

Література

1. Статистичний збірник “Діяльність малих підприємств”, 2008 / За ред. І. М. Жук. – К. : Держкомстат України, 2009. – 182 с.
2. Економічна криза в Україні : виміри, ризики, перспективи. Аналітична доповідь. – К. : НІСД, 2009. – 52 с. – [Електронний ресурс]. – [http : // www.niss.gov.ua/Table/25022009/analit.htm](http://www.niss.gov.ua/Table/25022009/analit.htm).
3. Исследование 5 : Влияние экономического кризиса на украинские компании, 25 янв. 2010 г. / Ernst&Young. – 27 с. – [Електронний ресурс]. – [http : // www.ey.com/Publication /vwLUAssets/Crisis-Survey-5-2010-01-26-RU/\\$FILE/Crisis-Survey-5-2010-01-26-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Crisis-Survey-5-2010-01-26-RU/$FILE/Crisis-Survey-5-2010-01-26-RU.pdf).
4. Вартість дотримання податкового законодавства в Україні. – К. : МФК, 2009. – 251 с.
5. Інвестиційний клімат в Україні, яким його бачить бізнес. – К. : МФК, 2009. – 223 с.
6. Влияние кризисных явлений в экономике Российской Федерации на малый бизнес / Е. Г. Литвак, С. В. Мигин, А. А. Нехаев, А. М. Шестоеров. – [Електронний ресурс]. – [http : // www.nisse.ru](http://www.nisse.ru).
7. On the Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and the Policy Responses // Turin Round Table. Issues Paper, Turin, Italy, 26–27 March 2009. – 37 p. – [Електронний ресурс]. – [http : // www.oecd.org/dataoecd/37/4/42514259.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/37/4/42514259.pdf).
8. The Global Competitiveness Report 2009–2010. – Geneva, Switzerland : World Economic Forum, 2009. – 479 p.
9. Paying Taxes 2010. The Global Picture. – The World Bank&PricewaterhouseCooper LLP, UK, 2010. – 115 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http : // www.doingbusiness.org/documents /FullReport/2010/Paying-Taxes-2010.pdf](http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2010/Paying-Taxes-2010.pdf).
10. Стратегии развития малого бизнеса в кризисный период : Экономический атлас / П. Ю. Быков, Н. А. Гайнутдинов. – М. : Куна, 2009. – 54 с.
11. Тенденції тіньової економіки в Україні (за 2008 рік) // Аналітична записка Міністерства економіки України. 2009. – № 30. – 13 с. – [Електронний ресурс]. – [http : // www.me.gov.ua/file/link/133002/ file/Zapiska_2008.doc](http://www.me.gov.ua/file/link/133002/file/Zapiska_2008.doc).

В. Т. ДЕНИСОВ, Ю. П. МЕДВЕДЕВА
Саратовский государственный социально-экономический университет

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В тезисах обосновывается актуальность и необходимость развития технико-экономического сотрудничества с зарубежными контрагентами как эффективной формы внешнеэкономической деятельности российских промышленных предприятий; представлено определение сущности технико-экономического сотрудничества и опыт участия в нем российских компаний.

The paper gives reasoning for the urgency of an issue of development of economic and technological cooperation with foreign counterparts as an effective form of foreign trade of Russian industrial enterprises; represents the definition of the essence of economic and technological cooperation and provides the examples of the experience of Russian companies.

Процессы модернизации российской экономики, а также интеграция России в мировую экономику оказывает сильное воздействие на необходимость изыскания и реализацию возможностей создания и поддержания конкурентных преимуществ страны в целом и отечественных промышленных предприятий в частности, при осуществлении внешнеэкономической деятельности. В связи с этим все большее количество российских предприятий осознает необходимость создания конкурентных преимуществ за счет технического перевооружения производственно-технической базы, автоматизации промышленного оборудования и оптимизации технологических процессов производства, приобретения или разработки нового технологического оборудования и оснастки, модернизации существующих станков, технологий. Кроме этого, в условиях глобализации экономики нарастает объективная необходимость осуществления современных форм внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Наиболее перспективной и эффективной, на наш взгляд, формой осуществления ВЭД является участие российских предприятий в технико-экономическом сотрудничестве с зарубежными контрагентами, что позволит российской стороне стать равноправными партнерами в научно-техническом и экономическом мировом сообществе. Помимо этого, в процессе сотрудничества открываются новые пути использования конкурентных преимуществ народного хозяйства и научно-технического потенциала страны в целях эффективной специализации на мировых рынках.

Зачастую приходится слышать, что единственный путь развития России – это заимствования промышленных технологий и имитация зарубежных инноваций. Однако, накопленный советский научно-технический потенциал еще не весь устарел, не растрочен. Импорт промышленных технологий может быть хорошим решением только в тех случаях, когда он осуществим на приемлемых условиях – политических, финансовых и

иных, но, как правило, лидеры развития готовы продавать нам лишь устаревшие технологии или рассматривают только выход на российский рынок, а не обмен технологиями и создание совместных предприятий, что неприемлемо для России. Нам нужна модернизация в том числе с использованием собственных технологий.

