

УДК 658.386

СУЧАСНІ МЕТОДИ ТА ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

© І. Ю. Гужва, Український державний університет
фінансів і міжнародної торгівлі, Київ, Україна

**Рассмотрены особенности научно-технического
сотрудничества в ТНК, международных сетевых
структурах и стратегических альянсах.**

**At this article the features of scientific and technical
collaboration in TNC, international structures and strategic
alliances are considered.**

Поглиблення міжнародного науково-технічного поділу праці приводить до дедалі більшої спеціалізації фірм у галузях науки і техніки. Обмін науково-технічними знаннями забезпечує окремим країнам, що не мають достатньо фінансових ресурсів для проведення НДДКР, досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн. Кожна країна намагається розвивати, насамперед, високотехнологічні сфери. Саме це і обумовлює появу нових форм та методів міжнародного науково-технічного співробітництва.

Проблеми міжнародного економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва широко розглядаються вітчизняними вченими (Антонюк В., Гальчинський А., Геєц В., Лук'яненко Д., Новицький В., Пахомов Ю., Поручник А., Румянцев В., Сіденко В., Філіпенко А. та інші). Практично всі відзначають, що сучасна парадигма міжнародного співробітництва

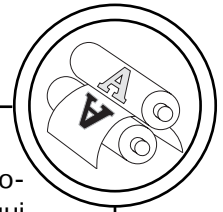
має декілька специфічних рис, найважливішими з яких є наступні:

— співробітництво засновано на синергетичному партнерстві між країнами, яке визначає ефективний та гнучкий підхід до збільшення багатства всіх країн та кожної окремої країни; радикальний відхід від концепції, згідно з якою багатство народів ґрунтується на володінні та контролі за територією, людьми та ресурсами і яка сприяла запровадженню політики захвату та протекціонізму;

— головною умовою міжнародного науково-технічного співробітництва є вільне та відкрите циркулювання інформації, яка має відповідати найвищим стандартам достовірності для всіх її потенційних користувачів;

— вільна циркуляція ідей, товарів та послуг в рамках співробітництва, обмін інформацією здійснюється по міжнародних мережах, що з'єднують людей, установи та/або операції.

ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ

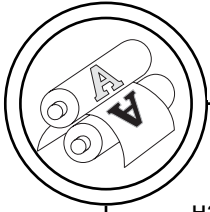


Глобалізація істотно вплинула на міжнародне науково-технічне середовище та, відповідно, на форми і методи співробітництва. Міждержавне і міжфірмове співробітництво в більшій мірі поступається науково-технічній співпраці в рамках ТНК, мережових міжнародних бізнесових утворень та стратегічних альянсів. Глобалізація в світовій інноваційній сфері проявляється насамперед у зростанні частки закордонного фінансування наукових досліджень у більшості розвинутих і нових індустриальних країнах, у створенні більшого числа міжнародних дослідницьких підрозділів ТНК. У середньому в країнах ОЕСР частка закордонного фінансування наукових досліджень і розробок складала на початок XXI ст. приблизно 10 % [1, С. 29].

ТНК відкривають закордонні дослідницькі підрозділи (лабораторії, інститути, тощо) насамперед для забезпечення потреб власних виробничих потужностей, створених у відповідних країнах. Основна функція таких підрозділів — розробка товарів компанії відповідно до місцевих потреб чи розробка нових продуктів і технологій для місцевого ринку. У більш довгостроковому плані мета таких підрозділів націлена на підтримку і модернізацію технологічної бази компанії за кордоном. В усіх цих випадках основний потік знань і інформації йде з центрального наукового центра у закордонний. Існують і інші ситуації, коли відкриття дослідницького підрозділу передуює початку вироб-

ничої діяльності і фактично готує для нього умови. Закордонні науково-технічні філії відкриваються також через особливі обставини, наприклад, лабораторії британських фармацевтичних компаній у Малайзії по вивченню тропічних хвороб, або американського підрозділу в Бангалоре, де праця програмістів на порядок дешевше, ніж у США.

