ВСТУП

Останнім часом у світовій економіці практично відбувся перехід до промислово-фінансової інтеграції. Процеси концентрації виробництва та об’єднання різних секторів господарства відбувалися об’єктивно впродовж розвитку людської цивілізації. В умовах тотальної глобалізації ці процеси набули гіпертрофічних масштабів. Тим більше, що вони невід’ємно пов’язані з розвитком різноманітних форм підприємницької діяльності, які, в свою чергу, відбивають зміни в факторах структури виробництва, техніці та технології, споживчих тенденціях, суспільному настрої і державній політиці загалом.

Так, Україна свій вибір ринкової трансформації зробила разом із проголошенням незалежності. Йдеться про утвердження основного принципу державотворення, за яким суверенність держави можлива лише на основі ринкової трансформації в економіці. Тому головним завданням даної наукової роботи є вивчення міжнародної політики держави, яка включає створення сприятливих міждержавних умов для розширеного відтворення економіки, розробку механізмів її модернізації, засвоєння досягнень міжнародного спілкування, обмін досягненнями науково-технічного прогресу з іншими країнами. Все це стає можливим у процесі встановлення стабільних та широких контактів з країнами розвинутої ринкової економіки, що, в свою чергу, можливо за умови виробництва порівняно конкурентоспроможної продукції. Для досягнення цього потрібне вдосконалення відкритої економіки, запровадження інших елементів соціально орієнтованої ринкової економіки.

Україна, як і інші держави, що утворилися після розпаду СРСР, великі надії покладає на інтеграцію у систему міжнародних зв’язків, активну й зростаючу участь не тільки в регіональному, а й у міждержавному поділі праці та ефективному використанні його переваг. Усі урядові та альтернативні програми антикризових заходів і ринкової трансформації української економіки передбачають необхідність якнайшвидшого перетворення колишніх міжреспубліканських зв’язків у зовнішньоекономічні, розширення господарської взаємодії з активними центрами світового господарства та міжнародними фінансово-економічними інститутами, розгортання широкомасштабного ділового співробітництва на взаємовигідних засадах з усіма країнами світу.

З прийняттям Конституції України в основному завершився період політичного встановлення держави і як суверенного суб’єкта міжнародної спільноти, і як цілісного організму. Тепер аспекти зміщуються в бік вирішення соціально-економічних проблем. Тим більше, що ця сфера є основою життєдіяльності всього суспільства, а тому без її інтенсивного вивчення, оновлення й ефективного розвитку закріпити досягнуте, а тим більше примножити його, впевнена, буде неможливо.

Крім цього, проблема розвитку міжнародного бізнесу в нашій країні цікавить багатьох спеціалістів і є досить актуальною, адже містить багато неврегульованих питань. Необхідність формування теоретичних, методичних та практичних рекомендацій щодо розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації зумовила вибір теми дослідження та її практичну значущість.

Теоретико-методологічні й практичні аспекти розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації розглянуто у працях сучасних вітчизняних та іноземних економістів, таких як: Л. Антонюк, В. Базилевич, О. Білорус, З. Борисенко, А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Жаліло, О. Костусєв, С. Крук, Л. Кузьменко, В. Лагутін, Д. Лук’яненко, А. Мазаракі, В. Новицький, Є. Панченко, О. Плотніков, А. Поручник, О. Рогач, В. Рокоча, Л. Руденко-Сударєва, В. Сіденко, С. Соколенко, Л. Федулова, А. Філіпенко, Т. Фролова, С. Циганов, О. Швиданенко, О. Шнирков та інші.

Об’єктом дослідження є система міжнародного бізнесу. Предметом дослідження є принципи, форми та напрями розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації.

Метою роботи є формування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. Відповідно до поставленої мети, в роботі вирішені такі завдання:

досліджено сутність і визначені характеристики міжнародного бізнесу; розглянуто періодизацію розвитку міжнародного бізнесу;

досліджено умови та особливості глобалізації світової економіки як об’єктивної передумови розвитку міжнародного бізнесу;

проаналізовано форми міжнародного бізнесу та роль ТНК в міжнародному бізнесі;

проаналізовані загальні умови розвитку бізнесу в Україні;

визначені імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації;

визначені проблеми та напрями регулювання міжнародного бізнесу в Україні;

визначено шляхи розвитку міжнародного бізнесу шляхом реалізації концесійних проектів.

При аналізі розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації використовувалися такі методи дослідження як: порівняння, аналіз, синтез, систематизація та узагальнення.

Інформаційну базу склали: офіційні сайти національних міністерств і відомств, нормативно-правові документи, офіційні сайти банківських установ, періодичні фахові видання з економіки, наукові статті, аналітичні й статистичні звіти.

Особистий внесок автора магістерської роботи в тому, що розробки та висновки магістерської роботи є результатом самостійно проведеного дослідження в напрямку розв’язання проблеми.

Магістерська робота складається із вступу, трьох розділів і висновків, викладених на 111 сторінках друкованого тексту. Матеріали магістерської роботи містять 5 таблиць і 18 рисунків. Список використаних джерел з 110 найменування уміщено на 9 сторінках.

1. МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС, ЙОГО СУТНІСТЬ, РОЗВИТОК І СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ

1.1. Сутність і характеристика міжнародного бізнесу

Однією з основних тенденцій, що характеризують світову економіку на сучасному етапі розвитку, є її глобалізація. При цьому, по-перше, зростає міждержавна і міжфірмова конкурентна боротьба за економічні ресурси і ринки збуту, по-друге, відбувається поетапний розвиток міждержавних союзів країн, який створюється з метою досягнення глобальних переваг перед спільними конкурентами на світовому ринку (ЄС, НАФТА, АСЕАН і ін.). Інтеграційні процеси на регіональному і міждержавному рівнях поступово призводять до ослаблення значущості окремих національних економік. З іншого боку, глобалізація викликала виникнення нових стратегічних об’єднань в багатьох галузях.

Одночасно потужний імпульс розвитку отримує інтеграційна господарча діяльність на рівні компаній: зростаючий рівень міжнародної конкуренції вимушує компанії шукати шляхи об'єднання їх потенціалів і співпраці в боротьбі за виживання або ринкове лідерство. Встановлення ділових партнерських стосунків між компаніями різних країн і створення ділових структур різного ступеня інтегрованості – одна з найпоширеніших організаційних стратегій в останні десятиліття.

На рубежі XX-XXI сторіч міжнародний бізнес став настільки всеосяжним і всеохоплюючим феноменом сучасної цивілізації, що дати цьому складному явищу світової економіки однозначне визначення, мабуть, практично неможливо. Чим же міжнародний бізнес відрізняється від національного? Які основні передумови його виникнення? Відповіді на ці питання формують потенціал знань про форми, методи і принципи функціонування міжнародного бізнесу. Ці знання набувають особливого значення в умовах глобалізації, коли міжнародний бізнес стає глобальним та визначає умови і напрями діяльності компаній усіх країн світу.

Само поняття "міжнародний бізнес" в перебігу останніх десятиліть є предметом дослідження провідних економістів світу. Глибоке і точне визначення цього терміну надається в роботі В.Черенкова, О.Клімовец і І.Максимцева: "Міжнародний бізнес – це підприємницька діяльність, в якій спільно приймають участь фірми різних країн і використовується міжнародний капітал, різні шляхи проникнення підприємств зі своїм товаром, послугами на міжнародні ринки, зокрема експорт продукції, ліцензування створення спільних підприємств, прямі капіталовкладення і входження в структури багатонаціональних корпорацій" [79].

Великий економічний словник визначає міжнародних бізнес як "підприємницьку діяльність, пов'язану з використанням капіталу в різноманітних формах і переваг підвищеної ділової активності; яка здійснюється з метою отримання прибутку і поширюється на міжнародну економічну сферу" [32].

У роботах Дірлав Дез і Сазерленд Джонатан представлена характеристика форм міжнародного бізнесу [52]. У роботі М. Хаммера відображені аспекти і особливості національного і міжнародного бізнесу, їх відмінності і принципи побудови [132]. Глобальний характер міжнародного бізнесу, різноманіття форм і напрямків його здійснення, зумовлюють необхідність виявлення змісту та характерних рис міжнародного бізнесу, закономірностей його функціонування.

Міжнародний бізнес можна визначити як ділову взаємодію компаній різних форм власності або їхніх підрозділів, що знаходяться в різних країнах, що має головною метою одержання прибутку завдяки отриманню вигод із переваг ділових міжнародних операцій. Міжнародний бізнес означає здійснення ділових операцій партнерами в більш ніж одній країні. Як приклад можна привести такі операції, як закупівля сировини і матеріалів в одній країні і їх перевезення на територію іншої країни для подальшої обробки або збирання, транспортування готової продукції з однієї країни в іншу з метою продажу в системі роздрібної торгівлі; побудова заводів в зарубіжних країнах з метою отримання доходів на базі використання дешевшої робочої сили; отримання кредиту в банку однієї країни для фінансування операцій в іншій. Сторони, що приймають участь в таких операціях, можуть бути представлені фізичними особами, окремими компаніями, групами компаній і / або державними організаціями.

Чим міжнародний бізнес відрізняється від комерційної діяльності усередині однієї країни? Якщо говорити коротко, то внутрішнє підприємництво зводиться до виконання ділових операцій, що не виходять за межі однієї держави, тоді як міжнародні ділові операції перетинають державні кордони. Міжнародний бізнес може відрізнятися від внутрішнього по ряду інших ознак, серед яких можна визначити такі:

в різних країнах, залучених в міжнародний бізнес, можуть використовуватися різні валюти, що призводить до необхідності конвертації валюти щонайменше одній із сторін;

існує вірогідність наявності розбіжностей між правовими системами різних країн, що вимушує одну або більше сторін вносити корективи до своїх дій, щоб привести їх у відповідність з місцевим законодавством.

На нашу думку, в деяких випадках законодавчі норми різних країн можуть виявитися несумісними, що є самою важко вирішуваною проблемою для міжнародних менеджерів; між культурами різних країн також існують відмінності, що вимушує кожну із сторін формувати стратегію своєї поведінки так, щоб привести її у відповідність з очікуваннями іншої сторони; для кожної країни характерний певний склад і об'єм доступних ресурсів. Одна країна може мати в своєму розпорядженні великі запаси природних ресурсів але не мати кваліфікованої робочої сили, тоді як інша країна володіє продуктивною, висококваліфікованою робочою силою і в той же час відчуває нестачу природних ресурсів. Таким чином, способи виробництва продукції і типи продукту, що випускається, можуть розрізнятися залежно від конкретних умов тієї або іншої країни.

Оскільки міжнародного бізнесу складно надати однозначне визначення, можна привести загальне конструктивне визначення міжнародного бізнесу, тобто набір тих характерних рис, якими категорія "міжнародний бізнес" може досить повно описуватися. Оскільки йдеться про ділові операції, то для міжнародного бізнесу, як і для національного, головною метою є отримання прибутку. Не дивлячись на те, що є немало прикладів міжнародного співробітництва, в яких партнерами виступають, з одного боку, приватна фірма, а з іншого – урядова установа іншої країни, все ж більш характерним слід вважати або міжфірмові операції з метою отримання прибутку, або внутрішньофірмові операції – у тому випадку, якщо різні підрозділи фірми розташовані у ряді країн і ці підрозділи взаємодіють між собою (найбільш типовими в цьому випадку є так звані мультинаціональні корпорації). Іншими словами міжнародний бізнес – це, насамперед, ділова взаємодія приватних фірм або їх підрозділів, що знаходяться в різних країнах [80].

Міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигод саме з переваг міжстранових ділових операцій, тобто з того факту, що продажі даного товару в іншій країні, або налагодженні компанією однієї країни виробництва в іншій, або надання послуг спільно компаніями двох країн – третьої і т.д., забезпечують залученим в бізнес сторонам більші переваги, ніж вони б мали, ведучи справу тільки в своїх країнах. Це – ключовий момент не тільки в розумінні природи і специфіки власне міжнародного бізнесу, але і в поясненні виникнення і розвитку міжнародного менеджменту як такого [80]. Дійсно, адже власне рішення про початок міжнародних операцій і є (навіть чисто формально) той перший крок, який у результаті приводить до перетворення фірмового менеджменту із странового в міжнародний. Таким чином, вже на цьому початковому етапі видно діалектичну єдність цих двох категорій, аналіз яких дозволяє визначити основні напрями і особливості міжнародного менеджменту людських ресурсів.

Ключову роль в міжнародному бізнесі відіграють інформація і знання. Незалежно від форми здійснення міжнародного бізнесу, найбільш важливим чинником його успіху є знання та інформація, якими володіє персонал компанії, і що більш важливо, як персонал здатен практично використовувати ту суму знань, навичок і досвіду, без яких входження у будь-який сферу міжнародного бізнесу не тільки неефективно, але й просто неможливо. Можна сказати, що сучасний процес міжнародної економічної інтеграції об’єктивно сам є продуктом інтеграції знань – і не просто знаний, а суперсучасних знань, які динамічно оновлюються. Ця система знань у все більшій мірі породжується міжнародною бізнес-практикою і є глобальною за своєю природою. Це є особливо важливим, оскільки ефект глобалізації, який полягає у тому, що ця система знань максимально ефективна саме на міжнародному полі бізнесу, і визначає головну відмітну якість сучасності. Якщо продовжити цю думку, то можна констатувати: неучасть компанії, а тем більше, країни, в міжнародному бізнесі сьогодні різко обмежує ефективність бізнесу (як потенційну, так і реальну) тому що не може використовувати не просто можливості міжнародного бізнесу, але, що більш важливо, – глобального міжнародного бізнесу. При цьому входження компанії у систему міжнародного бізнесу має чітко визначені причини і наслідки:

тільки накопичення відповідної критичної маси знань і досвіду дозволяє компанії перейти до наступного рівня глобалізації в міжнародному бізнесі і відповідно отримати усі потенційні ефекти від цього;

з іншого боку, одним з найбільш важливих ефектів цього нового рівня глобалізації є нове накопичення знань і компетентності для подальшого просунення. Цей діалектичний взаємозв’язок , проте, потребує уточнення. По-перше, навіть екзогенність чинників не знижує ролі компетентності. По-друге, спрямованість і інтенсивність переходу до нового рівня глобалізації багато в чому визначається стратегією і політичними рішеннями власників і керівництва компанії і в цьому сенсі вони є керованими. Таким чином, актуальність ролі знань в міжнародному бізнесі не викликає сумнівів, і сьогодні будь-яка успішна компанія, а тем більше, міжнародна повинна стати організацією, орієнтованою на знання. А компанія, залучена у міжнародний бізнес, повинна стати компанією, орієнтованою на інтегровані знання, оскільки саме інтегрований характер знань і їх постійне оновлення і становлять основу ефективності використання знань в міжнародному бізнесі в епоху глобалізації.

В цьому зв’язку важливо розуміти, що поступовість розвитку компанії в сфері міжнародних ділових операцій, в свою чергу, знаходиться під впливом поступовості розвитку країни базування. Для ілюстрації цього модна привести думку одного з великих підприємців Карло де Бенедетті про те, що: "Турція – це Іспанія двадцятилітньої давності і Італія сорокалітньої давності" [80]. В цьому сенсі турецька компанія, яка оперує на міжнародному ринку, повинна мати знання і бізнес-компетенцію персоналу, що випереджують на 20-40 років реальну ситуацію власної країни! Таким чином, компанія, яка інтегрована в міжнародний бізнес, сама задає планку знань і компетенції персоналу, коли обирає країну проникнення, – і при цьому розуміє, що відома відсталість країни може бути як джерелом додаткових прибутків і сьогодні, і в перспективі. Не випадково закінчення думки Карло де Бенедетті про Туреччину звучить так: "В один чудовий день вона прийде до Європи. А сьогодні ми платимо за Туреччину мізерну ціну" [80].

Дослідження міжнародного бізнесу в контексті проблем ефективного управління їм дозволяє визначити наступні його характерні особливості. Так, в книзі "Міжнародний менеджмент" під редакцією С.Півоварова, Л.Тарасевіча і   
А. Майзеля, визначені ключові характеристики міжнародного бізнесу, які полягають у такому [80].

1. Одержання прибутку як цільову детермінанту ведення міжнародного бізнесу відрізняє від аналогічної характеристики странового бізнесу прагнення використовувати для економічно ефективного ведення ділових операцій переваги виходу за межі чисто національних меж.

2. Прагнучи реалізувати ці переваги (а спершу – знайти їх), підприємці прагнуть використовувати додаткові економічні можливості, які випливають з:

ресурсних особливостей зарубіжних ринків (маються на увазі ресурси будь-яких видів);

місткості зарубіжних ринків;

правових особливостей зарубіжних країн;

специфіки міжстранових (міждержавних) політичних і економічних взаємостосунків, регульованих відповідними формами міждержавної взаємодії.

3. Міжнародний бізнес істотно варіюється залежно від двох головних параметрів його розвитку і в першу чергу від глибини залучення (рівня інтернаціоналізації). Свого роду ось розвитку "чисто страновий бізнес – мультинаціональний бізнес" якраз і включає етапи зростання цього рівня: від разових експортних поставок на зарубіжний ринок до розвиненої структури мультинаціональної корпорації, для якої НДДКР, виробництво і дистрибуція є сферами, що покривають всю земну кулю і охоплюють десятки країн і сотні ринків.

4. Чим більш інтернаціоналізується будь-який страновий бізнес, тим в більшій мірі йому доступний глобальний бізнес-сервіс, тобто абсолютно не залежний від національної приналежності і орієнтований тільки на економічну ефективність пакет різноманітних послуг: від наукових і фінансових і від транспортних до підбору інтернаціональних колективів, який дозволяє сьогодні максимально реалізувати можливості міжнародного бізнесу.

5. Існує низка неодмінних умов, які ставить міжнародний бізнес перед будь-якою фірмою, яка прагне серйозно увійти до нього, і найважливіше з них – врахування в бізнесі культурного чинника, тобто всієї сукупності вимог і обмежень, що накладаються культурою даної країни на тих, хто веде в ній (або з нею) бізнес. Ця проблема гостра рівно настільки, наскільки різняться культури країни базування даної компанії і тієї або іншої країни її перебування. Отримання (або втрата) додаткового прибутку за рахунок культурного чинника залежать, природно, від організації, ситуативних чинників і т.ін.

6. Глобальний характер міжнародного бізнесу є його найважливіша визначальна риса сьогодні: він, по суті, охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, всесвітній фінансовий ринок, глобальну структуру технологічних нововведень і т.д. (і сам охоплюється ними). У міру просування від рівня до рівня інтернаціоналізації все більш зростає значення того, як ця якість виявляється в даному бізнесі або, точніше, як ефективність цього бізнесу визначається використовуванням глобалізації. А вже сама глобалізація органічно переплітає усередині себе ті п'ять характерних ознак міжнародного бізнесу (доступність і загальність; ступінчастість розвитку; технологічна глобалізація; фінансіаризация; дивергентно-конвергентна взаємодія національного і інтернаціонального).

7. Міжнародний бізнес як система професійних знань, що обновляються і складно взаємодіють, принципово вищого рівня, ніж що є в будь-якому страновом бізнесі – ще одна і, мабуть, найважливіша сучасна характеристика цієї категорії.

8. "Мультіповерховерховість " зіткнення з ринком і "екстрагування" кращих національних зразків дозволяє міжнародному бізнесу постійно вбирати все краще в світовій практиці та зумовлює той факт, що міжнародний бізнес сьогодні викликає особливий інтерес.

9. Інформація – головний стратегічний ресурс міжнародного бізнесу, а адаптивність – його головна стратегічна зброя.

10. Принциповою відмінністю міжнародного бізнесу є можливість так званої зворотної оцінки странової ситуації: негативні тенденції в економіці країни (або окремої її галузі) можуть бути абсолютно інакше розцінені міжнародною фірмою, оскільки саме ці тенденції і можуть відкрити фірмі додаткові можливості бізнесу.

11. На відміну від внутрістранової конкуренції, міжнародний бізнес може відчувати підтримку своєї держави в боротьбі з конкурентами в багатьох неявних формах.

Дослідження характерних особливостей міжнародного бізнесу як сфери здійснення міжнародного менеджменту дозволили визначити основні відмінності странового і міжнародного бізнесу. Порівняльну характеристика странового і міжнародного бізнесу подано у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика странового і міжнародного бізнесу

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Страновий бізнес | Міжнародний  бізнес | | Національна  модель управління бізнесом | Міжнародний  менеджмент |
| 1. Мета – отримання прибутку за допомогою використання конкурентних переваг в системі "НДДКР – виробництво – продажі - сервіс" в умовах даної країни і її ринків | 1. Мета – отримання прибутку за допомогою використання (на користь отримання конкурентних переваг) можливостей різних країн і регіонів і роботи на ринках  різних країн і  регіонів | | 1. Формування, утримання і розвиток конкурентних переваг в системі "НДДКР – виробництво – продажі – сервіс" в умовах даної країни | 1. Формування, утримання і розвиток конкурентних переваг в системі "НДДКР – виробництво – продажі – сервіс" на основі використання можливостей різних країн і міжнародної взаємодії |
| **Відмінність міжнародного менеджменту** – **широта можливостей** – **не є принциповим** | | | | |
| 2.Засоби: розширення ринків, використання більш  вигідних ресурсів,  використання законодавчих, політичних і соціальних можливостей усередині країни | 2. Засоби: розширення ринків, використання більш  вигідних ресурсів,  використання законодавчих, політичних і соціальних можливостей у ряді країн, а також з використанням міждержавної взаємодії | | 2. Пошук засобів розвитку бізнесу  і перетворення їх в конкурентні переваги компанії усередині країни | 2. Пошук засобів розвитку бізнесу і перетворення їх в конкурентні переваги компанії у ряді країн і в контексті міждержавних взаємостосунків |
| **Не спостерігається принципових відмінностей** | | | | |
| 3. Обсяг, зростання і складність бізнесу варіюється залежно від обхвату їм різних етапів системи "НДДКР – виробництво – продажі – сервіс" і від диверсифікації бізнесу усередині країни | 3. Обсяг, зростання і складність міжнародного бізнесу варіюються залежно від числа країн перебування і глибини залучення кожної країни в систему "НДДКР – виробництво – продажі – сервіс" компанії | 3. Менеджмент виробляє стратегію зростання і розвитку компанії усередині країни | | 3. Менеджмент виробляє стратегію зростання і розвитку компанії із залученням багатьох країн |

Продовження табл. 1.1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Страновий бізнес | Міжнародний  бізнес | Національна модель управління бізнесом | Міжнародний менеджмент |
| 4. Бізнес працює у внутрістрановому (мононаціональному) культурному середовищі, і національна і культурна складова не виконує вирішальної ролі в бізнесі | 4. Міжнародний бізнес працює в різних культурних середовищах і його ефективність залежить від національної культурної складової | 4. Страновий менеджмент не враховує культурне середовище, оскільки об'єкт управління спочатку адаптований до неї | 4. Міжнародний менеджмент черпає в врахуванні культурного чинника значні можливості отримання і розвитку конкурентної переваги |
| **Не спостерігається принципових відмінностей** | | | |
| **Принципові відмінності міжнародного менеджменту – можливість ефективного використання "культурного чинника" практично в будь-якій сфері управління. Реальні рівні конкурентної переваги такого роду залежать від ступеня відмінностей культур країн базування і країни перебування** | | | |
| 5. Бізнес має нагоду використовувати все краще усередині країни: обмеження можливостей можливостями країни. | 5. Міжнародний бізнес має нагоду використовувати світову глобалізацію: необмежені страновими межами можливості | 5. Менеджмент шукає і використовує конкурентні переваги в межах країни і обмежений її рівнем розвитку | 5. Міжнародний менеджмент шукає і використовує конкурентні переваги через глобалізацію ("всесвітній бізнес-сервіс"). |
| **Принципово важливим є той факт, що бізнес-менеджмент, ставши міжнародним, долає обмеження рівня розвитку країни** | | | |
| 6. Бізнес як система, орієнтована на отримання прибутку з використання знань | 6. Бізнес як система, орієнтована на отримання прибутку з використання знань | 6. Управління бізнесом як система управління знаннями | 6. Управління бізнесом як система управління знаннями в міжнародному масштабі |
| **Не спостерігається принципових відмінностей** | | | |

Як видно з даних таблиці 1.1, принципові відмінності між страновим і міжнародним бізнесом полягають у можливостях використання особливостей національного культурного середовища зарубіжних країн, а також економічних, політичних, соціальних та інших відмінностей країн базування і країни перебування. Період глобалізації загалом та розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації проходить під знаком революційних технологічних змін, вслід за якими, природно, йдуть економічні, соціальні і політичні зміни.