В связи с этим, среди традиционных форм осуществления ВЭД, таких как покупка лицензий, внешняя торговля и др., особую актуальность, на наш взгляд, приобретает развитие технико-экономического сотрудничества с зарубежными контрагентами, что позволит существенно увеличить вклад науки и инноваций в социально-экономический прогресс, и будет способствовать постепенному наращиванию собственного инновационного потенциала за счет не только национальных, но и зарубежных научно-технических достижений, совместной разработки и коммерциализации передовых технологий.

Под “технико-экономическим сотрудничеством” мы понимаем качественно новую форму организации международных экономических отношений, базирующуюся на обмене достижениями научно-технического прогресса и передового мирового опыта в условиях инновационного развития и действующего сегодня пятого технологического уклада, а также в условиях формирования воспроизводственной системы новейшего (шестого) технологического уклада в целях создания на данной основе новых технологий, улучшения условий труда и использования рабочей силы, снижения издержек производства и повышения его экологической эффективности.

В процессе сотрудничества с зарубежными контрагентами соединяются и материализуются в виде готового товара или услуги научно-технические достижения, результаты НИОКР, промышленная продукция. Для промышленных предприятий необходимость и перспективность участия в технико-экономическом сотрудничестве с зарубежными контрагентами обуславливается: возможностью сокращения издержек на проведение НИОКР и ускорению их проведения; снижением производственных издержек за счет использования конкурентных преимуществ иностранных партнеров; расширением возможностей для обеспечения потребностей отечественных и зарубежных покупателей на основе осуществления хозяйственной деятельности, научно-технологических стратегических возможностей, открывающихся в процессе использования полученных знаний, технологий и оборудования из-за рубежа.

Так, в результате приобретения французским концерном Alstom Transport пакета акций российского производителя подвижного состава (ОАО “Трансмашхолдинг”), руководство российской компании рассчитывает получить доступ к современным технологиям, которые позволят модернизировать на их основе отечественное производство вагонов и поездов. В рамках российско-французской сделки, средняя цена которой не должна быть меньше четверти миллиарда евро [1]: предусмотрены несколько договоров: о приобретении компанией Alstom пакета в объеме 25 % акций, об управлении предприятия группы “Трансмашхолдинг”, о создании ряда совместных предприятий, начиная от инжинирингового центра и заканчивая производством комплектующих.

“Трансмашхолдинг” и Alstom уже создали в России совместную инжиниринговую компанию “Технологии рельсового транспорта” [1]. Она будет заниматься формированием центров для проектирования и производства железнодорожной техники и ключевых компонентов с использованием технологий Alstom Transport и “Трансмашхолдинг”. Инжиниринговый центр уже ведет работу над созданием нового двухсистемного пассажирского электровоза ЭП20, предназначенного для движения со скоростью до 200 км/ч, на базе которого в дальнейшем будет создано семейство новых российских электровозов различного назначения.

В рамках технико-экономического сотрудничества компании “Boeing” и ВСМПО-АВИСМА, “Российские Технологии” российские инженеры получили уникальный опыт, участвуя в проекте по созданию первого в истории авиации магистрального гражданского самолета из композитных материалов – Boeing 787 Dreamliner., а также в создании грузового самолета Boeing 747 Dreamlifter, специально предназначенного для транспортировки секций фюзеляжа и элементов крыла на место окончательной сборки.

Также, в ходе технико-экономического сотрудничества с зарубежными контрагентами открываются новые пути использования конкурентных преимуществ народного хозяйства и научно-технического потенциала страны в целях эффективной специализации на мировых рынках.

Как стало известно французскому изданию Les Echos по итогам встречи глав “Росатома” и EDF Сергея Кириенко и Анри Прольо достигнута договоренность о создании совместного предприятия по производству и продаже атомных реакторов [3]. EDF – французская государственная энергетическая компания и один из крупнейших заказчиков услуг по обогащению урана у российского госэкспортера ядерных материалов “Техснабэкспорт”. Стороны договорились о расширении стратегического технико-экономического сотрудничества в международном контексте при производстве реакторов на базе российского аналога VVER (ВВЭР – водо-водяной энергетический реактор) и реализации их по всему миру, за исключением Франции и России. Французская компания уже имеет опыт сотрудничества с российской в сфере ядерной энергетики, а в настоящее время ведет переговоры об участии в разработке урановых рудников, для чего создала совместный проект в сфере энергоэффективности с российской энергокомпанией “Интер РАО”, контролируемой компанией “Росатом”. Технико-экономическое сотрудничество с французской энергетической компанией позволит России выйти на европейский и американский рынки, где на сегодняшний день работают 439 блоков атомных электростанций, а до 2030 года будет построено, с учетом снятия в Европе ограничений на строительство АЭС, еще более 400 атомных энергоблоков. Этот рынок контролируют четыре крупнейших игрока: французская компания Areva NP, альянс японской компании Toshiba Corp. американской Westinghouse, консорциум General Electric и Hitachi. И в одиночку России будет трудно конкурировать с мировыми “гигантами”.