Останнім часом усе частіше діяльність закордонних підрозділів націлена саме на використання глобального науково-технічного потенціалу, включаючи залучення висококваліфікованих науково-інженерних кадрів, участь у виконанні і фінансуванні спільних наукових проектів. У цьому випадку метою ТНК є подолання вузьких місць чи недоліків у власних дослідженнях і пошук нових можливостей для посилення технологічних компетенції компанії шляхом створення нових контактів, реалізації проектів у принципово новому для компанії інтелектуальному середовищі. Посилення тенденції до використання глобальної науково-дослідницької стратегії для розвитку технологічного потенціалу відзначає ряд дослідників [1—5]. Вони висловлюють також думку, що в майбутньому ця стратегія буде більш важливою, ніж стратегія використання ринкових можливостей у глобальному масштабі. Розміщення за кордоном науково-технічних підрозділів стає ключовою ланкою в поширенні своєї технології і використанні іноземної.



ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ

Інша особливість глобалізації науково-дослідницьких стратегій останніх років пов'язана зі зміщенням глобальних стратегічних цілей корпорацій. Перша стадія глобалізації, коли ТНК поширювалися по світу в основному для розширення своєї економічної діяльності шляхом організації нових виробничих площадок, створення нових регіональних відділень у «чистому полі», завершилася. Друга стадія зв'язана з тим, що в сучасній теорії фірми називають «захистом ключових компетенцій» компанії. Для цієї мети ТНК направляють свої інвестиції насамперед на злиття і поглинання. За даними ЮНКТАД з середини 90-х років, для досягнення цієї мети, використовується більш 3/5 загального обсягу прямих іноземних інвестицій у рамках тріади (США, ЄС, Японія) [6, С. 66].

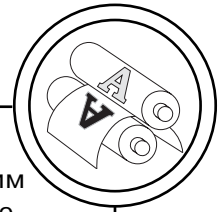
Поглинаючи потенційного чи реального конкурента, зливаючись з ним, корпорації здобувають і відповідні науково-дослідницькі підрозділи. У наукоміській сфері це особливо характерно для фармакології, галузей зв'язку, біотехнології. Для цих же галузей властива й інша глобальна тенденція — формування різноманітних неформальних угод, альянсів для проведення спільних наукових досліджень, реалізації найбільш ризикованих наукоміських проєктів. Взаємодія двох зазначених тенденцій приводить, на думку ряду економістів, до формування нового типу ринкової економіки, який можна назвати

«альянсовим капіталізмом» [2, С. 35; 7, С. 55]. Один з його проявів полягає в тому, що компанія не може досягти своєї глобальної цілі без кооперації з іншими, особливо в закордонних країнах. Для наукоміських компаній дана обставина має винятково важливе значення.

У сучасній світогосподарській сфері зовнішньоекономічні зв'язки національних економік охоплюють ширший, ніж раніше, спектр взаємодій: торговельний обмін переріс у науково-технологічне та інвестиційне співробітництво, тобто склалася нова модель таких зв'язків. Але для України (як і в 90-х роках) притаманною є торговельно-посередницька модель, яка не дозволяє нам активно включитися до сучасних моделей міжнародного економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва, а саме вони є найбільш перспективним, зважаючи на складну природу відносин глобального, регіонального та національного контекстів міжнародної економіки та політики.

Як відзначає В. Онищенко сьогодні конкуренція здійснюється не стільки між товарами та послугами, як між різними моделями бізнесу. При цьому в якості конкурентних переваг у бізнесі розглядаються нові технології управління і знання персоналу. Стратегії, які забезпечують успіх, у все більшій мірі фокусуються не на самій компанії, а на мережах компаній, які здійснюють спільний бізнес. Тобто через співпрацю можливо отримати певні конкурентні пе-

ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ



реваги, які будуть збалансовані з конкурентними перевагами мережевих партнерів. Міжнародне науково-технічне співробітництво може бути найбільш ефективно реалізовано через входження та активну співпрацю підприємств, їх кластерів та бізнес-угруповань саме у такі мережі [8, С. 12].

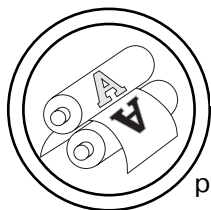
Мережева економічна структура — це певна організаційна форма економічної активності множини підприємств, яка будується на складних, взаємних, у більшій мірі коопераційних, ніж конкурентних, тимчасово стабільних відносинах між юридично самостійними, але економічно, в певній мірі, залежними підприємствами і у якій свідомо використовується комплекс відносин між партнерами для міжфірмової координації діяльності. При цьому можуть виникати ієрархічні і демократичні мережеві форми, які функціонують на базі консенсусу і на обмежені терміни. Головне зусилля мережевої структури націлено на збереження відмінностей між окремими партнерами (і тим самим різноманіття їх ресурсів) при одночасному визнанні ними колективних цінностей і прагненні до досягнення спільних цілей шляхом активного включення в процеси прийняття рішень.