Комп'ютерна революція і могутній розвиток телекомунікацій практично невпізнанно змінили обличчя всіх традиційних технологій, вивівши їх на якісно новий рівень, і зрозуміло, що перші і найголовніші плоди цього процесу зібрали і пожинають промислово розвинені країни.

На жаль, у багатьох випадках відстань між ними і більш відсталими країнами збільшується і відповідно зростає напруженість у відносинах. Не витримавши науково-технічного змагання з розвиненими країнами, зруйнувалася світова комуністична система, а єдиний її крупний бастіон, що залишився, – Китай – вижив і розвивається тільки завдяки тому, що це забезпечує симбіоз ринку і соціалізму при могутній підтримці Заходу і Японії, яким комуністичний режим гарантує стабільність і безпеку їх інвестицій і доходів.

Що ж до решти комуністичного співтовариства, то воно (за незначним виключенням) увійшло в сферу вільного (а значить, і міжнародного) ринку, збільшивши територію вільного міжнародного бізнесу на 15-20% і населення, охоплюваного ним, майже на 300 млн. чіл. Сьогодні на Землі практично не залишилося закритих для міжнародного бізнесу зон і сфер. Тим важливішим є необхідність дослідити характерні риси розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації.

Реальна глобалізація зрештою характеризується тим, що міжнародні економічні зв'язки охопили практично всі країни планети і кожна з них в тій чи іншій мірі залежить від міжнародного бізнесу. Наслідки цього двоякі: з одного боку, країна може користуватися всіма його благами, не випробовуючи негативних наслідків відсутності в ній тих або інших ресурсів, можливостей і т.д. Але, з другого боку, природною платнею за це стає і істотна залежність країни від стану світових ринків в цілому: не можна користуватися тільки благами інтеграції в світову економіку, доводиться одночасно нести і ризики цього процесу.

Будучи могутнім інструментом економічної інтеграції країни в світову економіку, а отже, і інструментом глобалізації як такої, міжнародний бізнес в сучасних умовах визначається наступними характерними рисами.

1. Доступність і загальність. Хоча міжнародний бізнес і регулюється відповідними законодавствами країн, він все більше і більше перетворюється в свого роду невід'ємну можливість практично для будь-якої компанії майже кожної країни, принципово змінюючи стратегічні і тактичні перспективи фірм і відкриваючи перед ними небачені раніше потенційні простори ділової активності. В той же час тут є, звичайно, і свої обмеження.

2. Поступовість розвитку, яка полягає у тому, що входження компанії в міжнародний бізнес, по суті і як правило, починається з простих форм звичної зарубіжної торгівлі і у міру розвитку досягає вищої форми – мультинаціональної корпорації. Суть цієї особливості міжнародного бізнесу не зводиться до природної вимоги накопичення досвіду і нарощування потенціалу – і саме входження в міжнародний бізнес, і подальші досягнення в ньому примушуватимуть компанію долати свого роду пороги: якщо на початковому етапі це як мінімум – поріг, наприклад, якісного рівня товарів компанії і раціональності її витрат, який дозволяє більш менш нормально продавати товари за кордоном, то по мірі її розвитку це і питання грамотного розвитку дистрібуциї, ефективного використання міжнародних ринків капіталів і робочої сили, грамотної роботи з міжнародними транспортними мережами і т.д.

3. Технологічна глобалізація. Можливості комп'ютеризації, інформатизації і телекомунікацій принципово змінили характер міжнародного бізнесу, який в сучасних умовах набуває три принципово нові риси:

він може ефективно здійснюватися не "виходячи з офісу";

він може здійснюватися в режимі реального часу;

він може за допомогою телекомунікацій охоплювати всі ринки товарів, капіталів, робочої сили, інформації і т.д., що цікавлять бізнес

4. "Фінансіарізация". Цей термін відображає найважливішу межу "глобалізованого" міжнародного бізнесу: фінансовий зміст міжнародних ділових операцій, починаючи від їх ідеї і закінчуючи реальним результатом, стає серцевиною міжнародного бізнесу, тим своєрідним центром, навколо якого обертаються всі інтереси, рішення, стратегії [80]. Безумовно, і до епохи глобалізації прибуток (а це – фінансова категорія) був головною метою міжнародного бізнесу, але головна характеристика нового періоду полягає у тому, що пошук і використання міжнародних конкурентних переваг тепер стали жорстко спиратися на досягнення фінансового менеджменту, новітні і численні фінансові інструменти, що зростають з гігантських можливостей світового фінансового ринку. Накладаючись на унікальні можливості комп'ютеризації і телекомунікації, фінансіарізація стала, по суті, мірилом досконалості будь-якого міжнародного бізнесу.

5. Складна взаємодія національного і інтернаціонального. Можливо, ні з одного питання міжнародного бізнесу не виникало стільки суперечок у дослідників, і практиків, як з питання про вплив на ділове життя планети конвергентних і дивергентних процесів у сфері національних культур.

З одного боку, глобалізація явно вела і приводить до чисто конвергентних процесів: починаючи від джинсів, телевізорів і гамбургерів до формування мультинаціональної ділової культури, певні принципи і правила якої розділяються практично більшістю серйозних бізнесменів світу. Але, з другого боку, наростає національна і культурна диференціація, яка в крайніх формах націоналізму і релігійної нетерпимості виявляється у важких конфліктних формах; очевидне абсолютно природне прагнення народів і етнічних общностей зберегти свої культурні і національні цінності, установки, стереотипи поведінки, захистити їх від розмиваючого впливу якоїсь "усередненої" (в основному, звичайно, американської) масової культури. Часто це прагнення приймає форми різного роду обмежень і заборон саме на міжнародну економічну діяльність в тій або іншій країні. І, нарешті, професіонали в системі міжнародного бізнесу постійно переконуються у тому, що якщо загострені національні почуття і несуть в собі немало проблем для їх роботи, то одночасно вони ж дають і цікаве поле нових досягнення і зростання ефективності ділових операцій між країнами, якщо правильно враховується і грамотно використовується національно-культурний момент.

Сьогодні навряд можна однозначно відповісти на питання про те, чого більше в сучасному міжнародному бізнесі – конвергентного або дивергентного, але і у практиків, і у теоретиків не викликає сумніву головне: ефективна стратегія будь-якої компанії (за рідким виключенням) в епоху глобалізації повинна поєднувати в собі максимальне використання національного скрізь, де тільки можливо. Зовсім не випадковим є той факт, що у всіх найбільших і навіть середніх центрах бізнес-підготовки в світі така велика увага надається сьогодні дисциплінам національно-культурного циклів. Ці знання затребувані сьогодні передовою практикою міжнародного бізнесу, а вона-то і є в цьому значенні найбільш об'єктивним критерієм і існування самої проблеми, і її реальної значущості.

Дослідження сутності і характеристик міжнародного бізнесу дає змогу встановити характерні особливості міжнародного бізнесу, що зображені на рисунку 1.1.

Все вищесказане відноситься до бізнесу як такого, але необхідна відповідь на головне питання: що заставляє бізнес ставати міжнародним, що зумовлює доцільність, корисність, а нерідко і необхідність виходу фірми за межі власної країни? Ми вважаємо, що основоположним чинником, на якому базується міжнародний бізнес, є можливість витягання вигод саме з переваг ділових операцій між країнами, тобто з того, що продажі даного товару в іншій країні, або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно фірмами двох країн – третій, забезпечать залученим в бізнес сторонам більші переваги, порівняно з тими, які вони б мали, ведучи справи лише в своїх країнах. Це – ключовий момент не лише в розумінні природи і специфіки власне міжнародного бізнесу, але і в поясненні виникнення і розвитку міжнародного менеджменту як такого.

Важливою особливістю таких операцій і угод, особливо великомасштабних, є їх міжнародний, міжнаціональний характер, в результаті чого виникає транснаціональна кооперація. У практиці сучасного міжнародного бізнесу вироблені різноманітні, у тому числі, досить гнучкі форми міжнародної кооперації, до яких належать:

ліцензійний договір – використання авторського права, товарного знаку, патенту;

Характерні особливості міжнародного бізнесу

Отримання прибутку від ведення ділових операцій за кордоном як цільова детермінанта ведення міжнародного бізнесу

Інформація – головний стратегічний ресурс міжнародного бізнесу, а адаптивність – його головна стратегічна зброя

Глобальний характер міжнародного бізнесу. Доступність глобального бізнес-сервісу в залежності від рівня інтернаціоналізації міжнародного бізнесу

Фінансіаризация

Дивергентно-конвергентна взаємодія національного і інтернаціонального

"Мультіповерховість" зіткнення з ринком і "екстрагування" кращих національних зразків

Доступність і загальність міжнародного бізнесу. Ступінчастість його розвитку

Рисунок 1.1. Характерні особливості міжнародного бізнесу

спільне виробництво – виготовлення комплексного виробу або його компонент одним із зарубіжних партнерів;

контракт-менеджмент – передача одним з партнерів іншому ноу-хау в області менеджменту;

франчайзинг – видача ліцензії на певну діяльність з наданням додаткової управлінської, маркетингової і технологічної підтримки;

стратегічний альянс – формальний або неформальний союз, що створюється з метою об'єднання ресурсів для вирішення завдань реорганізації, підвищення ринкової ефективності, досягнення "ефекту масштабу", або з іншими цілями;

спільне підприємство – одна з поширених форм стратегічного альянсу, пов'язана із створенням нової компанії юридично і економічно самостійними підприємствами;

"проект під ключ" – виконання якого-небудь замовлення міжнародної компанії, починаючи з розробки проекту і до остаточного його завершення;

багатонаціональна компанія – найбільш складна форма міжнародного бізнесу, заснована на механізмі акціонерної участі і / або інших способах корпоративного контролю [79].

Таким чином, діяльність міжнародних компаній у той чи іншій організаційній формі здійснюється під впливом розвитку міжнародного бізнесу. Характер розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації впливає на організаційний розвиток та зумовлює підходи, форми та напрями розвитку людських ресурсів міжнародних бізнес-структур. Формування глобального ринку праці та процеси міжнародної міграції робочої сили, які теж є проявами розвитку міжнародного бізнесу, визначають можливості забезпечення міжнародних компаній людськими ресурсами та створення нових конкурентних переваги на основі людського розвитку.

* 1. Періодизація розвитку міжнародного бізнесу

Розуміння причин вигідності для міжнародних (а не внутрішніх) операцій дозволяє зрозуміти причини і специфіку міжнародного бізнесу як об'єкту взаємодії формованого ним же міжнародного менеджменту людських ресурсів. Таким чином, йдеться про мотивацію підприємця (менеджера), яка розвивалася в контексті історичного розвитку цивілізації в цілому і її економічного ядра, - передусім. Які основні етапи цього розвитку? Згідно з дослідженнями американського дослідника Р. Робінсона, увесь історичний розвиток міжнародного бізнесу за п'ять останніх віків можна розділити на чотири ери.

1. *Комерційна ера* (1500-1850 рр.) Вона починається з часу великих географічних відкриттів і закінчується середині XIX ст. Передумови її розвитку міжнародного бізнесу. Саме пошук величезних особистих вигод, пов'язаних з торгівлею колоніальними товарами в Європі, був тією найсильнішою рушійною силою, яка більше трьохсот років зумовлювала розвиток базової форми міжнародної торгівлі. Звичайно, такі ж великі були і ризики цього бізнесу, пов'язані з небезпеками далеких морських подорожей саме в XVI-XVIII ст.), але сама можливість отримання прибутків, що багаторазово перевищують витрати, була досить потужним стимулом, що залучав до цього найпершого міжнародного бізнесу усі нові і нові покоління підприємців. Більше того, разом і паралельно з ним розвивалася досить велика сфера, яку на сучасній мові можна було б назвати бізнес-сервісом власне міжнародного бізнесу, – від інвестиційного і страхового (фінансування торгових експедицій і їхнє страхування) до інфраструктур (розвиток складського і транспортного господарства). Вагомий імпульс отримала промисловість європейських країн: від суднобудування і металообробки до переробки заморської сировини (передовими країнами щодо розвитку міжнародного бізнесу були Англія, Голландія, Іспанія, Німеччина, Франція).

Принципова відмінність міжнародного бізнесу того часу полягала у 2 головних обставинах:

жорсткий вплив взаємовідносин країн на можливість і ефективність ведення бізнесу між фірмами;

підтримка, яку уряд країни надає власним підприємцям в їх зарубіжній діяльності.

Ера комерції вперше поставила перед підприємцями розвинутих європейських держав наступні ключові питання міжнародного менеджменту (як системи управління міжнародним бізнесом):

чи є економічний сенс переносити підприємницьку активність і ризики із національного середовища за рубежі держави і чи можуть бути оцінені раніше відповідні прибутки і (або) збитки?

від яких основних факторів реально залежить прийняття таких рішень?

наскільки є вільним бізнес у своїх рішеннях і діях від політики своєї держави, чи може він розраховувати на її підтримку (враховувати протидію)?

що потрібно враховувати, передбачати і здійснювати під час ділових операцій на "чужій території" в інтересах забезпечення довгочасної прибутковості цих операції і безпеки їх ведення?

*2. Ера експансії (1850-1914 рр.).* Здійснюється остаточне оформлення і структуризація колоніальних імперій на фоні бурхливого розвитку європейських країн, а пізніше США, викликаного промисловою революцією початку 19 ст. і наступними досягненнями технологічного розвитку. Перехід від вивозу екзотичних заморських товарів до видобутку сировини і систематичного плантаційного господарства в колоніальних регіонах як більш вигідних і економічно перспективних сфер зарубіжного бізнесу.

Конкурентні переваги розвинутих європейських держав ґрунтувались на дешевій сировині, що вироблялась в колоніях. Це спонукало необхідність надходження інвестицій у розвиток колоніальної сировинної індустрії.

Одночасно зростала роль державного колоніального управління: захисту колоній від зовнішньої загрози і збереження самого колоніального режиму вимагали від метрополій узгоджених дій влади і національного бізнесу на території колонії.

Оскільки в нього почали залучатись маси робітників-туземців, а вивіз в колонії кваліфікованої робочої сили із метрополій був економічно невигідним, то гостро встали питання урахування місцевих культурних особливостей, освіти і соціальних проблем місцевого населення.

Також відбувається інтенсивний розвиток внутрішньоєвропейського міжнародного бізнесу. Різні темпи розвитку європейських держав у цей період, різниця в забезпеченості природними ресурсами, різний рівень освіти населення і інші подібні фактори дозволили виділити, з одного боку, країни-виробники промислової продукції і з, іншого боку, країни-ринки для цієї продукції (останні у багатьох випадках виробляли дешеву с/г продукцію).

Також - це епоха безперервних торговельних війн між країнами. Цікавим наслідком цього став розвиток виробничих підприємств і філій за кордоном.

Розвивався і міжнародний фінансовий сервіс, міжнародний транспорт.

У цей період досить точно визначились головні мотиви міжнародного бізнесу, що збереглись і до наших днів:

використання більш ефективних ресурсів (сировинних, природних, енергетичних);

розширення ринків збуту;

нові поля застосування (використання) вільних фінансових ресурсів;

використання сприятливих умов місцевого законодавства (податкового, митного і т. д.).

*3. Ера концесій (1914-1945 рр.).* Якісно змінилась роль найбільших компаній, які оперували на колоніальних ринках. Не залежно від того, чи йде мова про відому United Fruit, бельгійцях в Конго чи перших нафтових концесіях на Середньому Сході, кругом відповідні компанії-концесіонери перетворюються в автономні економічні держави, що здійснюють виробничі, торгові, освітні, медичні, транспортні, поліцейські функції не лише для своїх робітників, але часто і для всіх жителів районів, що належать до концесій.

Відбувається формування на концесійних підприємствах значного прошарку туземних менеджерів середньої ланки, яких спеціально навчали, часто - на підприємствах і в навчальних закладах самої метрополії. Одночасно зростала і національна свідомість колоніальних народів.

Щодо міжнародного бізнесу в неоколоніальній сфері варто відмітити декілька найбільш характерних моментів:

перший – поразка Німеччини у Першій світовій війні і відповідно перерозподіл світових ринків;

другий – Велика депресія 1929-1932 рр.: вона з усією гостротою поставила питання про ефективність міжнародного бізнесу у порівнянні з внутрішньодержавним, і інтернаціоналізація використання людських ресурсів (що характерна для ери глобалізації) вперше заявила про себе саме в ці роки. Відмічені перші масові міграції робочих із Азії, Африки і Латинської Америки на підприємствах країн Заходу. Виникнення двох сильних тоталітарних режимів (в СРСР і Німеччині) показало досить ясно значні можливості державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, але одночасно і всі слабкі риси держави як "міжнародного підприємця".

Значення ери концесій для міжнародного бізнесу полягає у тому, що концесійна ера підготовила ґрунт для самовизначення колоніальних і напівколоніальних країн в економічному аспекті, а Друга світова війна надала значний політичний імпульс цим процесам.

З іншого боку, такі явища, як інтернаціоналізація світового ринку робочої сили і загострення суперництва на світових ринках сировини, напівфабрикатів і готових виробів, головні учасники якого прагнуть придбати конкурентні переваги, використовуючи можливості все більш складної структури міжнародного бізнесу, означали просунення не лише до наступної ери національних держав, але й до глобалізації бізнесу в цілому.

*4. Ера національних держав (1945-1970 рр.).*Два головних напрямки розвитку міжнародного бізнесу: по-перше, становлення і бурхливий розвиток десятків нових національних держав, що отримали в наслідок концесійної ери у певному розумінні розвинутий економічний базис і деяку кадрово-технологічну структуру.

З другого боку - і всі недоліки колоніального господарського розвитку: від монопродуктових економік до тяжких фінансових проблем. Це стало початковим поштовхом значному розвитку міжнародного бізнесу: незалежні держави проводили активний пошук ринків збуту традиційних продуктів свого експорту і були активними реципієнтами для будь-яких інвестицій. Це стало поштовхом розвитку міжнародного ринків капіталу, появі і розвитку ряду нових фінансових інструментів, зростанню сфери міжнародного аудиту та консалтингу.

З іншого боку, наймогутніші американські корпорації, використовуючи переваги домінуючого положення США у післявоєнний період, вперше практично здійснили прорив до мультинаціонального бізнесу, тобто до якісно нового ступеня розвитку міжнародного бізнесу фірми, коли весь світ стає, по суті, ареною її конкурентної боротьби і сферою фірмових інтересів.

У 60-70 роки їх догнали і перегнали європейські та японські суперники. Завоювання ринків товарів та послуг завжди опосередковується, і в свою чергу опосередковує ще більш жорстку боротьбу тих же суперників на міжнародного, регіональних та національних ринках капіталів, технологій, робочої сили, інформації і т. д.

Реальне просування національної економіки до ефективного виробництва і сфери послуг потребує певного комплексу, що називається "пакет розвитку", що включає: технології, капітал, інформації, кваліфікацію і компетентність персоналу, консалтингову підтримку та ін. Але отримати це "відразу і разом", у 70-ті роки було складно, тому країни, що розвивались і їх фірми брали різні елементи пакету в різних країнах і у різних фірм, роблячи його "оптимальним для себе". Оскільки для реального мультинаціонального бізнесу весь світ - поле його ділової гри, то формування такого пакету для власних цілей або в інтересах партнерів тут можна здійснювати найбільш ефективно.

*Початок глобалізації міжнародного бізнесу.*Подальший розвиток мультинаціональності в міжнародного бізнесі, з зовнішньої точки зору, йшов шляхом зростання кількості МНК, хоча в 70 і 80-ті роки спостерігається якісний прорив: в число найбільших МНК входять фірми країн, що розвиваються і знаходяться на різних ступенях розвитку: Південна Корея, Філіппіни, Індії, Тайваню і т. д. Але внутрішній зміст цього процесу як раз і підготував перехід міжнародного бізнесу до найвищої точки його розвитку - глобалізації.

Якщо в минулому МНК вирішували відносно прості задачі виробництва і дистриб’юції товарів, то за останні десятиліття вони почали вирішувати набагато складніші і глобальніші задачі: С. Ронен визначає їх як створення і використання сітки мультинаціонального обслуговування, що включає банки, рекламні агентства, консалтингові фірми, університети, заклади охорони здоров’я і т. д., які опираються на глобальну комп’ютеризацію.

У даному випадку не має значення, до якої країни належить той чи інший елемент сервісу - мультинаціональність не тому космополітична, що у неї "немає вітчизни" (в кінці кінців Intel все ж таки американська фірма, як Soni - японська, а Siemens - німецька), а тому, що вона не може дозволити (за інших рівних!) замінити ефективність патріотизмом.

Формуючи власну сітку мультинаціонального обслуговування, кожна МНК розглядає її як власну гарантію ефективності бізнесу, а той факт, що в кінцевому підсумку ці сітки зливаються в глобальну сітку, просто збільшує ефективність системи в цілому.

Фактори розвитку міжнародного бізнесу. Фірмовий бізнес потребує різних рівнів міжнародності в залежності від двох головних факторів. Якщо розглядати бізнес фірми із країни А в країні Б, то факторна структура буде наступною.

По-перше, рівень міжнародності бізнесу фірми залежить від глибини її залучення в бізнес у країні Б. Якщо мова йде про разові продажі товару через експортно-імпортну фірму самої країни А, то це найнижчий рівень залучення практично не відображає ніякої потреби і міжнародній складовій бізнесу - адже такі операції не відрізняються від продаж і розрахунків з іншими фірмами, а вся міжнародного складова має місце в офісі експортно-імпортної фірми і прихована від виробника.

Інша справа, якщо фірма розпочала виробництво у країні Б, найняла місцевий персонал, розвернула дистриб’ютерську сітку (або вступила у співпрацю) і т. д. Тут максимально проявляється міжнародність: від мовних питань до місцевого податкового законодавства і від репатріації валютного прибутку до участі у місцевих соціальних акціях. Зрозуміло, що між цими двома полюсами лежить цілий ряд послідовних ступенів розвитку міжнародності.

По-друге, міжнародність залежить від рівня культурної подібності країн А і Б. Якщо А - це Франція, а Б - Італія, то належність обох країн не просто до Європи, а до одного кластеру європейських романських (латинських) країн, дозволяє визнати високий рівень взаєморозуміння і міжнародна адаптація відповідного менеджменту у культурному (самому складному) аспекті буде досить простою. Але якщо А - це Франція, а Б - Україна, то справа виглядає суттєво складнішою. І зовсім високий рівень міжнародності потребується у парі "Франція - Японія", якщо брати до уваги культурні відмінності.

