коопераційних відносин визначають склад найбільш важливих параметрів оцінки факторів та передумов вибору певної форми КС.

На додаткове дослідження потребують визначення складу показників та методичні засади побудови системи оцінки факторів розвитку коопераційного співробітництва у МЄВ та обґрунтування вибору форм КС.

Список використаних джерел

1. Бабенко С. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: Монографія / С. Г. Бабенко. – К.: Видавництво «Наукова думка», 2003. – 332 с.
2. Горбатов В. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике: Монография / В.М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 168 с.
3. Горбонос Ф. Кооперація: методологічні і методичні основи: Монографія / Ф.В. Горбонос. – Львів: Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с.
4. Гражевська Н. Економічні системи епохи глобальних змін: Монографія / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
5. Заблоцька Р. Система інституційного регулювання світової торгівлі послугами: Монографія / Р.О. Заблоцька. – К. Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. – 368 с.
6. Зеленев Л. А., Владимиров А. А., Степанов Е. И. Современная глобализация. Состояние и перспективы.- М.: Ленанд, 2010.- 304 с.
7. Календжян С. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компании / С.О. Календжян – М.: Дело, 2003. – 272 с.
8. Карпухина Е. Международные стратегические альянсы / Е.А. Карпухина. – М.: Дело и Сервис (ДИС), 2004. – 176 с.
9. Ленчук Е. Б., Власкин Г. А. Международная кооперация и инновации в странах СНГ.- М.: Алетейя, 2011.- 352 с.
10. Линдси Б. Глобализация. Повторение пройденного.- М.: ИРИСЭН, 2008.- 416 с.
11. Омельченко В. Стратегия развития логистических систем в условиях глобализации мировой экономики: Монографія / В.Я. Омельченко. – Донецк: ДонНУ, 2008. – 371 с.
12. Палига Е. Підходи до формування партнерських відносин: наук. видання / Е.М. Палига, Д.С. Мірошник. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – 46 с.
13. Пирожков С. Украина – Россия: проблемы экономического взаимодействия: Монография / С.И. Пирожков, Б.В. Губский, А.И. Сухоруков. – К.: НИУРО – 2000. – 274 с.
14. Рибчук А. Глобальна виробнича інфраструктура світового господарства : теорія і практика : Монографія / А.В. Рибчук – Дрогобич : Вимір, 2009. – 436 с.
15. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.