А. Гальчинський, М. Кастельс, Ф. Котлер, а також інші фахівці вважають, що економіка майбутнього буде уявляти собою мереже суспільство (network society)[8—15]. Економічні мережі не є чимось принципово новим, вони існують, розвива-

ються, наповнюються новим змістом, особливо тим, який генерується інноваційною складовою світової економіки. Компанії, які є суб'єктами економічних мереж, як правило, отримують певні конкурентні переваги, за рахунок того, що мережі краще за все пристосовані до інформаційного середовища, до обміну інформацією і створення нових знань і обміну цими знаннями, що в свою чергу збагачує інтелектуальний потенціал всіх учасників мережі. Мережа заощаджує ресурси кожного окремого учасника, і підсилює кумулятивний ефект витрат на пошук нових технологій, вона реагує на зміни і відтворює їх, залучає всіх своїх учасників до генерації змін, як пошуку нових шляхів розвитку.

В економічні мережі активно включаються як виробники, так і споживачі, що дозволяє активно формувати збалансовані ринки на основі «відчуття ринку» (market sensing) — здатність розуміти споживачів та «відношення до ринку» (market relating) — здатність підтримувати та розвивати відношення зі споживачами [8, С. 12].

В останні десятиріччя мережеві форми міжфірмової ринкової кооперації заявили про себе в практиці господарювання розвинутих країн як про явище, що розвивається дуже динамічно та інтенсивно. Ця тенденція неухильного зростання стійких міжфірмових альянсів у вигляді мереж (мережевої співпраці та кооперації) фіксується дослідженнями сучасних галузевих, національних та міжнародних



ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ

ринків. Фахівцями наводяться дані минулого десятиріччя про середнє щорічне зростання на 25 % кількості мережевих альянсів в економіці європейських країн. Що характерно, ці темпи не тільки зберігаються, але мають тенденцію до збільшення (OECD, 2005). Серед американських компаній, приміром, спостерігаються 50-відсотковий приріст стратегічних альянсів. У рамках економічної діяльності між економічними агентами формуються стійкі, стабільні, передбачувані та відтворювані в часі й просторі зв'язки взаємодії.

У міжнародній практиці стратегічні альянси (союзи) виникли у 80-ті роки ХХ століття та були однією з форм організації партнерських відносин між декількома сторонами. Мотиви їх створення — об'єднання зусиль та, відповідно, компенсація слабих сторін підприємства у протистоянні з конкурентами.

Прискорення розвитку технологій веде до нових вимог до товару, обумовлених, зокрема, інвестиціями у продукцію та придбанням ноу-хау. При цьому, відповідно, ризики та витрати виробництва скоріше долаються спільними зусиллями.

Підприємства, які входять до альянсу, не передбачають об'єднання власності, а укладають між собою угоду про спільну підприємницьку діяльність на міжнародному ринку. Схожі структури мають високий структурний та культурний гетерогенний рівень та пред'являють підвищені вимоги до інтеграційного менеджменту учасників альян-

су. В угоді визначають умови фінансування спільної діяльності, отримання та порядок розподілу прибутку, а також можливі ризики та їх розподіл між партнерами стратегічного альянсу (СА).

Мережі, що виникли за результатами створення СА, входять до консолідуючої фази росту, яка обумовлена наявністю знань, досвіду, взаємного навчання, можливостей сучасних інформаційних та комунікаційних технологій. Поряд із безпосередньою економічною вигодою, яка впливає із загальної підприємницької діяльності, в центрі СА стоїть інтернаціоналізація та використання компетенції їх учасників.

У залежності від цілей дослідження, як відзначає Лучко М. [2, С. 33], для відрізнення СА від інших форм здійснення міжнародного науково-технічного співробітництва можна використовувати такі ознаки, що визначають природу СА, як:

- збереження незалежності учасників з частковим обмеженням їх економічної самостійності в області спільної підприємницької діяльності;

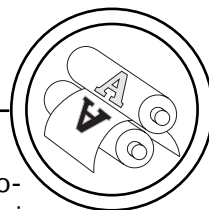
- спільне використання та обмін матеріальними, немайнорними або інформаційними ресурсами в ході міжнародного співробітництва;

- надання учасникам альянсу взаємного доступу до ноу-хау та стратегічних потенціалів;

- система розподілу загального прибутку учасників СА.