Роль ери національних держав. Ера національних держав дала вагомий поштовх розвитку міжнародного бізнесу і зробила його сферою весь світ, в якому перестали існувати закриті системи типу "метрополія-колонія". Одночасно міжнародного бізнес вийшов на якісно новий рівень розвитку і тому потребував якісно нову систему управління.

Широта оперування бізнесу у всьому світі робить неадекватною вимогам глобальної ефективності фірмового бізнесу попередню формулу "управління зарубіжними операціями", або "управління ЗЕД". Потрібна заміна формулою "міжнародний менеджмент". А той факт, що найпершими це зрозуміли МНК, обумовлений природою МНК - вони першими вийшли на самий високий рівень міжнародності і за глибиною залучення, і за культурним фактором, оскільки глобальна ефективність фірми (а вона і є головна ціль) вимагає абсолютної свободи вибору форми діяльності у будь-якій країні і абсолютну свободу вибору самої країни.

*5. Ера глобалізації (починаючи з 70 рр. 20 ст.).*Цей період розвитку цивілізації взагалі і міжнародного бізнесу зокрема проходить під знаком революційних технологічних змін, за якими йдуть економічні, соціальні і політичні зміни. Комп’ютерна революція і значний розвиток телекомунікацій практично змінили обличчя всіх традиційних технологій шляхом виведення їх на якісно новий рівень. Сьогодні на Землі практично не залишилось закритих для міжнародного бізнесу зон і тем.

Реальна глобалізація характеризується тим, що міжнародного економічні зв’язки охопили практично всі країни планети і кожна з них залежить від міжнародного бізнесу. Наслідки цього двоякі: з одного боку, країна може користуватись всіма благами, не відчуваючи негативних наслідків відсутності в неї тих чи інших ресурсів, можливостей і т. д. Але, з іншого боку, природною платою за це є і суттєва залежність країни від стану світових ринків в цілому: не можна користуватись лише благами інтеграції в світову економіку, доводиться одночасно нести і ризики цього процесу (світова фінансова криза 1998 р.). Розгорнуту схему інтернаціоналізації бізнесу подано на рисунку 1.2:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Національні фірми | Міжнародні фірми | Мультинаціональні фірми | Глобальні фірми |
| Фаза І  Національні фірми | Фаза ІІ  Міжнародні фірми | Фаза ІІІ  Мультинаціональні фірми | Фаза IV  Глобальні фірми |

Рисунок. 1.2. Фази інтернаціоналізації фірми за Н. Адлер

Як видно з рисунка 1.3., національні фірми не мають міжнародної діяльності. Міжнародні фірми спрямовують свої зусилля на експансію зовнішніх ринків. Після перетворення їх на мультинаціональні фірми вони намагаються збалансувати свої зв’язки в межах власних міжнародних ринків. Нарешті, остання фаза означає, що збалансування внутрішніх зв’язків супроводжується динамічним пошуком нових ринків.

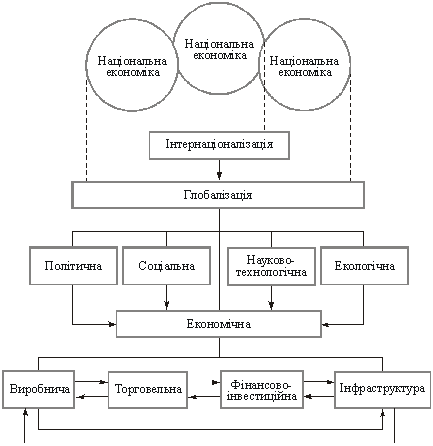
* 1. Глобалізація сучасного господарського життя як об’єктивна основа розвитку міжнародного бізнесу

ХХІ століття знаменується тим, що значно посилилася взаємозалежність країн, включаючи економіку, соціальну сферу, екологію, культуру тощо. Ця взаємозалежність і взаємопроникнення, яке отримало термін "глобалізація" дедалі більше визначають стан і напрями розвитку окремих країн та міжнародної економіки в цілому.

Глобалізація як процес виникла не в останні десятиліття. Сам термін "глобалізація" з’явився понад 400 років тому, але поширення його використання почалося в середині минулого століття. Це об’єктивний, необхідний процес, який супроводжує людство протягом його історії. Водночас це процес суспільний, який відбувається в діяльності та взаємовідносинах індивідів, різних соціальних груп і прошарків, націй і цивілізацій. Він пов’язаний безпосередньо з їх цілями та інтересами.

Глобалізація сьогодні є реальним аспектом сучасної світової системи, однією з найбільш впливових сил, що визначають подальший хід розвитку нашої планети. Вона зачіпає всі області громадського життя, включаючи економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію і т.д. Глобалізація – це посилення взаємозалежності національних економік, переплетення соціально-економічних процесів, що відбуваються в різноманітних регіонах світу і спонукають фірми до пошуку кращих умов діяльності. Глобалізація є закономірним етапом розвитку інтеграційних процесів сучасної світової економіки.

Глибоко досліджувати глобалізацію почали відносно недавно, але достатньо інтенсивно – лише основних шкіл з цієї проблематики налічується шість. Протягом останніх десятиліть глобалізація виявилася й досліджувалася як ключова тенденція світогосподарського розвитку. Із тенденції вона переростає у всепоглинаючий процес, структуризація якого дана українськими вченими Д. Г. Білорусом, Д. Г. Лук’яненком, А. М. Поручником і представлена на рисунку 1.3.



3

Рисунок 1.3. Структуризація глобалізаційного процесу [122]

Сучасна економічна енциклопедія дає таке трактування глобалізації: "Глобалізація як категорія відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х років ХХ століття набуває форм постійного та неухильно зростаючого переплетення національних економік" [60].

Глобалізація виявляється у розширенні проникнення компаній в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту, а в широкому значенні – за допомогою іноземних інвестицій у відкриття заводів з виробництва комплектувальних, у заснування виробничих підприємств або дочірніх фірм зі збуту продукції. Таким чином компанії отримують додаткові можливості для збуту, який стримується через недостатні розміри внутрішнього ринку окремої країни. Тим самим вони зменшують свою залежність від єдиного внутрішнього ринку в отриманні прибутку. Вихідним пунктом аналізу глобалізації є твердження, що глобалізація – це розподіл праці у світовому масштабі, котрий прогресує і вже досяг достатньо високого рівня. Це виявляється у посиленні конкуренції на товарних ринках через стимулювання міжнародного торгового обміну внаслідок політики лібералізації торгівлі.

Розвиток глобалізації сприяє створенню єдиного глобального ринку, основні контури якого окресляться у першій чверті ХХІ століття. У цьому зацікавлені передусім провідні розвинуті країни, які в боротьбі за світову гегемонію створили великі інтеграційні об’єднання – ЄС, АТЕС та ін. Як головні складові глобального ринку формуються Європейський, Американський та Азіатсько-Тихоокеанський континентальні ринки. Водночас за участь у процесах глобалізації змагаються країни, які розвиваються, і країни з перехідною економікою, зокрема, Росія, Україна, Казахстан та ін. Однак для ефективного входження їх у глобальний ринок цим державам слід досягти високого рівня конкурентоспроможності національних економічних систем, і насамперед конкурентоспроможності національної робочої сили, тобто високого рівня розвитку трудового потенціалу суспільства. Глобалізація як основна тенденція розвитку міжнародної економіки зумовлює свободу переміщення товарів і послуг, вільне переміщення капіталів та робочої сили. Останнє має принципове значення для формування та розвитку людських ресурсів міжнародних бізнес-структур: глобалізація, створюючи єдиний глобальний ринок праці, робить вільним переміщення робочої сили між країнами та зумовлює формування нових вимог до їхнього розвитку.

Одним з істотних проявів глобалізації економіки є регіоналізація. Її можна визначити як посилення регіональної інтеграції, яка приводить до послідовного замкнення постіндустріального світу. Так, в межах провідних західних країн формується замкнута господарська система, що відбувається в чотирьох напрямах:

концентрації в постіндустріальному світі більшої частини інтелектуального і технологічного потенціалу людства;

зосередження основних торгівельних оборотів у межах спільноти розвинутих країн;

замкнення інвестиційних потоків;

обмеження міграційних процесів з третього світу в замкнені регіони планети [38, с. 40].

При цьому розвинуті регіони світу та їхні бізнес-структури потребують закордонної робочої сили. При цьому залучаються як висококваліфіковані працівники (науковці й професіонали з України до Сполучених Штатів Америки, Канади, Німеччини, Ізраїлю тощо), так і низькокваліфікавана робоча сила. Залучаючи зарубіжну робочу силу, міжнародні компанії переслідують такі цілі, як скорочення витрат завдяки використанню більш дешевшої робочої сили, заповнення непрестижних робочих місць, важких та шкідливих виробництв. Також метою міжнародних компаній з розвинутих країн є використання науковців, на підготовку яких не потрібно витрачати кошти.

Глобалізація ініціюється і розвивається насамперед на мікрорівні – на рівні окремих самостійних суб’єктів господарювання. Саме вони установлюють виробничі, торгові, науково-технічні, фінансові зв’язки зі своїми закордонними партнерами. Головна особливість глобалізації на мікрорівні – загальна стратегічна орієнтація компаній, усесвітня за своїм характером. У середині 1980-х років спочатку у декількох активних ТНК, а потім і у ширшого їх кола сформувались глобальні стратегії, коли одночасно враховуються такі правила поведінки на міжнародних ринках: мати загальносвітове бачення ринків і конкуренції; добре знати своїх конкурентів в олігополістичній ринковій структурі; контролювати свої операції якщо не в загальносвітовому масштабі, то принаймні в тріаді „США – Європа – Японія”; оперувати у високотехнологічних галузях; координувати свою діяльність за допомогою гнучких виробництв та інформаційних технологій; інтегрувати свої заводи і спеціалізовані філії в єдину міжнародну мережу управління; інтегруватися з іншими ТНК тощо. Якщо головне джерело і генератор глобалізації полягає у всесвітньо орієнтованій стратегії на рівні окремих фірм і компаній, то на загальнонаціональному рівні відбиваються макроекономічні наслідки цього процесу. Головний сенс державної підтримки глобалізації в зовнішньоекономічній політиці полягає в лібералізації, тобто в скороченні або усуненні обмежень на шляхах міжнародної торгівлі, інвестицій, фінансових операцій.

Взагалі, термін "глобальність" має 400-річну історію, проте його наукове використання почалось тільки в другій половині минулого століття. Академічного значення цей термін почав набувати після його використання на початку 80-х років американським вченим Р. Робертсоном у окремих статтях та на концептуальному рівні – в монографії "Глобалізація" (1992р.)

Сучасна економічна наука не має єдиної парадигми глобалістики. Основними глобалістськими школами є:

1. Концепція "Межі зростання" (А.Печчеї, Римський клуб). Представники цієї школи і керівники ТНК зіткнулись із спільними труднощами в реалізації корпоративних проектів і програм. Вони усвідомили, що глибинною причиною цих труднощів є глобальні системні ефекти, і локальні зусилля щодо їх подолання є безрезультатними.  
   Намагаючись здійснити моделювання економічної світової динаміки за 5 основними параметрами (населення, капіталовкладення, використання невідновлюваних ресурсів, забруднення навколишнього середовища, виробництво продовольства), вони прийшли до висновку, що при збереженні існуючих тенденцій зростання людство дуже швидко наблизиться до крайньої межі демографічної та економічної експансії. Причому, межі зростання полягають не стільки в планетарно-ресурсних обмеженнях, скільки у внутрішніх обмеженнях світового людства (планування і жорсткий егоцентризм глобальний корпорацій, суверенітет і конфліктність держав, елітаризм і зверхність цивілізації Заходу). Звідси виник відомий заклик: "Мислити глобально!". Так, було запропоновано глобальну Програму нового гуманізму, суть якої полягає в "Людській революції", інтеграції людей світу, в формуванні світової людської спільноти, здатної до колективного планування у керування заради спільного майбутнього людства (альтернатива – глобалізація в інтересах елітарних країн).
2. Концепція "Сталого розвитку" (Л.Браун, Інститут Всесвітніх спостережень, Вашингтон, США). Комісія ООН з навколишнього середовища використала цю концепцію для підготовки доповіді "Наше спільне майбутнє" (1987р.). Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію "Екологічна перспектива до 2000р. і надалі" (1987р.), згідно якої сталий розвиток повинен стати керівним принципом діяльності ООН, урядів, приватних підприємств, організацій, установ. Основні положення:

a. Визнають існування планетарних меж економічного зростання;

b. Роблять висновок про неефективність і недорозвиненість традиційного людського суспільства як причину і наслідок демографічного зростання;

c. Вважають, що критичний поріг сталого зростання світового суспільства пройдений, так як людство споживає більше ресурсів, ніж дозволяють закони стабільного функціонування глобальних екосистем;

d. Необхідно зупинити демографічний вибух в країнах, що розвиваються, і піддати критиці концепцію економічного зростання західного типу;

e. Вища мета програми – пошук шляхів, які б забезпечили прогрес людства не тільки в елітарних регіонах і в короткі періоди, а на всьому глобальному просторі і на довгу перспективу.

3. Школа глобальної екології (ноосфера) (академік Мойсеєв на базі вчення Вернадського). Основні положення:

1) Необхідно враховувати зворотну реакцію біосфери на діяльність людини;

2) Сталий розвиток – "найнебезпечніша помилка";

3) Конструктивна коеволюція людського суспільства і біосфери – формування ноосфери, ноосферної економіки і ноосферної цивілізації.

4. Школа мітозу біосфер;

5. Школа контрольованого глобального розвитку Д.Гвішиані;

6. Школа світ-системного аналізу (І. Уоллерстайн, США)

Протягом останніх десятиліть глобалізація проявлялась як ключова тенденція світогосподарського розвитку. Сучасні системні трансформації надають їй нової якості – із тенденції глобалізація переростає у всепоглинаючий процес, що включає в себе політичну, економічну, соціальну, екологічну, науково-технічну, культурну та інші складові, і не має зворотного напрямку.

Основними джерелами глобалізації є:

1. Природно–кліматичні й економіко-географічні відмінності, що обумовлюють територіальний поділ праці, спеціалізацію країн і викликають розвиток і поглиблення взаємозв’язків між ними.

2. Необхідність подолання нерівномірного розміщення сировинних і енергетичних ресурсів по території планети.

3. Технічний прогрес, що призвів до зниження транспортних витрат та значного покращення комунікацій.

4. Наростання відкритості ринків і міжнародних відносин.

5. Перетворення багатонаціональних підприємств і інших організацій, як приватних, так і державних, в основних суб’єктів економіки (переміщення міжнародних конфліктів із рівня країни на фірмовий рівень)

6. Досягнення глобальної однодумності в оцінці ринкової економіки і системи вільної торгівлі .

7. Необхідність кооперації зусиль багатьох країн в екологічній сфері.

8. Тенденції сучасного глобалізованого культурного розвитку.

До основних рушійних чинників глобалізації можна віднести:

1. Економічні фактори – концентрація і централізація капіталу, зростання кількості крупних промислових і фінансових груп, які все більше виходять за національні межі, здійснюючи діяльність по всьому світу.

2. Політичні фактори – державні кордони поступово втрачають своє значення, стають все більше прозорими, посилюються ліберальні тенденції, дерегулювання ринку і товарів .

3. Міжнародні події – 1985р. – прийняття Європейського акту, який проголосив свободу переміщення товарів, послуг, людей і капіталів; 1986р. – конференція ГАТТ щодо зниження тарифів і зменшення обмежень в торгівлі; 2000р – Європа – спільний дім, введення єдиної валюти.

4. Технічні фактори – Інтернет, транспортні комунікації і т.д.

5. Суспільні фактори – послаблення ролі традицій, соціальних зв’язків та звичаїв, підвищення мобільності людей.

До чинників, що стримують глобалізацію, належать:

1. Відмінності соціально-економічних систем;
2. Втручання держав і політика протекціонізму;
3. Валютні обмеження, коливання валютних курсів;
4. Традиційні конфлікти;
5. Ідеологічні невідповідності;
6. Релігійні обмеження.

Глобалізація, як і будь-яке економічне явище, має позитивні і негативні сторони. До позитивних сторін глобалізації належать такі:

економія на масштабах виробництва;

поглиблення міжнародного поділу праці;

більш ефективний розподіл світових коштів;

мобілізація більш значних фінансових ресурсів;

підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва і поширення передової технології;

розширення життєвих перспектив населення;

кінцевим результатом глобалізації повинно стати загальне підвищення добробуту у світі.

Негативні сторони глобалізації полягають у такому:

1) Нерівномірний розподіл переваг:

a) серед країн – основну частину переваг одержують багаті країни або індивіди, що породжує погрозу конфліктів на регіональному, національному й інтернаціональному рівні;

b) у галузевому розтині – ряд галузей програють від глобалізаційних процесів, гублячи свої конкурентні переваги через зростання відкритості ринків. Як результат, відбуваються хворобливі трансформації в традиційній господарській структурі, що потребують великих соціальних витрат.

2) потенційна регіональна і глобальна нестабільність через взаємозалежність національних економік на світовому рівні.

3) деіндустріалізація економіки – глобальна відкритість асоціюється зі зниженням зайнятості в обробних галузях, збільшенням питомої ваги зайнятості в сфері послуг.

4) переведення виробничих потужностей у країни з низькою оплатою праці.

5) збільшення розриву в рівнях оплати праці кваліфікованих і менш кваліфікованих робітників, ріст безробіття серед останніх.

В цілому, наслідки глобалізації дуже суперечливі. Ось деякі з них:

протиріччя між універсалізацією (гомогенізацією) суспільного життя і прагненням народів зберегти свою самобутність. Утвердження єдиних ринкових моделей, демократичних інститутів та цінностей поширюється на культуру і стиль життя. Люди споживають одні і ті самі товари та інформацію. Наприклад, відомо, що три четвертих фільмів, які дивляться у різних країнах світу у кінотеатрах та на відеокасетах - американського виробництва. Символом гомогенізації культури став "Макдональдс", який має філії більше, ніж у ста країнах. Не всі згідні з подібною культурною експансією Заходу. Тому багато народів, в цілому прийнявши ринкову модель, намагаються зберегти свою самобутність і культурну ідентичність;

геоекономічне розмежування світу: поглиблення розриву за техніко-економічними показниками і рівнем життя Півночі (розвинуті країни) і Півдня (країни "периферії")- Про поляризацію світового співтовариства говорять такі цифри: у середині 90-х років XX ст. 80% світового ВВП присвоювалося двадцятьма чотирма країнами, в яких проживало 14,5% населення. Якщо багато країн Заходу орієнтуються на дохід в три тисячі доларів у рік на душу населення, то в іншій частині світу цей дохід не перевищує дев'ятсот п'ятдесяти доларів. Нерівність, яка ділить світ, проявляється і у сфері освіти, наприклад, 78% населення Ефіопії, Танзанії, Бангладеш, Конго неграмотні або напівграмотні. Для деяких дослідників і політиків країн, що розвиваються, подібна маргіналізація "периферії" світової системи є безпосереднім наслідком глобалізації. З їх боку звучать протести подібної моделі міжнародних економічних зв'язків і передбачення конфлікту між "бідним" Півднем і "багатою" Північчю. Хоча з такою радикальною оцінкою глобалізації згідні далеко не всі, необхідно визнати, що подібна економічна поляризація небезпечна міжнародною нестабільністю і можливими вибухами націоналізму;

складовою частиною глобалізації є міграція, яка має суперечливі наслідки як для "приймаючих", так і для країн, що "віддають". Західний капітал буває зацікавлений у притоці двох груп іммігрантів: високопрофесійних спеціалістів та низькокваліфікованої дешевої робочої сили. Країни, що "віддають", таким чином вирішують проблему зниження безробіття, але в той же час їх економіка і наука страждають від втрати інтелектуальної еліти. Але й "приймаючі" країни стикаються з немалими проблемами. Міграційні процеси трансформують соціальну структуру цих суспільств, створюючи нові етнічні общини, породжують нові дискусії про громадянські права етнічних меншин і про культурну ідентичність народу. В деяких країнах серйозною проблемою став ріст антиміграційних виступів, що нерідко мають під собою расове забарвлення, загострення протиріч між різними етнічними діаспорами. Це змушує уряди багатьох країн зробити більш жорстким імміграційний контроль, що суперечить логіці глобалізації, яка передбачає не тільки вільне пересування капіталів і товарів, але й робочої сили;

посилення взаємозалежності у світі йде паралельно з процесами регіоналізації міжнародного простору і дезинтеграції окремих територій. Процеси регіональної господарської і політичної інтеграції спостерігаються не тільки у Європі, але й у Латинській і Північній Америці (Андська угода, Північноамериканська зона вільної торгівлі - MERCOSUR), в Азії і Африці. В той же час спостерігається фрагментація деяких регіонів світу: пострадянського простору, Югославії тощо. На думку С.Хантінгтона, дезинтеграція сучасного світового простору здійснюється не стільки за економічними, скільки за цивілізаційними кордонами. Мова йде про виділення різних культурних суперрегіонів (ісламського, християнського тощо), між якими, згідно з позицією ученого, і спостерігаються головні конфлікти сучасності;

посилення неконтрольованих процесів у міжнародній сфері, що пов'язано з фрагментацією світу, ростом релігійного фундаменталізму та націоналізму, поширенням зброї масового знищення і звичайного озброєння, формуванням центрів міжнародного тероризму й організованої злочинності. Ці процеси стали "другою стороною медалі" процесу глобалізації;

одним з наслідків сучасних глобальних змін стало формування асиметричної багатополярності. Це свого роду перехідний етап від однополярної моделі з домінуванням США до нового перерозподілу влади і можливому формуванню нових центрів сили і стратегічних союзів, покликаних стримувати цю державу. До традиційного суперництва у трикутнику США - Західна Європа - Японія приєднується суперництво з Китаєм, Індією та Росією, які намагаються утвердити свій вплив в окремих регіонах.

1. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
   1. Форми міжнародного бізнесу

Складність економічної природи міжнародного бізнесу визначає різноманітність його прояву на внутрішньому та зовнішньому ринках. Міжнародний бізнес здійснюється в певних формах:

експорт-імпорт товарів і послуг;

кооперація в галузі науково-технічної, виробничої, збутової і сервісної діяльності;

міжнародна інвестиційна діяльність;

спільне підприємництво;

транснаціональні корпорації.

Розрізняють інвестиційні і контрактні форми міжнародного бізнесу. До інвестиційних форм міжнародного бізнесу належать міжнародна інвестиційна діяльність, спільне підприємництво, ТНК. Розрізняють також і не інвестиційні (контрактні) форми міжнародного бізнесу, до яких належать кооперація і субподрядництво в галузі науково-технічної, виробничої, збутової і сервісної діяльності, управлінські контракти, франчайзинг, ліцензування і т.ін. Основні форми міжнародного бізнесу подані на рисунку 2.1.

Найбільш поширеною формою міжнародного бізнесу є здійснення експортно-імпортних операцій, лізингу, різних посередницьких, консультаційних та маркетингових послуг. Поширенню цієї форми міжнародного бізнесу сприяє і та обставина, що вона може здійснюватися навіть при обмеженості конвертації національних валют у валюти інших країн і недостатній кількості валютних ресурсів на імпорт зарубіжних товарів. За таких умов певного розвитку набуває так звана зустрічна торгівля, яка проявляється як обмін товарів у натуральній формі без грошей (бартерний обмін).