Важность развития технико-экономическое сотрудничество с иностранными контрагентами во многом это обусловлено тем, что России необходимо использование мирового передового опыта в первую очередь для дальнейшего развития и модернизации собственного производства, а также для укрепления своих позиций на рынке. Группа компаний “Синтез” и китайская компания Huadian 17 марта 2010 г. подписали соглашение о технико-экономическом сотрудничестве, согласно которому к 2013 г. компании создадут совместное предприятие для строительства в Ярославле ТЭЦ мощностью 450 МВт и дальнейшей ее эксплуатации. Холдинг МРСК рассматривает возможности создания на территории России совместных предприятий как с корейскими, так и с китайскими производителями энергооборудования. Единственная область тепловой энергетики, где Россия критически отстает от ведущих мировых производителей, – газовые турбины большой мощности [2]. Российские предприятия не имеют опыта их изготовления, а сотрудничество на основе использования международного инжиниринга позволит создать конкурентную паровую турбину, нарастить производственные мощности и не потерять позиции на мировом рынке. Зарубежные компании не только освоили производство газовых турбин единичной мощностью 340 МВт, но и успешно опробовали и применяют одновальную компоновку, которая позволяет существенно сократить сроки производства и стоимость энергоблока. Поэтому технико-экономическое сотрудничество – наиболее целесообразный способ укрепить свое присутствие на рынке. В частности компания “Ренова” объявила о намерении организовать совместно с японской компанией Mitsubishi Heavy Industries производство газовых турбин большой мощности; ОАО “Силовые машины” тоже готовятся стать игроком на этом рынке, подписав соглашение о сотрудничестве с компанией Siemens на производство, продаже и сервисное обслуживание газовых Турбин SGT5 – 4000F мощностью 292 МВт.

Таким образом, технико-экономическое сотрудничество является наиболее эффективной формой осуществления внешнеэкономической деятельности и реальным инструментом стабилизации и подъема национальной экономики, повышения ее конкурентоспособности, “инновационности” и наращивания научно-технического, производственного и рыночного потенциала. А также ТЭС с зарубежными контрагентами является одним из наиболее существенных проявлений процессов транснационального использования отечественными предприятиями достижений передового мирового опыта в области НИОКР, производства, а также информационно-финансовой и сбытовой сферы.

Литература

1. Алиев А. В погоне за технологиями / А. Алиев // Эксперт Online. – 2 мар. 2010 г. – www.expert.ru/articles/2010/03/02/v_pogone_za.
2. Вильде Т. Энергичная конкуренция / Т. Вильде // Эксперт Северо-Запад. – № 11(457). – 22 мар. 2010 г.
3. Пономарев В. Атомный альянс : перезагрузка / В. Пономарев // Эксперт Online. – 9 мар. 2010 г. – [http : // expert.ru/articles/2010/03/09/atomn-aliants](http://expert.ru/articles/2010/03/09/atomn-aliants).

УДК 330.341.1

Т. І. МАРЧЕНКО, Ю. В. ГОНЧАРОВ
Київський національний університет технологій та дизайну

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ ШЛЯХОМ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ

Особенности функционирования предприятий в кластерном союзе полягають у можливості використання певної взаємодітримки, яка опосередковано проявляється через ступінь цільності зв'язків, та можливість адаптуватися до ринкового середовища, яке, в свою чергу, в значній мірі визначається темпами зростання легкої промисловості. Прогресивною, в цьому плані, є модель кластерного розвитку промислового виробництва.

Features of operation of enterprises in the cluster union is the ability to use a certain degree of mutual support, which is indirectly expressed through consistency relations, and to adapt to the market environment, which in turn is largely determined by the growth of light industry. In this context the model of cluster development in industrial production is progressive.

Постановка проблеми. Формування конкурентних відносин сприяє створенню розвинутого, цивілізованого ринку, що включає сферу виробництва й товарообміну. Завдяки активному інтересу до проблем підвищення конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості, який виник унаслідок розвитку ринкових відносин, з'явилася велика кількість розробок, спрямованих на вирішення цієї проблеми.

Протягом 2001–2009 рр. Верховна Рада України та Кабінет Міністрів України ухвалили низку законодавчих і нормативних актів, що посирили правову основу зміцнення економічного і фінансового потенціалу територіальних громад, регіонів, розвитку місцевого самоврядування. У законі України “Про стимулювання розвитку регіонів” зроблено наголос на ефективне використання економічного, наукового, трудового потен-