Перехід до співробітництва у міжнародних економічних мережах та стратегічних альянсах по-

ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ



требує, як відзначає В. Онищенко, не тільки певного ресурсного потенціалу, але й нової якості менеджменту, яка повинна визначатися вмінням ефективно співпрацювати з будь-якими міжнародними компаніями. В цьому контексті необхідно розуміти, що менеджмент сприяння оптимізації взаємодії учасників мережі, безумовно, виходить за рамки виробничо-економічних відносин і включає зв'язки у сфері культури різних рівнів, а не тільки корпоративної, індивідуальні відношення тощо. В даному випадку мова йде не про тривіальне твердження щодо врахування «культурного» чинника, а про бізнес-культуру, як системний синергетичний продукт мережі, чи стратегічного альянсу [8, С. 8].

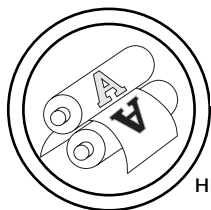
До дієвих форм міжнародного науково-технічного співробітництва слід віднести угоди про співробітництво, які на компенсаційній основі передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплексного обладнання та науково-технічних і інжинірингових послуг з подальшим його погашенням коштом виручки від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції (компенсаційні або офсетні угоди).

Офсетні угоди (offset agreements), як правило, відіграють значну роль у технічному та економічному розвитку країн, активно залучених до міжнародного військово-технічного співробітництва. Але, на наш погляд, принципи офсетних угод можуть бути покладені і у інші сфери міжнародного співробітництва,

наприклад, такої як науково-технічна співпраця у сфері ядерної енергетики і, зокрема, в питаннях виробництва і реалізації ядерного палива та збереження його відходів.

Офсет (offset) — це компенсація з боку постачальника замовнику продукції у вигляді зустрічних торговельних або інвестиційних замовлень. Виходячи з цього в контексті договорів, скажімо, закупівлі Україною «свіжого» ядерного палива передбачити у офсетній угоді залучення українських компаній до виробництва палива, або зобов'язання щодо продажу експортеру чи зберігання відпрацьованого ядерного палива, або інвестиції у безпеку ядерних реакторів тощо.

Офсети мають багато форм. За класифікацією, прийнятою у США, існують прямі, непрямі й непов'язані офсети. Прямими вважаються офсети, які передбачають залучення оборонної промисловості країни-імпортера до виробництва імпортованої продукції (субпідряди, прямі інвестиції). Непрямі офсети не мають безпосереднього відношення до виробництва імпортованої продукції, проте реалізуються у сфері оборонного виробництва. Непов'язані офсети зазвичай стосуються цивільного виробництва і набувають форм зустрічної торгівлі (зустрічні та зворотні закупівлі, бартер, клірингові операції). В країнах ЄС використовується більш проста класифікація. Розрізняються прямі (що стосуються імпортованої продукції) та непрямі (всі інші) офсети. Як правило, офсетні вигоди висуваються урядом краї-



ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ

ни-замовника (імпортера). Але необхідно зазначити, що висування урядом вимог по офсетах з міжнародних субпідрядів на рівні господарюючих суб'єктів є небезпечною практикою, оскільки це перешкоджає природній міжнародній кооперації. Проте, якщо йдеться про консорціуми, які представлені головним підрядчиком у країні-замовниці, то до іноземних компаній може бути висунута обов'язкова умова про участь в такому консорціумі у вигляді надання офсету.