Рівень інтернаціоналізації бізнесу

Форми міжнародного бізнесу

Експорт

Ліцензування

Подряд-не виробництво о

Управлін-ня за кон-трактом контракту

Спільне підприємство приятие

Пряме 100% ін-вестування тирование

Контрактні форми

Інвестиційні форми

Рисунок 2.1. Форми міжнародного бізнесу

Кооперація в галузі науково-технічної, виробничої, збутової і сервісної діяльності передбачає передусім діяльність в галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, виробництва і збуту продукції та післяпродажного технічного обслуговування її, а також ремонту.

Названі вище форми міжнародного бізнесу характеризуються порівняно невисоким рівнем інтернаціоналізації підприємств і організацій. При цьому слід мати на увазі, що експортно-імпортні операції, збутова і сервісна діяльність нерідко можуть носити нерегулярний характер. Скажімо, фірма може експортувати надлишки своїх товарів чи окремі товари, виготовлені на замовлення.

В сучасних умовах помітно зросла роль міжнародної інвестиційної діяльності як форми міжнародного бізнесу. Вона являє собою сукупність дій юридичних та фізичних осіб щодо реалізації інвестиційних проектів. Як свідчить досвід, підвищення інвестиційної активності має місце тоді, коли відбувається зниження рівня інфляції, стабілізується національна валюта, вдосконалюється система оподаткування, стабільними є законодавчо-нормативні акти, що регулюють інвестиційну діяльність. Активізація інвестиційної діяльності є свідченням розвитку підприємництва і позитивно впливає на зростання його соціально-економічної ролі в суспільстві.

Більш високим рівнем інтернаціоналізації характеризується така форма міжнародного бізнесу, як спільне підприємництво. Воно становить собою діяльність, що ґрунтується на співпраці юридичних та фізичних осіб різних країн, спільному розподілі прибутків та ризиків від її здійснення. Якщо діяльність не зв'язана з отриманням прибутку, то вона не може вважатися підприємницькою.

Основними видами міжнародного підприємництва є ліцензування, управління за контрактом, створення і функціонування спільних підприємств тощо. Ліцензування становить собою форму співробітництва, за якої суб'єктами міжнародних економічних відносин виступають власник певних прав (ліцензіар) та постійний чи тимчасовий користувач цим правом (ліцензіат). Ліцензіар укладає угоду з ліцензіатом, відповідно до якої він передає останньому право на використання патенту, товарного знака та інших новинок за певну плату. Така діяльність дає можливість ліцензіару швидше вийти на новий ринок, а ліцензіату - використати ліцензію в інтересах власного бізнесу.

Управління за контрактом становить собою форму співробітництва, при якій один підприємець передає управлінські послуги іншому, а той останній забезпечує інвестування. За своєю сутністю управління за контрактом є експортом управлінських послуг, а не капіталу.

Найбільш ефективним видом міжнародного підприємництва є створення та функціонування міжнародних спільних підприємств. Міжнародне спільне підприємство становить собою форму співробітництва партнерів різних країн стосовно інвестування, управління, виробництва продукції, реалізації товарів та послуг, розподілу прибутків та ризиків.

Діяльність міжнародних спільних підприємств приносить певну користь як безпосереднім партнерам, так, і їх країнам. Для країн базування головного підприємства, які беруть участь у створенні спільного підприємства шляхом застосування підприємницького капіталу за кордоном, а ними є головним чином промислово розвинуті країни, створення спільного підприємства, вигідне тим, що дає можливість вирішувати певні політичні, ресурсні, загальноекономічні питання.

Країни, на території яких базується спільне підприємство, мають можливість збільшувати свої матеріальні та фінансові ресурси, розвивати національну науково-дослідну базу, запозичувати передові технології та управлінський досвід, збільшувати експортні надходження у вигляді податків на прибутки спільних підприємств, підвищувати кваліфікацію працюючих.

Для безпосередніх партнерів створення спільних підприємств корисне тим, що дає можливість вирішувати виробничо-економічні та маркетингові проблеми і в кінцевому рахунку одержувати більш високі прибутки.

Міжнародні спільні підприємства класифікуються в залежності від форм організації і структури безпосередніх учасників, джерел та способів вкладання коштів у статутний фонд, виду діяльності. За формою організації розрізняють спільні підприємства, що створені на контрактних засадах, і підприємства, що створені на організаційно-правовій базі країни, що приймає. За структурою безпосередніх учасників розрізняють спільні підприємства, де засновниками стільки фізичні особи, тільки юридичні особи, фізичні та юридичні особи. За джерелами і способами вкладання коштів у статутний фонд спільні підприємства поділяються на такі:

ті, що засновані на рівних частках партнерів;

ті, в яких переважає частка іноземного партнера;

ті, в яких частка іноземного партнера менша;

ті, що створені за участю лише приватного капіталу;

ті, що створені за участю приватного і державного капіталу;

ті, що створені за участю національних і міжнародних організацій;

ті, що створені на власні кошти;

ті, що створені на позичені кошти.

За видом діяльності прийнято розрізняти спільні підприємства: інноваційні, виробничі, закупівельно-збутові, комплексні. Досить важливою формою міжнародного бізнесу є міжнародні корпорації. Міжнародна корпорація становить собою форму структурної організації великої корпорації, яка здійснює прямі інвестиції в різні країни світу. Міжнародні корпорації бувають двох видів: транснаціональні і багатонаціональні. Транснаціональна корпорація (ТНК) - це така, головна компанія якої належить капіталу однієї країни, а філіали розміщені в багатьох країнах світу. Багатонаціональна корпорація (БНК) - це така, головна компанія якої належить капіталу двох і більше країн, а філіали розміщені в багатьох країнах світу. Звичайно, поділ міжнародних корпорацій на транснаціональні і багатонаціональні в якійсь мірі умовний, оскільки головне не в тому, капіталу кількох країн належить головна компанія, а в тому, наскільки глобальною є її діяльність, інвестування та одержання прибутку. В цьому зв'язку слід мати на увазі, що під ТНК прийнято розуміти не будь-яку фірму, що має один-єдиний підрозділ за кордоном, а лише велику корпорацію, яка робить істотний вплив на міжнародний ринок товарів і факторів їх виробництва.

Діяльність ТНК характеризують таки риси:

творення системи міжнародного виробництва, розміщеного в багатьох країнах світу, але контрольованого єдиним центром;

високий рівень внутрішньокорпораційної торгівлі між дочірніми фірмами, розташованими в різних країнах;

відносна незалежність від країн базування і країн приймання щодо вирішення господарських справ;

світова структура зайнятості і міждержавна мобільність менеджерів;

єдина технологічна політика в рамках корпораційної структури. Діяльність ТНК нерідко суперечить як інтересам країн базування, так і приймаючих країн. У зв'язку з цим виникають певні суперечності між ТНК, з одного боку, й названими країнами - з іншого.

Суперечності між ТНК і країнами базування головної компанії виникають головним чином тому, що:

створюючи виробництво за кордоном, ТНК переносять туди частину робочих місць, які не можуть бути зайняті трудящими країни базування;

створюючи зарубіжні філіали, ТНК виводять з-під оподаткування частину прибутку, а отже, зменшують можливості поповнення бюджету і фінансування суспільно важливих програм в країні базування.

Звичайно, ці суперечності між ТНК і країною базування не набувають великої гостроти, оскільки використання національного капіталу за кордоном значно перекриває ті негативні ефекти, що виникають в результаті скорочення зайнятості або зменшення надходжень у формі податків.

Суперечності між ТНК і приймаючою країною виникають тому що, по-перше, приймаючі країни бояться політичного тиску з боку ТНК і проникнення в галузі, від яких залежить національна безпека. Щоб уникнути таких дій з боку ТНК, приймаючі країни у законодавчому порядку обмежують або навіть забороняють іноземні інвестиції в деякі сфери. По-друге, мають місце суперечності між ТНК і національними виробниками приймаючої країни, які виробляють аналогічні товари і неспроможні конкурувати з підприємствами ТНК.

Проте на практиці більшість приймаючих країн прагне заохотити ТНК шляхом надання податкових та інших пільг. До цього їх спонукає низький рівень заощаджень та невистачання власних інвестиційних ресурсів.

Враховуючи можливість виникнення суперечностей між ТНК, з одного боку й країнами базування та приймаючими країнами - з іншого, на засіданні комітету ООН по ТНК за участю Міжнародного валютного фонду і Світового банку були визначені найбільш загальні правила поведінки ТНК. Основна ідея цих правил зводиться до забезпечення максимальної свободи міжнародного руху капіталу і лібералізації національних ринків капіталу.

* 1. Роль ТНК у сучасному міжнародному бізнесі

Транснаціональні компанії – це компанії, що володіють або контролюють виробничі активи в двох або більше країнах шляхом здійснення прямих іноземних інвестицій або внаслідок створення стратегічного альянсу з іноземними фірмами. У ТНК існує два типи виробництва:

1) Багатонаціональне виробництво – у компанії існує окрема стратегія щодо кожної країни. Вона конкурує з місцевими підприємствами.

2) Глобальне виробництво – міжнародні компанії конкурують між собою в усьому світі.

Особливості ТНК:

міжнародна діяльність грає для ТНК не менше, а часто і більш важливе значення, ніж внутрішні операції;

ТНК мають у своєму розпорядженні широку промислову базу за рубежем;

зростання виробництва в ТНК визначається трьома групами чинників, що підвищують конкурентноздатність ТНК (багатофакторний підхід   
Дж. Даннінга):

переваги власності в порівнянні з іншими фірмами, а також переваги єдиного управління (економія на масштабі і на загальних постачаннях, полегшений доступ на світові ринки і.т.д.);

переваги дислокації, пов’язані з розмірами ринку, заможністю чинниками виробництва, розвитком інфраструктури, інвестиційним кліматом, політичним ризиком;

переваги інтерналізації, пов’язані з можливістю одержати більш високі і довгострокові прибутки за допомогою самостійної діяльності на закордонному ринку в порівнянні з використанням місцевих дистриб’юторів.

У результаті усе більш ліберальної політики і технологічних досягнень і під тиском конкуренції глобалізація усе в більшій мірі формує сучасну світову економіку. Прямі іноземні інвестиції ТНК грають зараз найважливішу роль у сполученні багатьох національних економік і створенні інтегрованої інтернаціональної виробничої системи – виробничого ядра глобальної світової економіки. Розподіл транснаціональних корпорацій і їхніх закордонних філій по групах країн подано у таблиці 2.1.

До позитивних наслідків діяльності ТНК можна віднести:

зміцнення ресурсної і виробничої бази приймаючих країн;

розширення експортних можливостей;

сприяння реструктуризації економіки країн-реципієнтів;

поширення передової технології;

поглиблення міжнародного поділу праці;

посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації.

Таблиця 2.1.

Розподіл транснаціональних корпорацій і їхніх закордонних філій по групах країн

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Регіон/країна** | Кількість батьківських компаній у регіоні/країні | Кількість розміщених у регіоні/країні іноземних філій |
| **Розвиті країни** | 34353 | 93311 |
| США | 2966 | 16491 |
| Німеччина | 7003 | 11396 |
| Франція | 2216 | 7097 |
| Швейцарія | 3000 | 4000 |
| **Країни, що розвиваються** | 3788 | 101139 |
| Китай | 379 | 45000 |
| Республіка Корея | 1049 | 3671 |
| Сінгапур | … | 10709 |
| Бразилія | 797 | 9698 |
| Мексика | … | 8420 |
| **Країни Центральної і Східної Європи** | 400 | 55000 |
| Угорщина | 66 | 15205 |
| Росія | … | 251450 |
| **Весь світ** | 38541 | 251450 |

Негативні наслідки діяльності ТНК полягають у такому:

ТНК передають слаборозвиненим країнам не відповідні їхньому рівню розвитку технології з жорсткими обмеженнями на продаж;

централізація і контроль основних функцій ТНК із країн приналежності закріплюють неоколоніальну залежність слаборозвинених країн;

якщо країна намагається жорстко регулювати діяльність ТНК, останні просто покидають її і переміщаються туди, де регулювання м’якіше;

важлива інформація про різні країни поширюється на міжнародному рівні глобальними розвідувальними мережами ТНК;

ТНК зневажають інтересами місцевих робітників, оскільки їхня діяльність носить глобальний характер;

ТНК уникають сплати податків шляхом внутрішнього переливу капіталу в країни з нижчим рівнем оподатковування;

Встановлюючи штучні ціни, ТН підривають спроби країн управляти власною економікою.

В умовах глобалізованої економіки найбільші транснаціональні компанії (ТНК), що володіють філіями і дочірніми компаніями в десятках країн, із багатьма тисячами співробітників різних національностей, стають основною господарською одиницею. Тому глобалізація поставила на порядок денний добір і підготовку не просто менеджерів, а спеціалістів саме в області глобального менеджменту, спроможних ефективно працювати в ТНК.

2.3. Аналіз розвитку міжнародного бізнесу в Україні

В умовах глобалізації жодна країна не може розвиватися автономно; її розвиток відбувається під впливом тенденцій інтерналізації та глобалізації світової економіки, які посилюють взаємозалежність країн та взаємопроникнення ринків потоків праці та капіталу, створюючи єдину систему міжнародного бізнесу. Не є в виключенням і Україна, бізнес якої розвивається іноді хаотично, проте закономірності та етапи, загальні напрями його розвитку відповідають тенденціям розвитку міжнародного бізнесу.

Дослідження параметрів бізнес-клімату та макроекономічних умов здійснення підприємницької діяльності в Україні дозволило дати загальну характеристику розвитку бізнесу в Україні, виявити основні перешкоди на шляху його розвитку, а також розробити рекомендації щодо подальшого розвитку бізнесу в Україні.

Дослідження бізнес-клімату в Україні, що були проведені за замовленням міжнародної фінансової корпорації, дозволили встановити ряд чинників, які погіршують бізнес-середовище в Україні. Ці дослідження довели, що головні чинники, які обмежують розвиток бізнесу в Україні є політична нестабільність, регуляторні процедури і корупція. Основні чинники, які обмежують розвиток бізнесу в Україні, подано на рисунку 2.2.

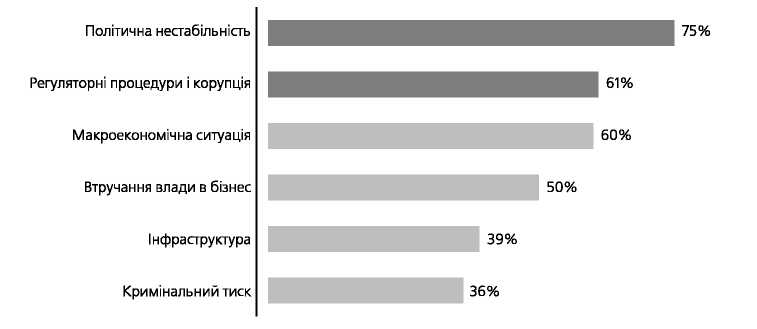


Рисунок 2.2. Основні чинники, які обмежують розвиток бізнесу в Україні (% респондентів, що назвали зазначені чинники серйозною або дуже серйозною перешкодою для їхнього бізнесу)

Іншими бар'єрами, які обмежують розвиток бізнесу в Україні, респонденти назвали регуляторні процедури і корупцію. На думку підприємств, ці чин­ники були важливішими, ніж макроекономічна ситуація. Головними регуляторними бар'єрами для малого і середнього бізнесу є адміністрування податків, видача дозволів і перевірки.

В дослідженні усі підприємства було поділено на так групи залежно від кількості співробітників: мікро (від 1 до 10 співробітників), малі (від 11 до 50 спів робітників), середні (від 51 до 250 співробітників і великі підприємства (від 251 до 1000 співробітників). Подібна класифікація підприємств засто­совується у міжнародній практиці і не відповідає критеріям чинного законодавства України [19], яке визначає мале підприємство як підприємство із середньообліковою кількістю співробітників не більше ніж 50 осіб та обсягом валового прибутку, який в еквіваленті не перевищує 500 тис. євро. Середньооблікова кількість співробітників на великому підприємств становить понад 1000 осіб, а обсяг валового прибутку – більше ніж 5 млн. євро. Решта підприємств визначаються як середні.

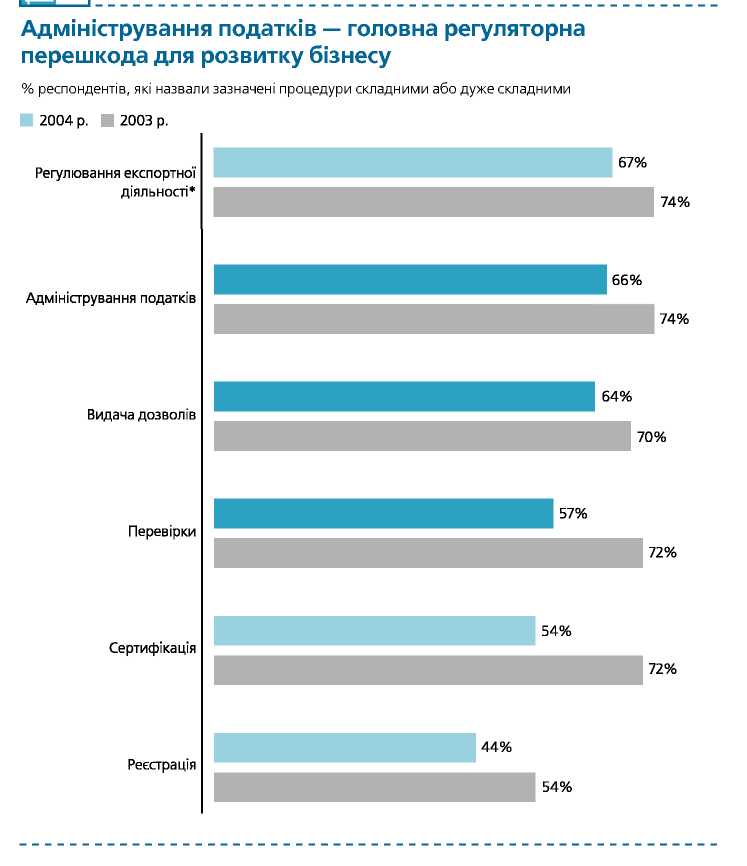
Головною регулятивною перешкодою для розвитку бізнесу в Україні респонденти назвали адміністрування податків (рисунок 2.3).

Для підприємств-експортерів головним регулятор­ним бар'єром є процедури зовнішньоекономічної діяльності. Однак ця проблема хвилює відносно не­велику групу підприємств, оскільки частка експор­терів серед малих і середніх підприємств у 2017 р. становила 6%.

Проте незважаючи на негативні тенденції, в цілому сприйняття регуляторного середовища підпри­ємцями в 2017 р. було позитивним. На це вплинула низка чинників:

значне економічне зростання (до 12% у 2017 р.);

поліпшення умов ведення бізнесу (набрали чинності  
новий Закон "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних  
осіб-підприємців" та ініціатива єдиних дозвільних офісів тощо).



2016р.

2017 р.

Рисунок 2.3. Головні регулятивні перешкоди розвитку бізнесу в Україні

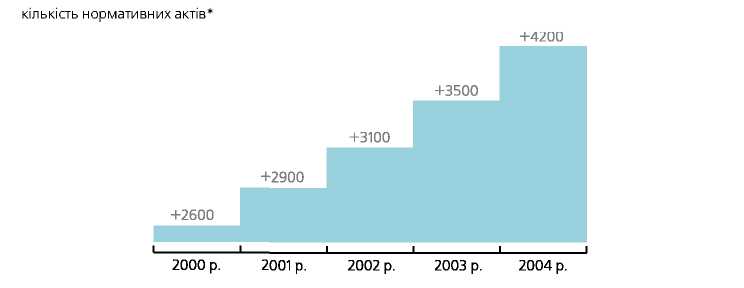
Однак, оскільки істотних змін у регуляторному середовищі не відбулося, рейтинг регуляторних проблем не змінився, а число респондентів, котрі назвали три найбільш проблемні процедури (оподаткування, дозволи і перевірки), залишалося критичним.

Більшість підприємств негативно оцінює умови ведення бізнесу в своїх регіонах. Лише в Дніпропетровській області більшість підприємств вважали, що в 2017 р. ділове середовище сприяло розвитку бізнесу в їхньому регіоні. Найбільш негативними були оцінки підприємств Кіровограду і Чернігова. За даними дослідження, більшість підприємств негативно оцінили роботу центральних і місцевих органів влади у 2016 р. Причинами стали часті зміни законодавства, корупція всередині відомств, а також відсутність дійо­вих механізмів захисту прав підприємців. Так, часті зміни законодавства у 2016-2017 рр. становили проблему для 78% опи­таних підприємств; більшість (80%) підприємців не вірять, що судова система України або бізнес-асоціації здатні захистити їх інтереси.

Причини такої негативної оцінки умов ведення бізнесу у регіональному розрізі полягають у негативному ставленні підприємців до влади, наявності складної системи дозволів, перевірок, регулювання  
експортної діяльності. Причини такої негативної оцінки умов ведення бізнесу в Україні подані на рисунку 2.4.

За даними дослідження, більшість підприємств негативно оцінили робо­ту центральних і місцевих органів влади у 2017 р. Причинами стали часті зміни законодавства, корупція всередині відомств, а також відсутність дійо­вих механізмів захисту прав підприємців.

Часті зміни законодавства у 2016 р. становили проблему для 78% опи­таних підприємств. Оскільки в порушення Закону України "Про засади  
державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" від  
11.09.03, проекти нормативних документів у 2016 р. практично не обговорювалися публічно, кількість нормативних актів, що регулюють біз­нес, зросла на 4,1 тисяч. Динаміка кількості нормативних актів, що регулюють розвиток бізнесу в Україні подано на рисунку 2.5.



2013 2014 2015 2016 2017

Рисунок 2.4. Нормативні акти, що регулюють бізнес в Україні

Вочевидь така кількість нормативних актів не дає змогу всебічно їх оці­нити навіть тим фахівцям, які беруть участь в їх розробці. Документи, що приймаються, часто суперечать один одному, не вирішуючи покладених на них завдань, та як наслідок – замінюються новими. Отже, можна кон­статувати, що державна регуляторна політика, яка проводиться в Україні у сфері господарської діяльності, є недостатньо ефективною, а Закон, що визначає її основи і покликаний змінити ситуацію, не додержується. Інтерпретація часто змінюваного законодавства є складною навіть для юристів, а чиновникам створює додаткові можливості для зловживань. На думку підприємців, у 2017 р. митна і податкова служби частіше за інші дер­жавні органи трактували нормативні акти невірно або непослідовно.

Отже, часті зміни у законодавстві і низька якість нормативних актів, які уможливлюють різне трактування, перешкоджають розвитку підприєм­ництва в Україні. У 2016-2017 рр. нестабільність законодавчої бази назвали проб­лемою 78% опитаних підприємств. Більше того, кожний четвертий рес­пондент зазначив, що у 2017 р. ситуація погіршилась.

За даними дослідження, у 2017 р. неофіційні платежі чиновникам залиша­лись поширеним явищем – їх сплачували близько 30% опитаних підпри­ємств. Хоча частота неофіційних платежів порівняно з 2013 р. підвищи­лась незначним чином, їх суми суттєво зросли – частка всіх неофіційних платежів у виручці підприємства 2017р. була принаймні у півтора рази вищою, ніжу 2013 р. Частка неофіційних платежів у 2016-2017 рр. відповідно подано на рисунку 2.6.

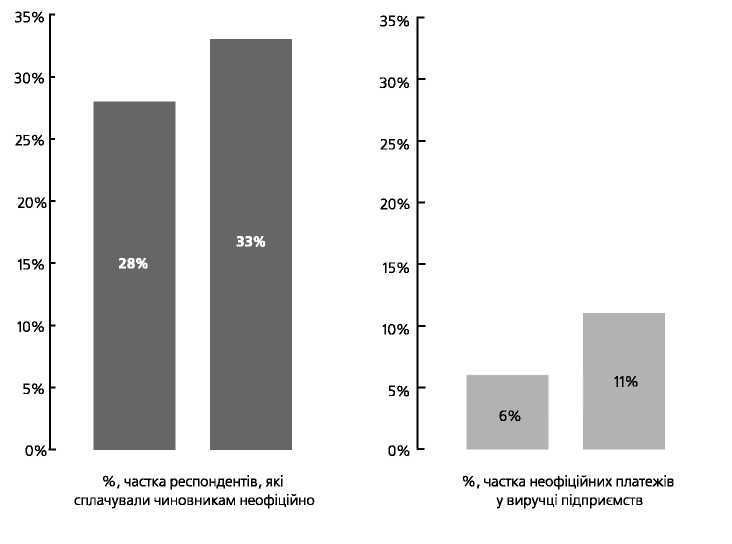


Рисунок 2.5. Частка неофіційних платежів у 2016-2017 рр. відповідно

У 2017 р. підприємства стали частіше сплачувати неофіційно всім держав­ним органам, які мають контакти з бізнесом. Найчастіше неофіційні платежі одержували співробітники податкової ад­міністрації, пожежного нагляду і митниці. Щодо сплати неофіційних пла­тежів цим відомствам зізналося понад третини опитаних підприємств. "Найнепідкупнішими" виявились представники Комітету із захисту прав споживачів. Вони приймали неофіційні платежі тільки у кожного шостого підприємства. При цьому податковій адміністрації, пожежному нагляду і митниці у 2017 році сплачувало неофіційні платежі кожне третє підприємство (рисунок 2.7).

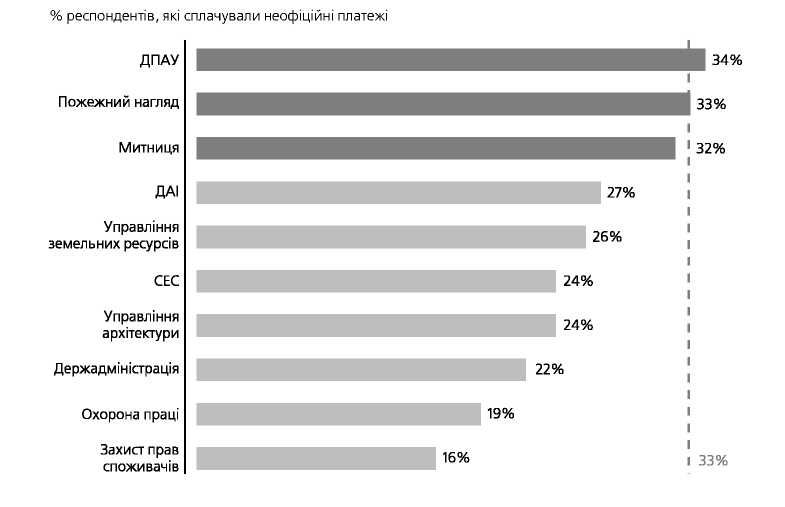


Рисунок 2.6. Частка респондентів, що сплачували неофіційні платежі, %

У процесі дослідження зроблено висновок, що корупція у державній владі існує тому, що державні службовці мають можливість розпоряджатися ресурсами, які їм не належать, шляхом прийняття або неприйняття рішень. При цьому виділяють декілька видів корупції.

"Верхівкова" корупція охоплює вище і середнє чиновництво і пов'язана з вирішенням питань, що мають високу ціну (формули за­конів, державні закупівлі, зміни власності тощо).

"Низова" корупція пов'язана з постійною рутинною взаємодією чи­новників і громадян (штрафи, дозволи і т. ін.).

"Вертикальна" корупція з'являється, коли чиновник дає хабар влас­ному керівництву за покриття дій хабарника. "Вертикальна" корупція, будучи мостом між "низовою" і "верхівковою" корупцією, свідчить про системність явища [93].

Неофіційні платежі створюють умови для «вертикальної» корупції — сис­теми, за якої неофіційні платежі передаються від підлеглих до керівництва в обмін на покривання протиправної діяльності.

Дослідження виявило взаємозв'язок між неофіційними платежами чинов­никам і покриванням з боку їхнього керівництва. Таке покривання відні­має у бізнесу можливість захистити свої права і відновити справедливість, звертаючись до інших чиновників або їхнього керівництва.

Неофіційні платежі найчастіше вимагають органи, всередині яких, на дум­ку респондентів, марно "шукати правду". Респонденти, які не контактували з державними органами, вважають, що неофіційні платежі у цих органах – явище непоширене. Проте кожний контакт бізнесу з представниками державних органів посилює думку сто­совно їх корумпованості, а значить робить підприємця більш схильним до сплати неофіційного платежу наступного разу. Динаміка неофіційних платежів у 2016 році подано на рисунку 2.8.

Думку підприємців, які мають різноманітний досвід взаємовідносин з органами влади, щодо схильності останніх до корупції подано на рисунку 2.9.



Рисунок 2.7. Частка респондентів, які здійснювали неофіційні платежі у 2016 р.

Надання підприємцям повної і достовірної інформації щодо регуляторних процедур обмежує можливості для корупції у відомствах. За даними опиту­вання, серед підприємств, які інформовані стосовно процедур, кожне п'яте не здійснювало неофіційних платежів, а серед респондентів, які зіткнули­ся з дефіцитом інформації, неофіційно сплачували майже всі.

Тільки 20% підприємств-респондентів вірять, що судова система країни здатна захистити їхні інтереси. При цьому три з чотирьох опитаних від­значили, що ситуація не змінилась порівняно з попереднім періодом.

Дещо більше респонденти задоволені низькою офіційною вартістю звер­нень до суду. Проте, враховуючи інші характеристики судової системи, її низька вартість не є фактором, що міг би стимулювати звернення підприємців до судів.

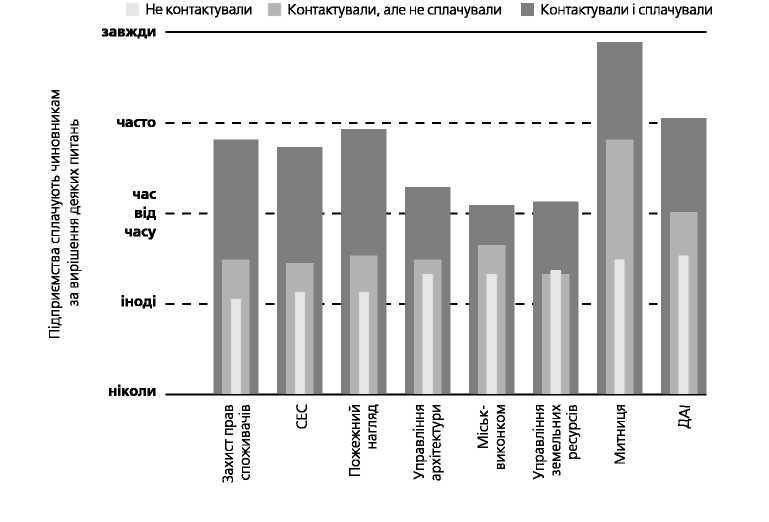


Рисунок 2.8. Враження підприємців щодо схильності органів влади до корупції

Головними проблемами судової системи названі корумпованість, повільність і заангажованість (рисунок 2.10).

Таким чином, як показує аналіз бізнес-клімату в Україні, хоча в економіки України є певні слабкі сторони, передусім щодо макроекономічного середовища та стану використання технологій, найсерйозніший виклик – поліпшення діяльності суспільних інститутів країни. У наступні роки найактуальнішими будуть реформи, спрямовані на поліпшення інституціонального середовища, в якому працює український бізнес. Просування реформ особливо важливе в контексті того, що метою України є приєднання до Світової організації торгівлі та Європейського Союзу.

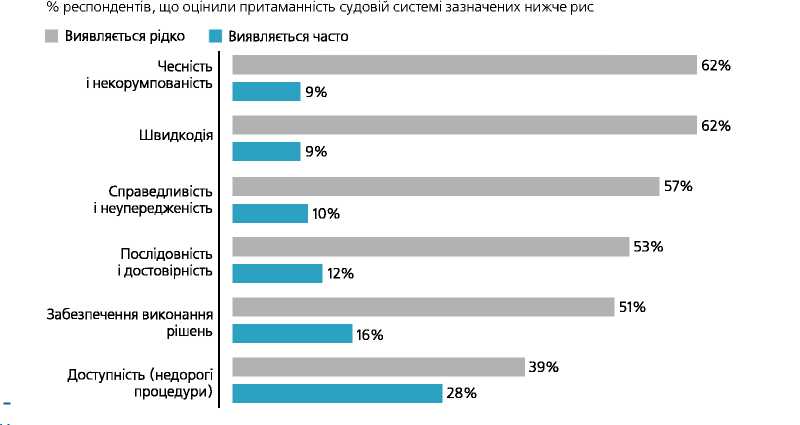


Рисунок 2.9. Думки респондентів щодо судової системи України

На думку опитаних підприємців, система адміністрування податків була найсерйознішим регуляторним бар'єром для розвитку бізнесу в 2017 р. (рисунок 2.11). Понад 75% респондентів зазначили, що існуючий рівень оподаткування та адміністрування податків перешкоджають розвитку їхнього бізнесу.

Правила сплати податків часто змінювалися. У 2016 р. набрали чинності 34 поправки до ключових законів, призначених регулювати сферу опо­даткування бізнесу.

69% підприємств, що працювали за загальною системою оподаткуван­ня, і 60% підприємств, що застосовували спрощену систему, оцінили процедури адміністрування податків як складні або дуже складні. Найскладнішими щодо визначення суми податку і процедур його сплати підприємці назвали податок на прибуток (27% респондентів) і нараху­вання на фонд оплати праці (19% респондентів).

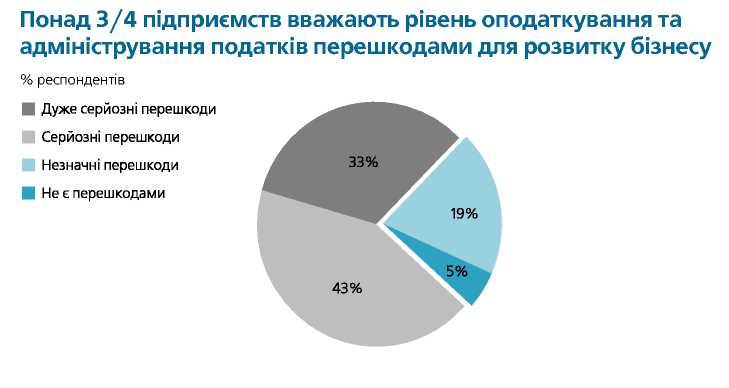


Рисунок 2.10. Частка респондентів, що вважають систему оподаткування перешкодою для розвитку бізнесу в Україні

Лише 18% опитаних стверджували, що підприємства, подібні їм, не при­ховують виручку від оподаткування.

2. Регулювання експортної діяльності. На думку респондентів, основними перешкодами, що стримують експортну діяльність України є процедура відшкодування ПДВ, імпортні мита і нестача коштів на маркетинг.

Іншим важливим фактором для ведення експортної діяльності є кількість співробітників на підприємстві. В умовах складного та мінливого ділово­го середовища саме достатня чисельність персоналу, а не фінансові ре­сурси, дає змогу підприємствам долати регуляторні бар'єри. Чинники, що перешкоджають розвитку експортної діяльності в Україні подано на рисунку 2.12.

Дослідження факторів, які впливають на експорт­ну діяльність підприємств, свідчить, що зазвичай компанії починають експортувати, коли чисель­ність їх співробітників досягає 20 осіб. Вочевидь, що при прийнятті рішення про експорт кількість персоналу буде важливішим критерієм, ніж розміри виручки. Дефіцит трудових ресурсів відчувається особливо гостро на мікро- і малих підприємствах, роблячи експорт недосяжним для більшості з них. Отже, можливості для експортної діяльності малих і мікропідприємств обмежені регуляторним середовищем усередині країни – у таких підприємств немає співробітників, які можуть витрачати достатньо часу на подолання регуляторних та адміністративних бар'єрів.

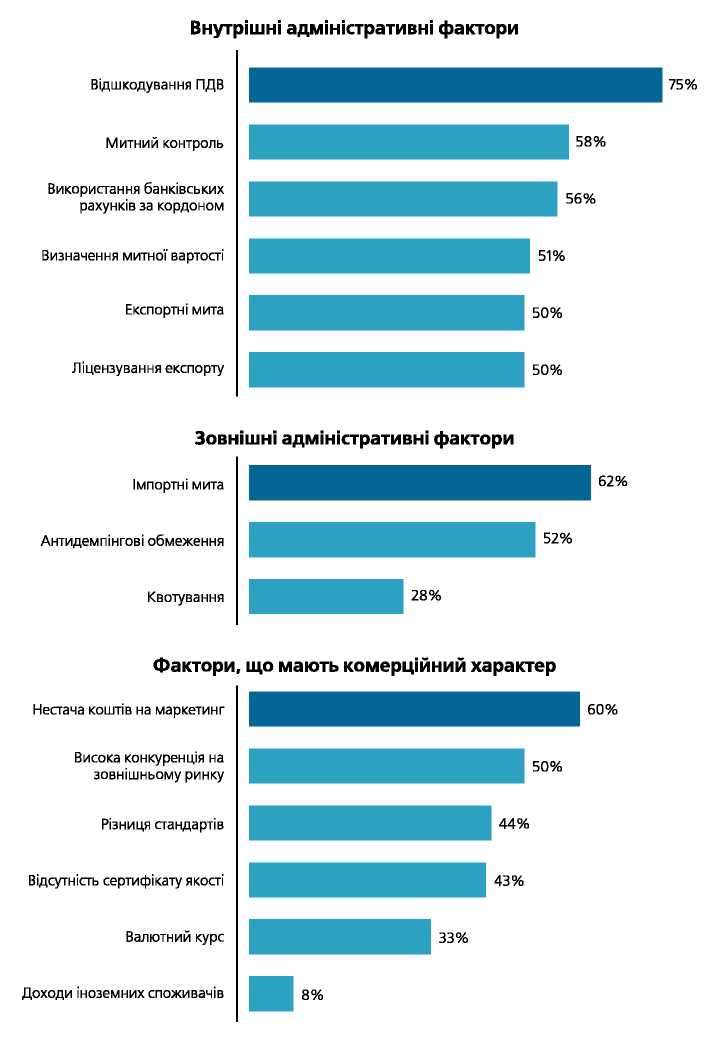


Рисунок 2.11. Чинники, що перешкоджають розвитку експортної діяльності в Україні

Аналіз загальних умов розвитку бізнесу в Україні дозволив зробити висновок про те, що основними перешкодами на шляху його розвитку є недосконале законодавство та податкова система, недовіра до владі, корупція, недостатньо розвинена інфраструктура підприємницької діяльності. Це зумовлює необхідність розроблення невідкладних завдань щодо вдосконалення середовища здійснення міжнародного бізнесу в Україні.

1. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

3.1. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації

Розвиток сучасного міжнародного бізнесу зумовлюється форсованим розвитком глобалізації, імперативами і детермінантами якої є багатовимірність міжнародних відносин, формування нової економіки, заснованої на знаннях, інформатизація суспільного розвитку, кристалізація глобального мислення та глобальної безпеки суспільного розвитку. Реалії сучасних глобальних процесів впливають як на розвиток власне міжнародної підприємницької діяльності, так і на систему міжнародного бізнесу, формуючи нові його імперативи та прояви в умовах інтернаціоналізації, транснаціоналізації. Безперечно сучасний міжнародний бізнес визначається дією рушійних сил і проявів глобалізації, його розвиток відбувається в умовах стадійної трансформації господарських операцій під впливом інтернаціоналізації, посиленням конкуренції і формуванням глобального ринку. Так, актуальним в особливостях розвитку міжнародного бізнесу можна вважати формування нових його мотивацій, проявів у контексті поглиблення глобалізаційних процесів і формування глобального середовища.

Міжнародний бізнес в умовах і на різних стадіях інтернаціоналізації розвивається під впливом конкуренції на глобальних ринках. Важливо підкреслити їх сумісний розвиток, зумовлений динамічними глобалізаційними процесами, посиленням консолідації міжнародного бізнесу та діяльності глобальних компаній в умовах нового цивілізаційного порядку. Для розуміння головного вектора сучасного світового розвитку глобальної інтеграції економік підкреслимо місце та природу розвитку міжнародного бізнесу, зокрема, у процесі формування глобального середовища, яке має гіперконкурентний ха­рактер. Формування глобального економіч­ного розвитку, на думку проф. Д.Г. Лукяненка, безпосередньо пов’язано з багатоплановим процесом інтернаціоналізації, який являє собою процес розширення та поглиблення світогосподарських зв’язків завдяки підвищенню мобільності факторів і резуль­татів виробництва (макрорівень) та залучення фірми до міжнародних операцій (мікрорівень) [81]. Прагнення фірми (компанії) здійснювати операції на закордонних ринках є можливістю реалізації конкурентних переваг, враховуючи глобалізаційні виклики.

Згідно з визначенням С. Мочерного, міжнародний бізнес можна розглядати як міжнародну діяльність господарюючих суб’єктів (приватних підприємств, компаній і банків та державних інститутів, організацій), спрямо­вану на отримання економічних результатів, прибутків [6, с. 47]. Міжнародний бізнес, згідно з дослідженнями О.Б. Чернеги, це підприємницька діяльність того чи іншого економічного суб’єкта (компанії, підприємства, банку тощо) у двох і більше країнах. Це система зв’язків між економічними суб’єктами в процесі міжнародного виробництва, розподілу, обміну товарами, послугами, капіта­лом, робочою силою тощо [5, с. 7].

Вчені С. Робокк та К. Сіммондс визначають поняття міжнародний бізнес як сукупність ділових операцій, пов’язаних з перетинанням національних кордонів і рухом товарів, послуг, капіталів, працівників; трансфером технологій, інформації і даних, керівництво виконавцями [10, с. 3]. Американські вчені Р. Гріффін та М. Пастей детермінують це явище як здійснення операцій партнерами з більше ніж однієї країни. Сторони операцій можуть бути представлені фізичними особами, окремими компаніями, групами компаній і/або державними організаціями [2, с. 46]. Міжнародний бізнес виникає в разі проведення операцій та здійснення підприємницьких функцій компанією за межами національних кордонів [9, с. 7] (рис. 3.1).

*Міжнародний бізнес* у широкому розумінні цієї категорії можна розглядати як підприємництво, що здійснюється в межах світового господарства. Конкретна сутність цього поняття розглядається як будь-яка операція, яка проводиться контрагентами двох чи більше країн.



Рисунок 3.1. Мотивація міжнародного бізнесу

При цьому мова йде про господарські операції, які засновані на нових організаційних технологіях, мають гнучкий характер у процесі оперативного управління, враховуючи вплив вимог світового ринку та оптимального задоволення інтересів і потреб партнерів. Міжнародний бізнес базується на можливості отримання переваг (економічних чи технологічних) саме з переваг міждержавних (міжкрайових) ділових операцій, тобто продаж цього товару в іншій країні або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні чи спільного надання послуг фірмами двох країн третій тощо забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони мали б, якби здійснювали аналогічну діяльність як суб’єкти лише національних економік.

Слід зазначити, що міжнародна підприємницька діяльність зорієнтована на впровадження конкретних заходів щодо розширення ринків збуту, послуг, капіталу, робочої сили, пошук нових джерел виробничих і фінансових ресурсів, здійснення диверсифікації господарської діяльності тощо.

Ці головні мотивації здійснення ділових операцій за межами національних кордонів формують структуру міжнародного бізнесу, що являє собою систему взаємозв’язків типів, форм і методів реалізації міжнародного бізнесу (рисунок 3.2), яка функціонує в напрямі міжнародних торговельних відносин, руху та раціонального використання фінансових і трудових ресурсів (фінансового й інтелектуального капіталів) у межах глобальної економічної системи.

На сьогодні система міжнародного бізнесу зазнає певних змін у ре­зультаті нових викликів глобалізації та поглиблення інтернаціоналізації виробництва. Процес інтернаціоналізації господарського життя визначається як об’єктивний процес зближення національних економік, що виявляється у зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб’єктів із різних країн, міжнародного товарообігу, руху капіталів і робочої сили. Отже, інтернаціоналізація господарського життя передбачає зростання міжнародної мобільності готових виробів та факторів виробництва. Здійснення міжнародних операцій на мікрорівні процесу інтернаціоналізації має стадійний характер:

1) початковий (взаємодія на рівні національних економік і розвиток міжнародних відносин);

2) локальна ринкова експансія (поглиблення міжнародного співробітництва і відносин між державами і господарюючими суб’єктами);

3) транснаціональна (поглиблення інтеграційних процесів і транснаціоналізація господарських операцій);

4) глобальна (глобалізація сфер життя, інтегровані національні економіки, посилення ролі мультинаціональних компаній, розвиток глобальної інтеграції) [1, с. 11].

При цьому в аналітичному плані професор Д.Г. Лук’яненко виокремлює два шляхи інтернаціоналізації екстернальний та інфернальний [1].

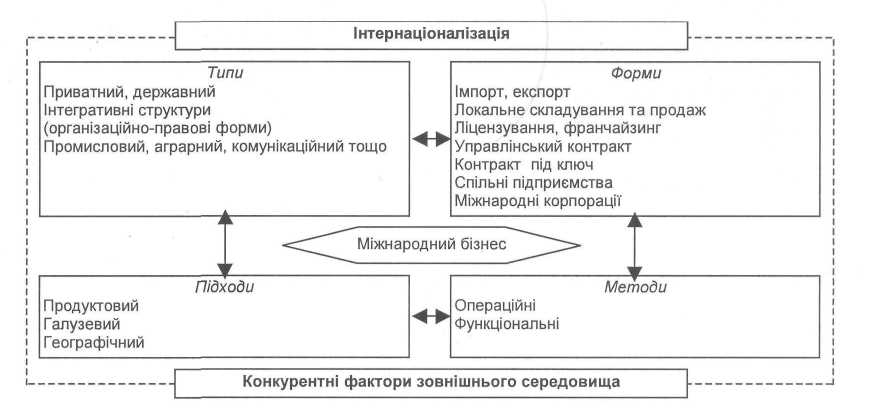


Рисунок 3.2. Структура міжнародного бізнесу

Екстерналізація полягає у розширенні міжнародної діяльності фірм завдяки використанню конкурентних переваг партнерів на зарубіжних ринках. Інтерналізація процес створення внутрішньо-корпоративних ринків через організацію власних філіалів, дочірніх компаній, а також за допомогою придбання контролю над уже діючими фірмами, які функціонують у сферах постачання виробництво збут, і є сферою інтересів транснаціональних компаній. Це зумовлює формування внутрішньофірмових ринків (за стратегією й організацією), які за географією є міжнародними [1, с. 10].