Офсетні угоди надзвичайно вигідні. Звернемось до досвіду запровадження офсетних угод в оборонно-військовій сфері деяких європейських країн. Як відзначають В. Бадрак та С. Згурець, багато країн Центральної та Східної Європи, котрі вступили до НАТО, за рахунок офсетного законодавства вирішили два завдання — придбання нового озброєння і отримання солідних за обсягом інвестицій в економіку [16]. Польща, ухваливши відповідний закон ще 1999 року, завдяки офсетним контрактам організувала виробництво вертольотів, цифрових засобів зв'язку, легкої бронетехніки. Чехія та Угорщина в рамках таких проектів взяли в оренду шведські винищувачі Gripen. Підрахунки свідчать, що офсетне законодавство вже дозволило Польщі, Чехії, Угорщині та Болгарії отримати понад 11 млрд. дол. інвестицій. Якщо країна прогнозована і не несе додаткових ризиків для інвесторів, вже можна говорити про конкурс пропозицій. Приміром, Чехія, в якій питання офсетних операцій регулюються урядо-

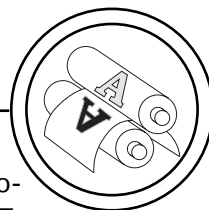
вою постановою 2005 року, домоглася безпрецедентного рівня зустрічних або поворотних інвестицій — 150 %. Цікаво, що 14 офсетних програм, які діють у Чехії, забезпечили залучення 18 чеських підприємств. Тільки за два роки офсетної активності від постачальників озброєнь вдалося отримати 16,5 % всіх офсетних зобов'язань.

Слід зауважити, що в даному випадку, ми розглядаємо можливість застосування офсетних угод до сфери ядерної енергетики, частина продукції якої (ядерне паливо та його відходи) можуть бути віднесені до продукції подвійного призначення. До речі, російський фахівець В. Артяков розглядає питання використання офсету для просування машинотехнічної продукції на світовий ринок [17].

Сфера ядерної енергетики відзначається значною активністю міжнародного науково-технічного та інвестиційного співробітництва. Це обумовлене не тільки підвищеними вимогами до ядерної безпеки, а й значними обсягами наукових робіт, витратами на наукові дослідження та створення специфічних умов для розвитку галузі. Сьогодні у всьому світі спостерігається феномен «ядерного ренесансу» — різке посилення інтересу різних держав до можливостей ядерного енергозабезпечення економіки. Особливо виразно цей феномен виявляється в бурхливо зростаючих азіатських країнах. Водночас і Україна не стоїть осторонь цих процесів.

26 квітня 1986 року аварія на Чорнобильській АЕС поставила

ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ



перед світом цілий ряд питань, пов'язаних з перспективами розвитку ядерної енергетики. Вона засвідчила, що будь-які аварії на атомних станціях не можуть бути локальними. Наслідки аварії на ЧАЕС вийшли за межі однієї держави і наочно продемонстрували необхідність міжнародного співробітництва в ядерній енергетиці.

У 1957 році в рамках Організації Об'єднаних Націй було створено міжнародне агентство з атомної енергії (МАГАТЕ), яке відразу ж стало провідним світовим урядовим форумом науково-технічного співробітництва в галузі мирного використання ядерної технології. Водночас, потрібно відзначити, що питання безпеки експлуатації АЕС не зайняли в цій співпраці належного місця і лише після Чорнобильської аварії були висунуті на перший план. Саме з МАГАТЕ Україна співпрацювала відразу ж після аварії. І лише через декілька років співробітництво вийшло за межі МАГАТЕ.

Основними напрямками міжнародного науково-технічного співробітництва України та МАГАТЕ стало:

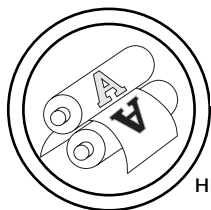
- з'ясування причин та масштабів аварії на ЧАЕС, впливу її наслідків на навколишнє середовище і людей;
- оцінка адекватності вжитих заходів з радіаційного захисту населення;
- підвищення рівня безпеки реакторів РБМК та усіх АЕС з реакторами радянського виробництва.

Після аварії на ЧАЕС в процесі співпраці України з МАГАТЕ, разом інших міжнародних організацій та урядів країн використовувався цілий ряд різноманітних форм міжнародного співробітництва: наради, експертизи, проекти, угоди, конференції, створення міжнародних фондів.

Необхідно зазначити, що міжнародне співробітництво України зі світовою спільнотою в сфері ядерної безпеки на сьогодні вийшло за рамки безпосередньо Чорнобилю. Наприклад на сьогодні Україна є учасницею п'яти міжнародних конвенцій, що стосуються питань ядерної та радіаційної безпеки:

- Конвенції про оперативне оповіщення про ядерні аварії;
- Конвенції про допомогу у випадку ядерної аварії чи аварійної ситуації (компетентним національним органом з питань виконання цієї Конвенції є Мінпаливенерго України);
- Конвенції про фізичний захист ядерного матеріалу;
- Віденської Конвенції 1963 року про цивільну відповідальність за ядерну шкоду;
- Конвенції про ядерну безпеку.

Найчастіше міжнародне науково-технічне співробітництво на рівні держав здійснюється у вигляді двосторонньої кооперації, яка охоплює практично усі аспекти атомної проблематики: ядерна безпека, радіоекологія, радіоактивні відходи, медичні та соціальні наслідки та ін. Основ-



ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ

ними країнами, які приймають найбільш активну участь у такому співробітництві є Росія, Великобританія, Німеччина, Франція, США, Канада, Японія, Швеція та інші.

На рівні співробітництва окремих підприємств, доцільно відмітити співпрацю НАЕК «Енергоатом» з російським концерном «Росенергоатом». Програма співпраці компаній передбачає різні формати роботи — від міжнародних науково-технічних конференцій, спільних нарад, участі українських і російських фахівців у програмах і заходах ВАО АЕС по обміну інформацією, документацією, техрішеннями, проведення робочих зустрічей і стажування фахівців з визначених напрямків.

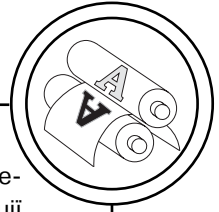
Таким чином, головною детермінантою сучасного міжнародного науково-технічного спів-

робітництва є розуміння того, що сьогодні ні одна країна не в змозі забезпечити собі конкурентні позиції в світі без розвитку такої співпраці.

Провідниками нових форм та методів міжнародного науково-технічного співробітництва є транснаціональні компанії, які націлені на використання глобального науково-технічного потенціалу через залучення до співпраці різних носіїв знань, незалежно від їх територіальної локалізації. ТНК стимулюють розвиток міжнародних економічних та науково-дослідних мережених структур та стратегічних альянсів, в яких відбувається інтенсивна міжнародна співпраця. Мета України полягає в тому, щоби активно включитися в діяльність таких інтеграційних структур.

1. Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия // МЭ и МО. — 2001. — № 8. — С. 22—34.
2. Лучко М. Л. Конкурентные стратегии ТНК: Стратегические альянсы, слияние и поглощение // Вестник МГУ. — 2004. — № 1. — С. 31—36.
3. Малащук Д. В. Міжнародна кооперація, як основа економічної та інноваційної стратегії // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2005. — № 3. — С. 54—58.
4. Мировая экономика. Учебник (под ред. проф. А. С. Булатова). — М.: Экономика, 2003. — 477 с.
5. Александрова В. П., Шедрина Т. І. Трансфер науково-технічної продукції. Науковий збірник: стратегія економічного розвитку України. — К., 2001. — № 7. — С. 148—162.
6. ЮНКТАД (стор. 66).
7. Кормнов Ю. О. О международной научно-производственной кооперации // Экономист. — 2003. — № 1. — С. 53—58.
8. Онищенко В. П. Основні концептуальні положення сучасного міжнародного менеджменту // Економіка України. — 2008. — № 11. — С. 4—16.
9. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення // Економіка України. — 2009. — № 1. — С. 4—18.
10. Тейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. — М.: Изд-во «Экспо-пресс», 2001.
11. Кастельс М. Индустриальная эпоха. М.: Аст изд-во, 2001.
12. Котлер Ф., Ашрол Р., Маркетинг в условиях сетевой экономики // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. — 2000. — № 2(26). — С. 4—18.
13. Михолан С., Маркетинговая стратегия выхода на внешний рынок в условиях глобализации // Маркетинг. — 2007. — № 6. — С. 13—19.
14. Павленко Ю. Ієрархічні та ме-

ТЕХНОЛОГІЧНІ ПРОЦЕСИ



режеві структури в суспільно-економічній історії людства // Економічна теорія. — 2007. — № 1. — С. 4—18. 15. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна. — К.: НІСД, 2004. 16. Бадрак В., Згурець С. Офсетна стежка на Захід // Дзеркало тижня. — 2008. — № 9. 17. Артяков В. В. Офсетная деятельность как способ продвижения сложной машинотехнической продукции на мировой рынок. — Электронный ресурс: [http:// www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn02/01.shtml](http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn02/01.shtml).

Надійшла до редакції 19.05.09