В історії розвитку міжнародного бізнесу можна виокремити три основних об’єкти економічної інтернаціоналізації: 1) сфера обміну результатами виробництва; 2) сфера обміну факторами виробництва; 3) сфера власне процесу виробництва. Відповідно до цих об’єктів виділяють три етапи в розвитку мі­жнародного бізнесу, на яких визначальним є один з цих об’єктів. На першому етапі головною сферою міжнародного бізнесу є експортно-імпортна діяльність приватної компанії на зовнішньому ринку, на другому етапі система міжнародного руху фінансових ресурсів, на останньому розвиток підпри­ємницької діяльності в умовах глобальної конкуренції.

Для розуміння результатів процесу інтернаціоналізації бізнесу в контексті сучасного економічного розвитку скористаймося моделлю регіональних типів організації операцій фірми на різних етапах інтерналізації запропонованої Г. Перлмуттером. На стадії початкової інтернаціоналізації (етноцентрізм) міжнародні операції здійснюються інтернаціональними компаніями націона­льними монополіями із зарубіжними активами. Зарубіжні ринки залишаються для фірми продовженням внутрішнього, потенційним джерелом прибутку та постачання дешевої сировини. Міжнародний бізнес здійснюється у традиційних формах міжнародних економічних відносин міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародний рух капіталів і робочої сили.

Рівень локальної інтернаціоналізації (поліцентризм) визначається мірою залучення національних економік та міжнародних компаній до розвитку міжнародних економічних відносин. Міжнародні компанії починають мати національний характер та об’єднують національні компанії декількох держав на виробничій та науко-технічній основі. На цій стадії формують економічні осередки та посилюються міжнаціональні зв’язки (торговельні інтеграційні угруповання), міжнародні операції охоплюють форми спільного підприємництва, зростання локалізації виробничої та збутової діяльності на зовнішніх ринках.

Діяльність мультинаціональних компаній на транснаціональній стадії має регіоцентрічний характер. За регіоцентрічного підходу транснаціональні компанії орієнтуються вже не на ринки окремих країн, а на регіони. Зако­номірною стає сумісність динамічної транснаціоналізації та економічної інтеграції. Процес супроводжується превалюванням транснаціональних компаній у міжнародній економічній діяльності, взаємодією в межах зрілих регіональних інтеграційних угруповань (спільний ринок, економічний союз).

Об’єктивно зумовлена логіка сучасного економічного розвитку динамізує процеси транснаціоналізації і регіональної економічної інтеграції. Взаємовідносини країн розвиваються у трикутнику національні економіки транснаціоналізація регіональна інтеграція [1, с. 12].

Динамічний розвиток регіональної інтеграції (зона вільної торгівлі митний союз спільний ринок економічний союз) в умовах реалізації переважно глобальних стратегій транснаціональними компаніями формує основу для переходу інтернаціоналізації до глобальної стадії. Для глобальної компанії між­народний бізнес стає домінуючим, який охоплює насамперед високотехнологічні виробництва, хімічну та автомобільну промисловість, банківську сферу, де частка науково-технологічного ресурсу є значною й визначальною. Для найбільш зрілого типу транснаціональних компаній глобальних компаній характерним є геоцентричний підхід до відносин центру та зовнішнього (світового) ринку.

Так, глобальна стадія інтернаціоналізації супроводжується підсиленням впливу глобалізації на міжнародну підприємницьку діяльність (мікрорівень), національні економіки (макрорівень) та міжнародні інституції (мегарівень). Детермінантами такого процесу стають національна економіка, регіональна інтеграція, інституалізація, транснаціоналізація у своєму взаємозв’язку у сучасному світогосподарському розвитку.

Глобалізацію як процес на останній стадії інтернаціоналізації найчастіше пояснюють економічною відкритістю країн, що зростає, лібералізацією національних режимів торгівлі і потоків капіталу, формуванням глобального фінансового ринку і всесвітньої інформації мережі. Економічну глобалізацію можна тлумачити як особливу стадію інтеграції суспільного виробництва та інтернаціоналізації господарського життя, яка охоплює майже всі країни світу. Для підтвердження цього підкреслюють зростання світової торгівлі та міграції капіталу, зниження митних бар’єрів в економічних зв’язках між країнами, зростання ролі транснаціональних компаній, регіональних та світових механіз­мів економічного регулювання [7, с. 7].

Глобалізація як феномен XXI ст. виявляється як багатовимірне явище, що охоплює масштаби й динамізацію міжнародних еко­номічних відносин і характеризує вищий рівень розвитку міжнародної економіки як си­стеми науково-технологічних і галузево-функціональних зв’язків між новими типами утворень як кластерні, метакорпораційні та мережні структури, а також зумовлює становлення глобальної економічної системи. Підкреслимо, що на сьогодні рушійні сили економічної глобалізації формуються в умо­вах розвитку нового світоустрою, сформованого під впливом цивілізаційного розвитку продуктивних сил як результат домінування інформації та технології в економічній системі. На думку проф. О.А. Швиданенка [8], сучасна парадигма становлення економічної системи формується під впливом нових глобальних рушійних сил економічного прогресу, яким притаманний переважно техно­логічний характер. Природні та інші традиційні ресурси, враховуючи їх обмеженість, вичерпуються. Це вимагає обґрунтування нових напрямів розвитку процесу формування економічної системи життєдіяльності людства вже глобального характеру.

Сучасний економічний розвиток світового господарства та його складових по суті відображає глобальні радикальні зміни, на основі яких формується сучасна структура суб’єктної взаємодії та ієрархічності зв’язків усіх елементів системи глобального типу. Ключовими характеристиками нового типу організації світової економіки у зв’язку з формуванням нового технологічного укладу, що супроводжується відповідними змінами у міжнародному розподілі праці, будуть формування біотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі, нові транспортні системи, космічні технології, воднево-ядерної енергетики [8, с. 17 18].

Новітній характер підприємницької діяльності виявляється у сучасному світоустрої такими тенденціями міжнародних економічних відносин, як:

1) різке зниження сировинної і частково енергетичної залежності вна­слідок новітньої децентралізації економіки;

2) вивільнення ринків масових споживчих товарів у міжнародній торгівлі, що, на перший погляд, здається завоюванням цих ринків іншими країнами;

3) пріоритетне новим стає самостійний, насправді стратегічний і глобально конкурентоспроможний продукт знання та інформація.

Російський учений В. Медвєдєв вважає, що глобалізація це прояв сучасної постіндустріальної стадії розвитку економіки та суспільства у відносинах між країнами світу. Це новий рівень інтернаціоналізації суспільного життя [44]. Загалом глобалізація стає, з одного боку, джерелом і стимулятором конкуренції, створюючи нові можливості розвитку, а з другого породжує супе­речності, конфлікти і кризи локального та загальноцивілізаційного масштабу [13].

Міжнародний бізнес набуває глобального характеру, що є його найважливішою рисою: він охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, світовий фінансовий ринок, глобальну структуру технологічних нововведень тощо. Унаслідок просування від рівня до рівня інтернаціоналізації зростає значення того, як ця риса виявляється у даному бізнесі, тобто як ефективність цього бізнесу визначається процесом глобалізації. Власне глобалі­зація органічно переплітає в собі ознаки міжнародного бізнесу, сформувавши основи вже глобального міжнародного бізнесу: доступність та всезагальність, розвиток за стадіями, технологічна глобалізація, фінансіаризація, дивергентно-конвергентна взаємодія національного та інтернаціонального.

З погляду підприємництва, глобалізація зумовлює, насамперед, інтенсифікацію та розширення конкуренції. Глобалізація вимагає від фірми реалізувати власні конкурентні переваги за межами внутрішнього ринку. Визначимо деякі ключові рушійні сили глобалізації, що впливають на міжнародний бізнес в умовах гіперконкуренції: зниження бар єрів, зростання міжкордонної торгівлі та інвестицій, зростання масштабів виробництва глобального продукту та появи глобального споживача, використання Інтернет-технологій та інформаційних технологій, підвищення ролі швидкозростаючих економік на світовому ринку, посилення впровадження глобальних систем якості та стандартів продукції (рисунок 3.3).

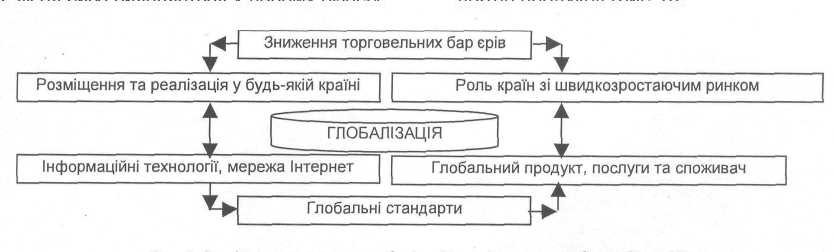


Рисунок 3.3. Рушійні сили впливу глобалізації на міжнародний бізнес [9, с. 13]

Сучасний етап розвитку процесу глобалізації у міжнародному бізнесі характеризується безпрецедентним розширенням транснаціональними компаніями географії виробництва товарів і послуг, раніше монополізованих промисловим Заходом, пов’язуючи практично у світовому масштабі ресурси, технології, робочі місця. Сьогодні йдеться про глобальну корпоратизацію бізнесу як одну з ключових тенденцій економічної глобалізації.

Безперечно, через поширення інновацій у сфері технологій і менеджменту, динамізацію і диверсифікацію обміну товарами, послугами, інвестиціями глобалізація сприяє підвищенню ефективності розвитку. При цьому певним чином синхронізуються його темпи і рівні, відбувається соціалізація економічних відносин, формується єдиний фінансово-інформаційний простір, в якому дедалі більшою мірою здійснюється не тільки комерційна, але й уся діяльність людства як така [1, с. 23].

За рахунок поширення інновацій у галузі технологій і менеджменту, активного обміну товарами й послугами, інвестиціями економічна глобалізація сприяє загальному економічному прогресу. У глобальному середовищі поширюється міжнародна стандартизація і раціоналізація виробничо-технічних, інвестиційних і маркетингових операцій, що створює нові можливості економічного зростання. За цих умов економічна глобалізація є наслідком світової конвергенції ринків, зумовленої транснаціональним підприємництвом за умов макроекономічної лібералізації. У результаті таких процесів відбулася якісна трансформація мотиваційних механізмів і середовища міжнародної підприємницької діяльності та перехід від досконалої до недосконалої і далі до глобальної конкуренції.

Так, з одного боку, розгортається безпрецедентна боротьба суб єктів глобального ринку за ресурси та умови сталого розвитку на корпоративному, державному, регіональному та міжцивілізаційному рівнях. З іншого боку, доступ у технологіях, системах телекомунікацій, інформації та фінансовому секторі спричинив формування глобального ринку самовідтворювального механізму врівноваження глобального попиту і глобальної пропозиції. При цьому глобальний попит бажання, потреби та можливості сукупного споживача купувати необхідні товари та послуги за інтернаціоналізованою ціною без обмежень за обсягами, номенклатурою і територіями. А глобальна пропозиція це здатність суб’єктів глобальної економічної системи забезпечувати ринок товарами та послугами в адекватних глобальному попиту обсягах, номенклатурі та цінах [1, с. 61] (рисунок 3.4).

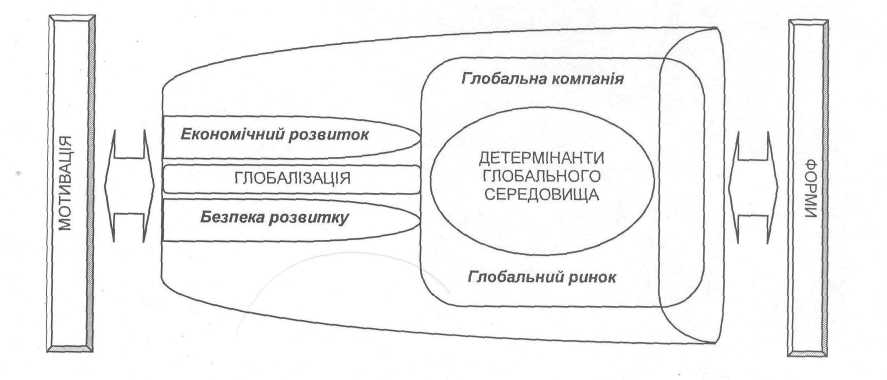


Рисунок 3.4. Детермінанти міжнародного бізнесу у глобалізаційному процесі

Реалізація міжнародним підприємництвом конкурентних переваг на глобальному ринку відбувається в умовах найвищого рівня процесу інтернаціоналізації глобалізації, головними рушійними силами якої на сьогодні вважається посилення технологізації та інформатизації суспільного вироб­ництва (де визначальним фактором ефективності є інформація та інтелект) та міжцивілізаційних змін, становленням нової економіки та нового світоустрою.

Забезпечення конкурентних переваг в умовах конвергенції глобального попиту та пропозиції за рахунок прибутковості виробництва досягається лідерами наукоємного сегмента глобального ринку, який характеризується наддинамічністю у зв’язку зі скороченням тривалості винаходу і розробки нового товару та процесом його впровадження, бурхливим поширенням інновацій у глобальному масштабі. У цьому контексті розвитку науково-технологічного та інформаційно-комунікаційного сегмента глобального ринку слід підкреслити диспропорції в економічній силі держави у глобальному конкурентному середовищі, що формується, та динамічній ролі міжнародного бізнесу, зокрема суб’єктів багатонаціональних і глобальних компаній, регіональних міждержавних інтеграційних угруповань, міжнародних організацій, екстериторіальних і функціонально автономних міст (світових фінансових центрів, окремих бізнесменів, топ-менеджерів, інтелектуалів).

# 3.2. Розвиток міжнародного бізнесу шляхом реалізації концесійних проектів

Одним зі способів розвитку міжнародного бізнесу в Україні є залучення іноземних інвестицій та покращення інвестиційного клімату. Умови й можливості залучення міжнародних інвестицій в економіку України у значній мірі залежать від умов, які створені в Україні для діяльності іноземного інвестора, а також від можливості здійснення сучасних форм і методів інвестування. До одного з таких методів належить взаємодія держави і приватних інвесторів під час реалізації концесійних проектів.

Одним з невід’ємних умов іноземних інвесторів щодо національного інвестиційного клімату та загальних умов інвестування є наявність широко розвиненої ринкової інфраструктури. Це сприяє розвитку підприємницької діяльності, більш активному залученню інвестицій. У свою чергу, фінансування проектів, які сприяють розвитку інфраструктури, дозволяє прискореними темпами залучати нові кошти інвесторів.

Традиційно фінансування проектів, спрямованих на розвиток інфраструктури ринку (будівництво доріг, мостів, тунелів і інших об'єктів суспільного користування здійснювалося за рахунок коштів держави). Проте в умовах жорсткого дефіциту бюджетних ресурсів залучення коштів приватних інвесторів є перспективною формою фінансування інфраструктурних проектів. У всьому світі подібна форма взаємодії держави і приватного капіталу носить назву концесійних проектів.

Останні роки в країнах Європейського Союзу, а також багатьох країнах, що розвиваються, все більше поширення набувають проекти, що фінансуються приватним капіталом на основі концесійних угод. Останнім часом ця форма взаємодії держави і приватного капіталу стає все більш перспективною.

Причини цього полягають в розвитку позабюджетного державного фінансування, перерозподілі ризику у бік приватного сектора і необхідності реалізації нових інфраструктурних проектів. Це дозволить здійснити формування об'єктів інфраструктури за рахунок приватного капіталу, що в значній мірі дозволить скоротити бюджетні асигнування і понизити ризик здійснення таких проектів.

Концесійні проекти часто називають ВООТ-проектами (від англійського: Build – Own – Operate – Transfer (Будівництво – Володіння – Управління – Передача)). Ці проекти ґрунтуються на наданні концесії власником, як правило, державним органом, приватному інвестору (який іноді називається промоутером), який приймає на себе відповідальність щодо будівництва, фінансування, управління і ремонту об'єктів, що зводяться, на період дії концесії з подальшою передачею функціонуючого об'єкту назад власнику (державі або якої-небудь з її структур). Протягом концесійного періоду інвестор розпоряджається і управляє об'єктом, розпоряджається доходами з метою компенсації фінансових і інвестиційних витрат, а також забезпечення певного рівня прибутку.

Ідея передачі в приватні руки об'єктів суспільної інфраструктури і сфери послуг показалася достатньо привабливою урядам багатьох розвинених країн і країн, що розвиваються. Це надає організації-промоутеру право прийняття рішень в питаннях фінансування, проектування, будівництва і експлуатації об'єктів і використання доходів від цих об'єктів як винагороди за підприємницький ризик. Уряд же за допомогою концесійних контрактів дістає можливість позабюджетного фінансування інфраструктурних проектів. У країнах, що розвиваються, концепція ВООТ – проектів успішно застосовується для фінансування і будівництва великих промислових об'єктів.

Впродовж останнього десятиліття в розвинених країнах спостерігалася тенденція все більш активного залучення приватного сектора в інвестування інфраструктурних проектів. У США за допомогою ВООТ-контрактів успішно здійснювалося фінансування хімічних підприємств, об'єктів водо очищування і водопостачання, будівництва автострад і об'єктів охорони здоров'я. Цей тип контракту часто використовується при зведенні промислових об'єктів з терміном служби рівним передбачуваному терміну концесії.

Концесійні проекти успішно застосовуються для об'єктів енергетики в тих випадках, коли тарифи, що встановлюються в місцевій валюті і високий ризик конвертації отриманих доходів в країнах з високим рівнем заборгованості перешкоджають інвестиціям приватного сектора.

У Іспанії на основі концесійних проектів були побудовані декілька автомагістралей, що дозволило фірмі – промоутеру протягом концесійного періоду, що становить 35 років, забезпечити собі захист від інфляції, можливість підвищення доходів за рахунок зростання тарифів, а також захист від коливань валютних курсів. На жаль, ці проекти мали обмежений успіх. Оскільки високі тарифи на проїзд відлякали багато потенційних користувачів доріг і привели до скупчення автомобілів на другорядних дорогах.

Для успішної реалізації концесійних проектів необхідно мати спеціальне концесійне законодавство. У тих випадках, коли таке законодавство відсутнє і компанія – промоутер вимушена лобіювати своє власне уявлення про таке законодавство через національний парламент, кінцевий ефект подібних контрактів істотно знижується.

Тому найважливішими умовами успішної реалізації концесійних проектів є наступні:

концесійний проект повинен забезпечувати істотний прибуток, а ризики, пов'язані з проектом, повинні рівномірно розподілятися серед учасників проекту;

участь державного сектора повинна базуватися на комерційних засадах і передбачати у разі потреби часткове фінансування проекту;

повинна існувати ефективна система організації проекту, яка забезпечуватиме його реалізацію в заданому темпі.

Під концесійним періодом розуміється період дії концесійної угоди, але його також можна інтерпретувати як період дії ліцензії, що надається власником. На практиці тривалість концесійної угоди може варіювати достатньо широко. Проте типовим вважається період від 10 до 55 років. Іноді угода передбачає можливість продовження терміну дії контракту.

Багато компаній – промоутерів вважають, що саме вони, а не власник, повинні визначати тривалість концесійного періоду, оскільки вони несуть на собі велику частину ризику за проектом. Головною ж задачею власника, на їх думку, є своєчасна поставка послуг або продуктів належної якості протягом концесійного періоду. Проте задачею власника (держави) є недопущення можливостей отримання компанією – промоутером надмірних доходів (прибутків) за рахунок інтересів суспільного сектора. У Великобританії, наприклад, висуваються пропозиції про періодичне оновлення концесійних угод власником з метою забезпечення контролю за діяльністю компанії – промоутера протягом концесійного періоду. У інфраструктурних проектах тривалість концесійних угод звичайно більше, ніж при реалізації промислових проектів.

В цілому, тривалість концесійного періоду повинна забезпечувати рішення двох взаємозв'язаних між собою задач:

можливість фірмі-промоутеру відшкодувати його інвестиційні витрати і одержати достатній прибуток;

не дозволити фірмі-промоутеру одержати надмірний прибуток за рахунок експлуатації споживачів, що користуються послугами зведеного об'єкту.

Головною проблемою при реалізації концесійних угод є складність і невизначеність прогнозування доходів, що виникають протягом концесійного періоду. Якщо в текст угоди включаються статті, що дозволяють переглядати деякі його положення, це вносить певний елемент гнучкості, знижує ризик компанії-промоутера і дозволяє одержати прогнозовані прибутки.

Реалізація ВООТ – проектів для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, у тому числі і для України, має ряд істотних переваг, до яких відносяться наступні:

стимулювання внутрішніх приватних інвестицій;

ефективне управління і експлуатація об'єкту;

передача нової технології;

використовування ресурсів іноземних компаній;

залучення іноземного капіталу в економіку;

відсутність навантаження на державний бюджет;

позитивна дія на кредитоспроможність приймаючої сторони.

В той же час існує ряд аргументів проти використовування концесійних проектів. Перш за все це пов'язано з небезпекою надмірної фінансової підтримки проектів з боку держави, при якій промоутер перестає нести реальні ризики. Крім того, ВООТ- проекти є достатньо складною організаційною структурою, що вимагає значних витрат часу, грошей, терпіння і досвіду, що може привести до вищих витрат промоутера в порівнянні з традиційними контрактами. Нарешті, для успішної реалізації ВООТ-проектів потрібна наявність досвідчених акціонерів – інвесторів, здатність держави забезпечувати необхідну підтримку проектів, а також наявність працездатних корпоративних і фінансових структур.

Таким чином, концесійні проекти надають власнику механізм фінансування розвитку інфраструктури і промислових об'єктів без значних державних (бюджетних) витрат і збільшення міжнародного боргу країни. В той же час ризик, пов'язаний з концесіями, набагато більше, ніж при традиційних формах контрактних взаємостосунків, оскільки доходи, одержувані від концесійних проектів повинні давати можливість покривати витрати на будівництво, експлуатацію і фінансування об'єкту. Невизначеність попиту, і, отже, доходів, тривалість концесійного періоду, необхідність знаходження оптимального рівня цін і тарифів, ефект дії комерційних, політичних, юридичних і природоохоронних чинників – тільки деякі з ризиків, з якими доводиться стикатися промоутеру.

Для державних органів найважливішими є дві потенційні переваги участі приватного сектора в інфраструктурних проектах в порівнянні з традиційними бюджетними проектами. До них відносяться:

досягнення високої ефективності за рахунок інновацій, управлінського і маркетингового досвіду, що надається приватним інвестором, а також за рахунок більшої зацікавленості в контролі за будівельними і експлуатаційними витратами;

додаткове фінансування інфраструктурних проектів, яке надає можливість прискорювати їх реалізацію і отримання економічної віддачі.

В той же час існує ряд потенційних недоліків, пов'язаних з участю приватного бізнесу в цих проектах. До них відносяться:

викривлення пріоритетів розвитку убік раніше фінансово виправданих проектів у збиток проектам, що мають найбільшу соціально-економічну або іншу цінність з погляду держави;

втрата певного ступеня контролю з боку уряду за стратегічно важливими об'єктами (наприклад, транспортною мережею);

необхідність надання приватному сектору істотних гарантій і субсидій, що веде до зростання капітальних витрат за проектом;

втрата державою частини або всіх майбутніх доходів від використання інфраструктури, що може переважити потенційний ефект від зниження інвестиційних витрат.

Баланс переваг і недоліків визначається як ступенем участі в концесійному проекті держави, а також типом конкретного проекту. У нинішній господарській практиці існує ряд можливостей підвищення ролі приватного сектора в інфраструктурних проектах. Це приватизація, ВООТ або концесійні проекти, франчайзинг, контрактна система і лізинг. При приватизації контроль і володіння об'єктом здійснюється з боку приватного сектора. При франчайзингу приватний сектор здійснює експлуатацію об'єкту протягом певного періоду часу, приймаючи на себе ризик отримання доходів. Можливе також інвестування в нову або додаткову інфраструктуру, якщо період франчайзингу достатній, щоб забезпечити адекватний дохід приватному інвестору. При контрактній системі приватна компанія здійснює будівництво об'єкту відповідно до контрактної угоди або управляє цим об'єктом протягом певного періоду часу без узяття на себе фінансового ризику і ризику отримання доходів. Нарешті, при концесійних проектах держава повертає собі право власника, а приватний сектор здійснює проектування, будівництво, фінансування і експлуатацію об'єкту на період дії концесії.

У таблиці 3.1 подані дані про ефективність різних форм участі (залучення) приватного капіталу у реалізацію інфраструктурних проектів. Ця оцінка є певним спрощенням, оскільки стимули підвищення ефективності концесійних проектів залежать також від стану юридичного середовища, конкуренції і форм власності.

## Таблиця 3.1

## Ефективність різних форм участі приватного капіталу в інвестиційних проектах

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Форми участі | Ефективність при будівництві | Ефективність при експлуатації | Можливість додаткового фінансування | Ступінь стратегічного контролю з боку держави |
| Приватизація | Висока | Висока | Висока | Низька |
| ВООТ-проекти | Середня | Середня | Середня | Середня |
| Франчайзинг | Низька /  середня | Середня | Низька | Середня |
| Управління за контрактом | Низька | Низька | Відсутній | Висока |
| Лізинг | Низька | Відсутній | Середня | Висока |

Стратегія ВООТ-контрактів не є універсальною для всіх типів інфраструктурних проектів. Найефективнішої вона виявляється в наступних випадках:

якщо приватизація об’єкту неможлива;

якщо необхідні значні первинні інвестиції в проект і потрібне проектне фінансування;

якщо існують можливості для істотного зростання ефективності на будівельному і експлуатаційному етапах;

якщо існує можливість покриття інвестиційних витрат за рахунок користувачів.

З погляду держави (власника), концесійні або ВООТ-проекти мають ряд істотних переваг.

1. Більш низькі витрати. Незалежний, досвідчений промоутер, застосовуючи новітні технології і володіючи зацікавленістю в ефективному управлінні ризиками за допомогою добре структурованих концесійних контрактів, з більшою вірогідністю здатний забезпечити заданий об'єм послуг для користувача з якнайменшими витратами.
2. Передача ризиків по будівництву, фінансуванню і експлуатації проекту приватному сектору, хоча конкретний баланс перерозподілу ризиків є предметом переговорів між державою і приватним інвестором.
3. Передача технології. ВООТ- проекти представляють приймаючій країні можливість отримання передової технології, що стимулює технічний прогрес.
4. Додаткові фінансові надходження для національних банків і компаній. Банки приймаючої країни звичайно беруть участь в наданні синдикованих кредитів за проектом. Що стосується корпоративного фінансування, то в акціонерному капіталі майбутніх проектів можуть брати участь державні компанії комунального господарства, інші державні підприємства, а також компанії приватного сектора приймаючої країни.

Проте, при здійсненні концесійних проектів існує загроза появи додаткових витрат, пов'язаних перш за все, з відсутністю належного досвіду у країн, що здійснюють ВООТ-проекти. Відносна новизна таких проектів може приводити до зростання витрат і збільшення тривалості процесу проведення тендерів. В той же час проблема, ймовірно, є тимчасовою до тих пір, поки не будуть розроблені відповідні стандартні процедури. Крім того, на ринках ВООТ-проектів часто домінують декілька великих компаній, чиє монопольне становище може знижувати економічний ефект від реалізації таких проектів.

У таблиці 3.2 подані дані по різних типах інфраструктурних проектів і надано оцінку оптимальних форм залучення приватного капіталу в їх реалізацію. Дані таблиці 3.2 свідчать про те, що найбільш відповідними проектами для концесійних угод слід рахувати автомобільні дороги, тунелі і мости. По-перше, ці об'єкти інфраструктури утворюють стратегічну транспортну мережу, над якою держава прагне, як правило, зберегти контроль. По-друге, будівництво доріг національного значення вимагає істотних первинних інвестиційних вкладень, а також містить в собі істотний ризик підвищення запланованих витрат і затримок в будівництві. По-третє, хоча експлуатаційні витрати в порівнянні з інвестиційними витратами по цьому виду проектів досить низки, будівництво і функціонування автостради на концесійній основі вимагає, як правило, менших витрат на підтримку і ремонт. Нарешті, стягування тарифів з користувачів означає перекладання ризику по збору доходів на приватний сектор.

Існують, проте, деякі проблеми, що вимагають свого рішення, до яких відносяться відсутність досвіду із збирання тарифів і платежів, а також брак інформації про цінову еластичність, конкуренція з боку державних доріг загального призначення і необхідність розробки електронної системи ціноутворення і тарифікації доріг. У короткостроковій перспективі концесійна стратегія реалізовуватиметься на проектах будівництва найважливіших міжміських і міжнародних автострад; тоді як будівництво доріг місцевого значення, як видно, фінансуватимуться на традиційній основі.

Таблиця 3.2

Оцінка можливості застосування концесійних контрактів при реалізації інфраструктурних об'єктів

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип проекту | Потреба у первинних інвести-ціях | Ступінь ефективності на стадії будівництва | Користу-вувач | Потреба у субсидіях | Рекомендована форма участі приватного капіталу |
| Тунелі і мости | Висока | Висока | Індивідуальний | Ні | ВООТ |
| Автомобільні дороги | Висока | Висока | Індивідуальний | Ні | ВООТ, державне фінансування |
| Залізниці  - інфраструктура  - операційній служби | Висока  Середня | Висока  Низька | Оператори  Індивідуальний | Так Так | ВООТ, державне фінансування, франчайзинг |
| Енергетика  Видобуток  Розподіл | Середня  Середня | Середня  Середня | Дистриб’ютори  Індивідуальний | Ні  Ні | Приватизація  ВООТ |
| Водопостачання і каналізація | Висока | Середня | Індивідуальний | Ні | ВООТ, ВОО |
| Телекомунікація | Середня | Середня | Індивідуальний | Ні | Приватизація, ВООТ |
| Освіта | Низька | Низька | Держава | Так | Лізинг, контракти |
| Міський розвиток | Висока | Висока | Індивідуальний (держава) | Так | Спільне фінансування |
| Охорона здоров’я  - будівлі  - обладнання | Середня  Низька | Середня  Середня | Держава | Так  Так | Лізинг, контракти  ВОО |
| В'язниці  - будівлі  - служби охорона | Низька  Низька | Низька | Держава | Так | Лізинг, контракти, ВОО |
| Аеропорти | Висока | Висока | Держава | Так | Лізинг, контракти |

Проекти будівництва залізниць також є відповідними для реалізації концесійних угод. Їх повна приватизація не приймається багатьма країнами, оскільки залізнична мережа не здатна, як правило, забезпечити фінансову віддачу в розмірі, необхідному для покриття первинних та експлуатаційних інвестиційних витрат тільки за рахунок платних тарифів. В той же час, навіть при реалізації концесійних контрактів, такі проекти вимагають істотних державних субсидій.

Не існує значних перешкод для використання концесійних проектів в енергетиці, водопостачанні і телекомунікаціях. Там, де це може бути здійсненим, такі проекти є ідеальними для концесій. Ці проекти вимагають істотних первинних і поточних інвестиційних витрат, забезпечують економію при експлуатації, а також отримання доходу без постійних державних субсидій.

У сфері освіти і охорони здоров'я концесійні контракти використовуються не так широко, ніж в перерахованих секторах економіки. Причини цього криються у тому, що при реалізації цих проектів важко забезпечити фінансову віддачу за рахунок платні з боку індивідуальних користувачів і держава звичайно виступає як покупець таких послуг і несе фінансові ризики по реалізації подібних проектів. У сфері освіти і охорони здоров'я частіше використовуються традиційні контракти на проектування і будівництво разом з використанням лізингу. Для проектів з обслуговування об'єктів охорони (утилізація відходів і т.д.) здоров'я найбільш відповідними є контракти типа ВОО (будівництво-володіння експлуатація).

За кордоном накопичений значний досвід і в реалізації державних проектів у сфері міського розвитку. За винятком спортивних і торгових споруд, це відбувається звичайно не на концесійній, а на звичній контрактній основі. Аеропорти також є цікавими об'єктами, потенційно цікаві для приватного капіталу, яке може приймати форми проектних і будівельних контрактів для нових аеропортів або (и) лізингових угод, в яких держава виступає як власник. Можливе також застосування концесійних угод для управління всім комплексом аеропорту.

У кожному конкретному випадку при виборі між традиційним і концесійним проектом, держава повинна зважувати перераховані достоїнства і недоліки концесійних проектів. Якщо держава хоче стимулювати приплив приватного капіталу в інфраструктурні проекти на концесійній основі, воно повинне забезпечувати прийнятний баланс між ризиками і винагородою. Зокрема, до моменту оголошення торгів за конкретним концесійним проектом, роль держави полягає в наступному.

1. Розробка чіткої концепції інвестицій в інфраструктуру на середньострокову перспективу і визначення інвестиційних пріоритетів.
2. Визначення особливостей і змісту цієї концепції для недержавного інвестора, включаючи цілі інвестиційної політики, критерії вибору відповідних схем для концесійних проектів, форм державної участі і максимальний ступінь державної підтримки.
3. Усунення перешкод для участі приватного капіталу в певних сферах інфраструктури. Це характерно для країн з перехідною економікою, де основні проблеми пов'язані з державним субсидуванням цін на комунальні послуги, відсутністю чіткого законодавчого середовища і високим ступенем політичного ризику.
4. Розробка процедури проведення тендерів за концесійними проектами.
5. Розробка загальних правил визначення переможця, які повинні створювати рівні права для учасників і бути прозорими. Попереднє повідомлення учасників тендеру про процедуру виявлення переможця повинне скоротити тривалість тендерного процесу і пов'язані з ним ризики.
6. Розробка стандартного набору умов для ВООТ-контрактів, який потім можна використовувати для інших проектів.
7. Розробка критеріїв відбору концесійних проектів, які повинні бути детальними, об'єктивними і піддаватися кількісній оцінці.

До критеріїв оцінки концесійних проектів, що використовуються в міжнародній практиці, слід віднести такі:

відповідність умовам тендерних документів;

технічна надійність;

терміни будівництва;

реалістичність прогнозів доходів і експлуатаційних витрат;

тарифи і ціни для користувачів і прогнози їх зміни;

рівень і якість послуг;

об'єм і характер необхідної державної підтримки.

При цьому державним органам слід врахувати чинники потенційного ризику при реалізації концесійних угод. До них слід віднести:

ефективність фінансових схем;

об'єм акціонерного капіталу;

плани підготовки місцевого персоналу;

передачу технологій;

дія на навколишнє середовище;

естетичні особливості проектування;

використання землі і плани по охороні земельних ділянок.

В якості висновку можна викласти наступне.

1. Здійснення концесійних контрактів є прогресивною формою взаємодії держави і приватного бізнесу при реалізації інфраструктурних проектів.
2. Можливості використання концесійних контрактів при будівництві і експлуатації об'єктів інфраструктури достатньо широкі.
3. В той же час реалізація концесійних угод зв'язано як з певними перевагами, так і потенційними ризиками для держави. Тому прийняття рішення за концесійними угодами повинне базуватися на балансі переваг і недоліків.
4. Для подолання ризиків, пов'язаних з реалізацією концесійних угод, необхідно чітко визначити роль держави у визначенні цілей інвестиційної політики, форм участі приватного капіталу в створенні об'єктів інфраструктури, критеріїв оцінки концесійних проектів, форм державної участі і ступеня державної підтримки.

3.3. Регулювання міжнародної підприємницької діяльності

Розвиток міжнародного бізнесу обумовлює необхідність існування ефективного механізму регулювання його на державному, міжнародному та наднаціональному рівнях. Метою такого регулювання є:

забезпечення збалансованості сфер та галузей країни в умовах максимальної свободи міжнародного руху товарів та факторів їх виробництва;

стимулювання розвитку зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності;

створення передумов для широкої інтеграції національної економіки у світове господарство;

захист національних економічних інтересів в цілому і окремих суб'єктів міжнародного бізнесу зокрема;

створення рівних можливостей усім суб'єктам міжнародного бізнесу.

*На державному рівні* регулювання міжнародного бізнесу здійснюють законодавчі та виконавчі органи влади. В нашій країні це Верховна рада, Кабінет міністрів, Національний банк, Міністерство економіки, Державне управління митного контролю.

Звичайно, кожен з названих органів державної влади наділений відповідною компетенцією, в межах якої він і здійснює регулювання міжнародного бізнесу. Так, законодавчий орган приймає і скасовує закони щодо зовнішньоекономічної діяльності, визначає основні напрями зовнішньоекономічної політики, визначає структуру органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ратифікує міжнародні договори країни, встановлює порядок та умови оподаткування зовнішньоекономічної діяльності тощо. Виконавчі органи влади здійснюють конкретні заходи в галузі зовнішньоекономічної діяльності, приймають підзаконні акти з питань зовнішньоекономічної діяльності, заключають відповідні угоди з іноземними представниками влади, забезпечують реєстрацію міжнародних спільних підприємств і таке інше.

Окремі функції регулювання міжнародної підприємницької діяльності практично здійснюють державні органи законодавчої та виконавчої влади.

Верховна Рада України ухвалює закони стосовно зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, затверджує законодавчо-нормативні акти щодо регулювання окремих напрямів зовнішньоекономічної діяльності, ратифікує міжнародні договори України.

Кабінет Міністрів України:

координує зовнішньоекономічну діяльність відповідних міністерств і державних комітетів, узгоджує роботу торговельних представництв України за кордоном;

проводить переговори й підписує міжурядові договори (угоди) з питань зовнішньоекономічної та спільної підприємницької діяльності, забезпечує їхнє виконання;

організує реєстрацію міжнародних спільних підприємств, складання платіжного балансу та раціональне використання державного валютного фонду України.

Національний банк України має повноваження:

1) забезпечувати збереження та раціональне використання в міжнародній підприємницькій діяльності золотовалютного резерву України;

2) репрезентувати інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав та укладати відповідні міжбанківські угоди;

3) провадити облік і розрахунки кредитних ресурсів, операції з валютними ресурсами, що надаються йому Державним валютним фондом України.

Міністерство економіки України виконує функції щодо: проведення єдиної зовнішньоекономічної політики в процесі виходу суб'єктів господарювання на зовнішній ринок, координації їхньої діяльності у сфері міжнародного бізнесу; контролю виконання всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності відповідних законів і міжнародних договорів України; нетарифного регулювання діяльності суб'єктів спільного підприємництва.

До державного регулювання міжнародного бізнесу причетний і центральний банк країни. Він забезпечує зберігання та ефективне використання золотовалютного резерву та інших цінностей, задіяних у міжнародному бізнесі, а також представляє інтереси країни у відносинах з центральними банками та іншими фінансово-кредитними установами зарубіжжя, регулює курс національної валюти стосовно грошових одиниць інших держав тощо.  
В структурі органів виконавчої влади є спеціальні відомства (міністерства), які забезпечують єдину зовнішньоекономічну політику у процесі виходу суб'єктів міжнародного бізнесу на зовнішній ринок та безпосередню координацію і контроль їх діяльності.

Система регулювання міжнародної підприємницької діяльності на національному рівні охоплює такі складові:

1) форми іноземних інвестицій (грошові кошти в іноземній валюті, різноманітні майнові та інтелектуальні цінності, цінні папери, торгові марки тощо);

2) вимоги до результатів діяльності іноземного партнера (масштаби діяльності, частка ринку, рівень імпортної технології, професійна підготовка кадрів);

3) трансферт прибутку іноземного інвестора (обов'язкове створення резервного фонду зі зберіганням його в банку країни, що приймає; фіксація розміру трансфертного капіталу і прибутку відповідно до правил валютного регулювання та угод про валютне співробітництво);

4) інвестиційні пільги та обмеження (субсидії, пільгові позики, звільнення від податків та їхнє часткове повернення, застосування прискореної амортизації);

5) гарантії дотримання прав іноземного партнера (залучення у вітчизняне правове поле; збереження існуючих пільг протягом інвестиційного циклу; відмова від заходів конфіскаційного характеру).

Процес інтернаціоналізації підприємств і країн відбувається за участю різних міжнародних організацій. На міжнародному рівнірегулювання бізнесу здійснюється міжнародними організаціями, передусім такими як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Міжнародна організація праці, Міжнародна фінансова корпорація, Рада ООН з промислового розвитку (ЮНІДО), Європейський банк реконструкції та розвитку.

Банк міжнародних розрахунків – БМР (сприяння співпраці центральних банків країн світу і здійснення міжнародних фінансових операцій);

Міжнародний банк реконструкції та розвитку – МБРР (спеціалізована установа ООН, основною метою діяльності якої є надання позик і кредитів країнам-членам ООН);

Міжнародний валютний фонд – МВФ (сприяння розвитку міжнародної торгівлі й валютних операцій, надання коштів у іноземній валюті);

Міжнародна фінансова корпорація – МФК (філія Міжнародного банку реконструкції і розвитку для інвестування приватного сектора економіки);

Рада ООН з промислового розвитку -ЮНІ ДО (сприяння всебічному розвитку виробничої сфери країн-членів ООН);

Європейський банк реконструкції та розвитку – ЄБРР (філія МБРР з обслуговування країн Європи).

На міжнародному рівні регулюються умови експорту-імпорту товарів і факторів їх виробництва, здійснення спільної підприємницької діяльності, правила переведення платежів (коштів) у країну базування, порядок розв'язання суперечок господарського і фінансового характеру, норми поведінки іноземних партнерів тощо.

Регулювання бізнесу на міжнародному рівні здійснюється головним чином для того, щоб забезпечити країні базування правовий захист її інвестицій від можливих некомерційних ризиків і сприяти зміцненню стабільності й надійності зовнішньоекономічних зв'язків між партнерами.

Таким чином, на міжнародному рівні регулюються:

1. ідентифікація інвестицій та інвесторів (визначення не тільки усталених форм інвестицій, а й тих, що можуть з'явитися після укладання угоди або підписання договору; зазначення тих юридичних осіб, які вважаються національними суб'єктами господарювання країни-учасниці відповідної угоди);
2. умови імпорту й заохочення іноземного капіталу (політика "відкритих дверей" держав-партнерів у спільній підприємницькій діяльності; зобов'язання країни, що приймає, стосовно стимулювання іноземних інвестицій);
3. переказування коштів (фіксація країною базування достатніх гарантій щодо безперешкодного переказування коштів у встановлені терміни);
4. розв'язання суперечок господарського та фінансового характеру (дрібних – компетентним судовим чи адміністративним органом країни, що приймає; складніших – Міжнародним центром урегулювання інвестиційних суперечок);
5. норми поведінки іноземних партнерів (загальні поняття, принципи і норми, яких мають дотримувати іноземні підприємці та які сприяють створенню позитивного іміджу зарубіжного партнера).

Регулювання міжнародного бізнесу *на наднаціональному рівні* здійснюється в межах інтеграційних об'єднань. Країни-учасниці заключають відповідні угоди щодо здійснення спільного підприємництва і утворюють відповідні наднаціональні інститути по регулюванню спільної підприємницької діяльності.

При здійсненні регулювання міжнародного бізнесу використовуються адміністративно-правові, економічні та соціально-психологічні методи.

Адміністративно-правові методи регламентують господарську діяльність, форму власності на засоби виробництва та результати діяльності, механізм розв'язування конфліктних ситуацій в судовому порядку тощо.

Економічні методи проявляються в результаті реалізації підприємницької діяльності шляхом надання кредитів і дотацій, здійснення відповідної податкової та митної політики.

Соціально-психологічні методи регулювання міжнародного бізнесу становлять собою формування певної ідеології, громадської думки щодо місця та ролі міжнародного бізнесу в суспільному відтворенні.

Названі методи регулювання міжнародного бізнесу в тій чи іншій країні, в той чи інший період можуть використовуватися в різному співвідношенні. Проте незалежно від того, якому із них тимчасово надається перевага, всі вони покликані сприяти суб'єктам міжнародного бізнесу у піднесенні його ефективності. Тільки завдяки комплексному застосуванню адміністративно-правових, економічних та соціально-психологічних методів регулювання суб'єкти міжнародного бізнесу мають можливість реалізувати закони та нормативно-правові акти щодо міжнародного підприємництва, на належному рівні здійснювати прогнозування, планування, фінансування, ціноутворення та аудит, сповна використовувати соціально-економічні чинники активізації основної продуктивної сили суспільства - працівника.

Регулювання міжнародного бізнесу, здійснюється переважно через належну організацію зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, має таку множинну мету:

1) стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності;

2) створення сприятливих умов для інтеграції економіки України в систему світового поділу праці та її максимально можливе наближення до ринкових структур розвинутих країн;

3) здійснення захисту економічних інтересів України в цілому і конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зокрема;

4) надання однакових можливостей для ефективного господарювання всім суб'єктам підприємницької діяльності.

Визначення основних напрямів, форм та методів регулювання міжнародного бізнесу дозволило зробити висновок про те, що таке регулювання має бути системним, послідовним та результативним та дало змогу визначити основні напрями подальшого розвитку міжнародного бізнесу в Україні. Результати дослідження та рекомендації щодо подальшого розвитку підприємництва відповідно до вказаних напрямів подано у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3.

Невідкладні завдання з покращення умов ведення бізнесу в Україні

|  |  |
| --- | --- |
| Завдання покращення бізнес-клімату в Україні | Зміст заходів |
| Зміна ставлення до влади | Забезпечити виконання положень Закону України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" в частині проведення відкритих публічних обговорень проектів регуляторних актів і від стеження результативності існуючих регуляторних актів |
| Спрощення адміністрування податків | Прийняти Податковий кодекс, що передбачатиме встановлення чітких і простих процедур ад­міністрування податків та їх незмінність. Усі законодавчі акти, що суперечитимуть положенням Податкового кодексу, повинні втратити свою чинність. Об'єднати в єдиний соціальний податок збір до Пенсійного фонду і внески на обов'язкове соціальне страхування |
| Реформа дозвільної системи для бізнесу | Привести нормативно-правові акти у відповідність до вимог нового Закону України "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності": припинити видачу дозволів, не передбачених законами України; визначити виключно законами і постановами Кабінету Міністрів України процедури видачі дозволів; передбачити можливість одержання дозволів за декларативним принципом для 80-90% усіх під­приємств (згідно з практикою країн ЄС); поліпшити канали зв'язку між відомствами і підприємцями шляхом введення інституту державного адміністратора. |

|  |  |
| --- | --- |
| Продовження таблиці 3.3. | |
| Реформа дозвільної системи для бізнесу | Впровадити систему ризик-менеджменту, тобто диференціацію необхідності одержання дозволів згідно зі ступенем ризику діяльності підприємств для безпеки населення і навколишнього середовища (у разі відсутності небезпеки – дозвіл відміняється; при низькому рівні небезпеки – застосовується декларативний принцип; при високому рівні небезпеки – одержання дозволу обов'язкове).  Привести у відповідність до нормативів ЄС сферу технічного регулювання громадської безпеки: переглянути обов'язкові норми і правила та розробити на їх основі переліки мінімально необхідних вимог до підприємств – загальні технічні регламенти; забезпечити технічним регламентам статус закону, тобто передбачити неможливість внесення до них змін міністерствами або відомствами. |
| Вдосконалення системи контролю | Ухвалити Закон України "Про захист прав суб'єктів підприємницької діяльності при здійсненні державного контролю і нагляду в сфері господарської діяльності". Основними засадами Закону повинні стати: ризик-менеджмент, що базується на класифікації підприємств за групами з метою визначення періодичності проведення перевірок відповідно до виду і характеру діяльності підприємств; ступеня ризику діяльності підприємств для безпеки життя і здоров'я населення і навколишнього середовища; результатів попередніх перевірок. Обмеження повноважень посадових осіб контролюючих органів, встановлення відповідальності цих організацій за невиконання обов'язків посадовими особами; розробка стандартного переліку питань, які мають розглядатися інспекторами в ході перевірок, незалежно від виду діяльності підприємства, його розміру і т. ін.; надання підприємцям ширших повноважень щодо захисту своїх прав при проведенні перевірок. Заборона органам, котрі здійснюють перевірки, використовувати кошти, що надійшли внаслідок накладення санкцій на підприємства, для фінансування своєї діяльності. |
| Сприяння експортним операціям малого і середнього бізнесу | Упорядкувати процедуру відшкодування ПДВ і спростити процедури митного контролю. Привести процедури митного оформлення до міжнародних стандартів з метою приєднання до Міжнародної Конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур (Розширеної Кіотської Конвенції). Визнати одним з пріоритетів у діяльності торгово-економічних місій при посольствах України за кордоном сприяння просуванню експорту підприємств малого і середнього бізнесу |

Таким чином, нагальними завданнями розвитку бізнесу в України є зміна ставлення до влади, реформа дозвільної системи для бізнесу, вдосконалення системи контролю, сприяння експортним операціям малого і середнього бізнесу. Вдосконалення цих напрямів сприятиме подальшому розвитку бізнесу в Україні відповідно до тенденцій глобалізації світової економіки.

ВИСНОВОК

Проведене дослідження розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації дає можливість сформулювати ряд теоретичних та практичних узагальнень і висновків.

1. Міжнародний бізнес можна визначити як ділову взаємодію компаній різних форм власності або їхніх підрозділів, що знаходяться в різних країнах, що має головною метою одержання прибутку завдяки отриманню вигод із переваг ділових міжнародних операцій.

Дослідження міжнародного бізнесу в контексті проблем ефективного управління їм дозволив визначити основні форми міжнародного бізнесу та його характерні особливості. Основна характерна риса міжнародного бізнесу полягає у можливості одержання прибутку від здійснення ділових операцій за національними кордонами.

В роботі дано порівняльну характеристику странового і міжнародного бізнесу та встановлено, що принципові відмінності міжнародного бізнесу полягають у можливості ефективного використання "культурного чинника" практично в будь-якій сфері управління. Реальні рівні конкурентної переваги компаній при цьому такого роду залежатимуть від ступеня відмінностей культур країн базування і країни перебування.

Розуміння причин вигідності для міжнародних (а не внутрішніх) операцій дозволяє зрозуміти причини і специфіку міжнародного бізнесу як об'єкту взаємодії формованого ним же міжнародного менеджменту людських ресурсів. Таким чином, йдеться про мотивацію підприємця (менеджера), яка розвивалася в контексті історичного розвитку цивілізації в цілому і її економічного ядра, - передусім. В роботі досліджено періодизацію розвитку міжнародного бізнесу, що дозволяє краще зрозуміти етапи та перспективи його розвитку в майбутньому.

Розвиток міжнародного бізнесу у ХХІ сторіччі характеризується посиленням взаємозалежності країн, включаючи економіку, соціальну сферу, екологію, культуру тощо. Ця взаємозалежність і взаємопроникнення, яке отримало назву "глобалізація" дедалі більше визначають стан і напрями розвитку окремих країн та міжнародної економіки в цілому.

Глобалізація – це об’єктивний, необхідний процес, який супроводжує людство протягом його історії. Водночас це процес суспільний, який відбувається в діяльності та взаємовідносинах індивідів, різних соціальних груп і прошарків, націй і цивілізацій. Він пов’язаний безпосередньо з їх цілями та інтересами. Сьогодні глобалізація є реальним аспектом сучасної світової системи, однією з найбільш впливових сил, що визначають подальший хід розвитку нашої планети. Вона зачіпає всі області громадського життя, включаючи економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію і т.д. Глобалізація – це посилення взаємозалежності національних економік, переплетення соціально-економічних процесів, що відбуваються в різноманітних регіонах світу і спонукають фірми до пошуку кращих умов діяльності. Глобалізація є закономірним етапом розвитку інтеграційних процесів сучасної світової економіки, що зумовлює форми та напрями розвитку міжнародного бізнесу.

2. В умовах глобалізації жодна країна не може розвиватися автономно; її розвиток відбувається під впливом тенденцій інтерналізації та глобалізації світової економіки, які посилюють взаємозалежність країн та взаємопроникнення ринків потоків праці та капіталу, створюючи єдину систему міжнародного бізнесу. Не є в виключенням і Україна, бізнес якої розвивається іноді хаотично, проте закономірності та етапи, загальні напрями його розвитку відповідають тенденціям розвитку міжнародного бізнесу.

Дослідження параметрів бізнес-клімату та макроекономічних умов здійснення підприємницької діяльності в Україні дозволило дати загальну характеристику розвитку бізнесу підприємництва в Україні, виявити основні перешкоди на шляху його розвитку, а також розробити рекомендації щодо подальшого розвитку бізнесу в Україні. Дослідження загальних умов ведення бізнесу в Україні дозволили визначити ряд чинників, які погіршують бізнес- середовище в Україні. Ці дослідження довели, що головні чинники, які обмежували розвиток підприємництва в Україні у 2010-2011 рр., були політична нестабільність, регуляторні процедури і корупція, які на думку респондентів, є більш важливішими, ніж економічна ситуація в країні.

Дослідження перешкод для здійснення бізнесу в Україні дозволило встановити невідкладні завдання з покращення умов ведення бізнесу в Україні, до яких належать зміна ставлення до влади, реформа дозвільної системи для бізнесу, вдосконалення системи контролю, сприяння експортним операціям малого і середнього бізнесу. Ці дослідження дозволили розробити ряд заходів щодо покращення бізнес-клімату в Україні, подальшого розвитку міжнародного бізнесу в нашій країні.

Одним з найбільш дієвих методів організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємництва є підтримка інноваційного розвитку суб’єктів підприємництва. В дипломній роботі розглянуті чинники, що перешкоджають здійсненню малого інноваційного підприємництва, визначені проблеми, що перешкоджають взаємодії малого бізнесу і науки, напрями інноваційного розвитку суб’єктів підприємництва.

Багатогранність термінологічного визначення міжнародного бізнесу та умов і особливостей його розвитку в умовах глобалізації зумовлює необхідність визначення імперативів цього поняття.

Розвиток сучасного міжнародного бізнесу зумовлюється форсованим розвитком глобалізації, імперативами і детермінантами якої є багатовимірність міжнародних відносин, формування нової економіки, засно­ваної на знаннях, інформатизація суспільного розвитку, кристалізація глобального мислення та глобальної безпеки суспільного розвитку. Реалії сучасних глобальних процесів впливають як на розвиток власне міжнародної підприємницької діяльності, так і на систему міжнародного бізнесу, формуючи нові його імперативи та прояви в умовах інтернаціоналізації, транснаціоналізації. Безперечно сучасний міжнародний бізнес визначається дією рушійних сил і проявів глобалізації, його розвиток відбувається в умовах стадійної трансформації господарських операцій під впливом інтернаціоналізації, посиленням конкуренції і формуванням глобального ринку. Так, актуальним в особливостях розвитку міжнародного бізнесу можна вважати формування нових його мотивацій, проявів у контексті поглиблення глобалізаційних процесів і формування глобального середовища.

Міжнародний бізнес в умовах і на різних стадіях інтернаціоналізації розвивається під впливом конкуренції на глобальних ринках. Важливо підкреслити їх сумісний розвиток, зумовлений динамічними глобалізаційними процесами, посиленням консолідації міжнародного бізнесу та діяльності глобальних компаній в умовах нового цивілізаційного порядку. Для розуміння головного вектора сучасного світового розвитку глобальної інтеграції економік підкреслимо місце та природу розвитку міжнародного бізнесу, зокрема, у процесі формування глобального середовища, яке має гіперконкурентний ха­рактер. Формування глобального економіч­ного розвитку, на думку проф. Д.Г. Лукяненка, безпосередньо пов’язано з багатоплано­вим процесом інтернаціоналізації, який являє собою процес розширення та поглиблення світогосподарських зв’язків завдяки підвищенню мобільності факторів і резуль­татів виробництва (макрорівень) та залучення фірми до міжнародних операцій (мікрорівень) [81]. Прагнення фірми (компанії) здійснювати операції на закордонних ринках є можливістю реалізації конкурентних переваг, враховуючи глобалізаційні виклики.

Слід зазначити, що міжнародна підприємницька діяльність зорієнтована на впровадження конкретних заходів щодо розширення ринків збуту, послуг, капіталу, робочої сили, пошук нових джерел виробничих і фінансових ресурсів, здійснення диверсифікації господарської діяльності тощо.

Ці головні мотивації здійснення ділових операцій за межами національних кордонів формують структуру міжнародного бізнесу, що являє собою систему взаємозв’язків типів, форм і методів реалізації міжнародного бізнесу (рисунок 3.2), яка функціонує в напрямі міжнародних торговельних відносин, руху та раціонального використання фінансових і трудових ресурсів (фінансового й інтелектуального капіталів) у межах глобальної економічної системи.

3. На сьогодні система міжнародного бізнесу зазнає певних змін у ре­зультаті нових викликів глобалізації та поглиблення інтернаціоналізації виробництва. Процес інтернаціоналізації господарського життя визначається як об’єктивний процес зближення національних економік, що виявляється у зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб’єктів із різних країн, міжнародного товарообігу, руху капіталів і робочої сили. Отже, інтернаціоналізація господарського життя передбачає зростання міжнародної мобільності готових виробів та факторів виробництва. Здійснення міжнародних операцій на мікрорівні процесу інтернаціоналізації має стадійний характер: початковий (взаємодія на рівні національних економік і розвиток міжнародних відносин); локальна ринкова експансія (поглиблення міжнародного співробітництва і відносин між державами і господарюючими суб’єктами); транснаціональна (поглиблення інтеграційних процесів і транснаціоналізація господарських операцій); глобальна (глобалізація сфер життя, інтегровані національні економіки, посилення ролі мультинаціональних компаній, розвиток глобальної інтеграції).

Глобальна стадія інтернаціоналізації міжнародного бізнесу супроводжується підсиленням впливу глобалізації на міжнародну підприємницьку діяльність (мікрорівень), національні економіки (макрорівень) та міжнародні інституції (мегарівень). Детермінантами такого процесу стають національна економіка, регіональна інтеграція, інституалізація, транснаціоналізація у своєму взаємозв’язку у сучасному світогосподарському розвитку.

Новітній характер підприємницької діяльності виявляється у сучасному світоустрої такими тенденціями міжнародних економічних відносин, як: різке зниження сировинної і частково енергетичної залежності внаслідок новітньої децентралізації економіки; вивільнення ринків масових споживчих товарів у міжнародній торгівлі, що, на перший погляд, здається завоюванням цих ринків іншими країнами; пріоритетне новим стає самостійний, насправді стратегічний і глобально конкурентоспроможний продукт знання та інформація.

Концесійні проекти часто називають ВООТ-проектами (від англійського: Build – Own – Operate – Transfer (Будівництво – Володіння – Управління – Передача)). Ці проекти ґрунтуються на наданні концесії власником, як правило, державним органом, приватному інвестору (який іноді називається промоутером), який приймає на себе відповідальність щодо будівництва, фінансування, управління і ремонту об'єктів, що зводяться, на період дії концесії з подальшою передачею функціонуючого об'єкту назад власнику (державі або якої-небудь з її структур). Протягом концесійного періоду інвестор розпоряджається і управляє об'єктом, розпоряджається доходами з метою компенсації фінансових і інвестиційних витрат, а також забезпечення певного рівня прибутку.

Ідея передачі в приватні руки об'єктів суспільної інфраструктури і сфери послуг показалася достатньо привабливою урядам багатьох розвинених країн і країн, що розвиваються. Це надає організації-промоутеру право прийняття рішень в питаннях фінансування, проектування, будівництва і експлуатації об'єктів і використання доходів від цих об'єктів як винагороди за підприємницький ризик. Уряд же за допомогою концесійних контрактів дістає можливість позабюджетного фінансування інфраструктурних проектів. У країнах, що розвиваються, концепція ВООТ – проектів успішно застосовується для фінансування і будівництва великих промислових об'єктів.

Концесійні проекти успішно застосовуються для об'єктів енергетики в тих випадках, коли тарифи, що встановлюються в місцевій валюті і високий ризик конвертації отриманих доходів в країнах з високим рівнем заборгованості перешкоджають інвестиціям приватного сектора.

Реалізація ВООТ – проектів для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, у тому числі і для України, має ряд істотних переваг, до яких відносяться наступні:

стимулювання внутрішніх приватних інвестицій;

ефективне управління і експлуатація об'єкту;

передача нової технології;

використовування ресурсів іноземних компаній;

залучення іноземного капіталу в економіку;

відсутність навантаження на державний бюджет;

позитивна дія на кредитоспроможність приймаючої сторони.

В той же час існує ряд аргументів проти використовування концесійних проектів. Перш за все це пов'язано з небезпекою надмірної фінансової підтримки проектів з боку держави, при якій промоутер перестає нести реальні ризики. Крім того, ВООТ- проекти є достатньо складною організаційною структурою, що вимагає значних витрат часу, грошей, терпіння і досвіду, що може привести до вищих витрат промоутера в порівнянні з традиційними контрактами. Нарешті, для успішної реалізації ВООТ-проектів потрібна наявність досвідчених акціонерів – інвесторів, здатність держави забезпечувати необхідну підтримку проектів, а також наявність працездатних корпоративних і фінансових структур.

Розвиток міжнародного бізнесу обумовлює необхідність існування ефективного механізму регулювання його на державному, міжнародному та наднаціональному рівнях. Метою такого регулювання є:

забезпечення збалансованості сфер та галузей країни в умовах максимальної свободи міжнародного руху товарів та факторів їх виробництва;

стимулювання розвитку зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності;

створення передумов для широкої інтеграції національної економіки у світове господарство;

захист національних економічних інтересів в цілому і окремих суб'єктів міжнародного бізнесу зокрема;

створення рівних можливостей усім суб'єктам міжнародного бізнесу.

**ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М., 1969.
2. Алан А.Тейт. Глобализация – угроза или новые возможности для Европы? // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №5 . – С. 63-75.
3. Александрова В., Гороховатська М., Щедріна Т. Спільне підприємство як форма трансферту технологій //Вісник НАН України. – 2001. - №12. – С.24-31.
4. [Асаул А.Н., Войнаренко М.П. Организация предпринимательской деятельности. С-Пб., Хмельницкий: "Универ" ТУП,  2001. – 392 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=1998)
5. Бертников Д. Проблемы инновационного развития Украины и пути их разрешения // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – № 4. – С. 142 – 145.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994. – 425 с.
7. [Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. –М.: МАЭП, ИИК "Калита",  2000. – 152 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=2034)
8. [Бобров В.Я. Основи ринкової економіки і підприємництва. К.: Вища школа,  2003. – 719 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=2869)
9. Бусыгин А.В. предпринимательство. Основной курс. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 608 с.
10. Винарик Л.С. Входження України в інформаційне суспільство/ Винарик Л.С., Щедрін А.Н.,Васильєва Н.Ф. / НАН України; Ин-т екон.пром-ти. – Донецьк, 2001. – 152 с.
11. [Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика,  1999. – 128 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=2062)
12. [Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности: экономическая теория. – М.: Финансы и статистика,  1999. – 176 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=2035)
13. Власкин Г.А., Ленчук Е.Б. Инновационное измерение промышленной политики стран Центральной и Восточной Европы // Журнал инновации. 2005 – № 3. – С. 36-38.
14. Буряк П.Ю., Шевців Л.Ю., Хом’як Р.Л. Облік на підприємствах малого бізнесу: Навчальний посібник. – К.: ВД "Професіонал", 2005. – 277 с.
15. Джоэл Уиггинс и Дэйвид Гибсон. Обзор инкубаторов США и опыта Остинского технологического инкубатора. // Журнал Инновации. – 2005. – № 2. – С. 26-29.
16. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-ІV.
17. Гэлбрэйт Дж.К. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 2001 – 478 с.
18. Драккер П.Ф. Нововведения и предпринимательство / Пер. с анл. – М.: Технол. шк. бизнеса,1992. – 288 с.
19. Журавлев П.В. Управление персоналом в предпринимательских организациях. – М: Российская экономическая академия, 1998. – 224 с.
20. Заблоцький Б.Ф., Кокошко М.Ф., Смовженко Т.С. Економіка України. –Львів: ЛБК НБУ, 1997. – 413 с.
21. Задыхайло Д.В. Предпринимательское право в Украине. – X.: ЭспаД-  
    Синтекс, 1998. –56 с.
22. Законодательство Украины о предпринимательстве. – X.: Одиссей, 2000. – 346 с.
23. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва в Україні" від 19.10.2000 р. – № 2063 – III.
24. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. № 40-ІV.
25. Закон України "Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" від 21.12.2000.
26. Закон України "Про страхування" // Голос України. – 1996. – № 68 (1318).
27. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" від 21 жовтня 1997 р. // Урядовий кур’єр. – 1997. – 15 листопада. – С. 12.
28. Закон України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності" від 18 лютого 1991 р. // Підприємництво і ринок України. – 1992. – № 7. – С.22-23.
29. Закон України "Про підприємницьку діяльність" від 27 березня 1991 р. // Відомості Верховної ради України. – 1991. – № 14. – Ст. 168.
30. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" // Відомості Вер­ховної Ради. – 1991. – № 29. – Ст. 377 (з подальшими змінами).
31. Конституція України. – К.: Право, 1994, 1996. – 64 с.
32. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. – М., 1992. – 126 с.
33. Ж-П. Серван-Шрайбер. Ремесло предпринимателя. Пер с франц. М.: Экономика, 1994. – 225 с.
34. Жизнин С.З., Крупнов В.И. Как стать бизнесменом. – М. – Минск: изд. группа "Предприниматель", 1990. – 118 с.
35. [Інноваційне підприємництво та молодь. К.: МАУП, Спілка підприємців, "Молодіжна альтернатива", 2001 – 127с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=790)
36. Інноваційна діяльність в Україні. Стат. зб. / Мінстат України. – К. Мін-во стат. України. – 2001. – 98 с.
37. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 2.
38. Кибакин М.В., Лапшов В.А. Социально-типический портрет студента Современного Гуманитарного Университета / В кн.: Труды СГУ. Выпуск 10. – М., 1999. – С.57.
39. [Кісельов А.П. Основи бізнесу. Київ: Вища школа,  1998, 191 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=1597)  
    [Кратко И.Г. Международное предпринимательство. –М.: ИНФРА-М,  2001. –272 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=1287)
40. Квасниця О.В. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу // Фінанси України. - 2003. - № 2. - С. 65-69.
41. Квасниця О.В. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 65-69.
42. [Крутик А.Б., Горенбургов М.Д. Малое предпринимательство и бизнес-коммуникации. – С-Пб: Издательский дом "Бизнес-пресса",  1998. – 295 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=1288)
43. [Кушилин В.И., Половинкин П.Д., Фоломьев А.Н. и др. Экономика предпринимательства. – М.: ВЛАДОС,  2001. – 240 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=2061)
44. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. – М.: Дело, 1993. – 387 с.
45. Коуз Р. Природа фирмы.// Под ред. О.Уильямсона и С. Уинтера. М.: Дело, 2001. – 432 с.
46. Кэмпбелл Р., Макконелл, Стенли Брю. Экономикс: причины, проблемы, политика. – Хочар. ДС, 1992. – 38 с.
47. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. – М.: «Делол ЛТД», 1994. – 325 с.
48. [Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. –М.: ИНФРА-М,  1998. – 320 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=1286)
49. Лебедева СЮ. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №1. – С.44-48.
50. [Геммерлинг Г.А., Ломакин О.Е., Шлёнов Ю.В. Ваше Дело. Практический курс предпринимательства. – М.: БИНОМ,  1997. – 416 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=2032)
51. Герасимчук Н.А. Роль особистості підприємця у становлені та розвитку малого підприємства. – Вісн.НУ "Львівська політехніка". – 2003. – № 472. – С. 226-231.
52. Великий економічний словник / під ред. А.Н. Азрилияна. – М. : «Правова культура», 1994. –229 с.
53. Волошин А. Спільне підприємство //Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. - №7/2. – С.15.
54. Глобальна економіка XXI століття: люд­ський вимір : монографія / [Д.Г. Лукя-ненко, А.М. Поручник, А.М. Колот та ін. ; заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лукя-ненка та д-ра екон. наук, проф. А.М. По­ручника]. К. : КНЕУ, 2008. 420 с.
55. Гриффин Р. Международньїй бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей ; [пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева]. 4-е изд. СПб. : Питер, 2006. 1088 с:
56. Гордей О.Д. Суспільний добробут в умовах інтеграційних процесів //Фінанси України. – 2004. - №5. – С.38-43.
57. Гребельник О.П., Романовський О.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Деміур, 2003. – 296 с.
58. Грейсон Дж. (мл.), О'Дел К. Л. Американский менеджмент на пороге XXI столетия. - М., 1991.
59. Дерев’янко Б. необхідність підтримки вітчизняного великого бізнесу //Господарське право. – 2004. - №7. – С.71.
60. Дьячук С. Новости компаний //Бізнес. – 2004. - №53. – С.87.
61. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление?. – М.: Экономика, 1998.
62. Економіка: проблеми, теорії, практики. – Збірник наукових праць. Випуск 108. – Дн-ськ: ДКЦ. – 2001. – С.124.
63. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 р. №959-ХІІ (зі змінами та доповненнями 2000-2001 року).
64. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственное управление. - М., 1982. – 386 с.
65. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М., 1990.
66. Кредисов А. И., Березовченко С. Н., Волошин В. В. и др. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие / Под общ. ред. А. И. Кредисова. - К., 1996.
67. Лебедева И.П. Малый бизнес в Японии. – М.:Из-во «ООО «Восток-Запад», 2004. – 174 с.
68. Мазуренко О.К. Пільги в оподаткуванні - статистичний аспект // Статистика України. – 2003. – № 3. – С. 50-52.
69. Мельник В.М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків // Фінанси України. – 2006. - № 1. - С. 31 -37.
70. Малий та середній бізнес // За ред. Сахарова В.Є. - К.: ВНЗ «Національна академія управління». – 2003. – 354 с.
71. Мороз А. Н. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2002. – 512 с.
72. [Мочерний С.В., Устенко О.А., ЧеботарС.І. Основи підприємницької діяльності. –К.: Видавничий центр "Академія",  2001. – 280 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=347)
73. Михайлов В.И., Салин В.Н. Малый бизнес: финансы и страхование // Финансы. – 2006. – № 5. – С. 47-50
74. [Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. –С-Пб: Издательский дом "Бизнес-пресса",  1999. –608 с.](http://ief.tup.km.ua/method/bookinfo.php?code=435)
75. Лялин В.Е, Ляшенко В.И., Павлов К.В., хахулин В.В Экономическое славяноведение (Сравнительный анализ развития малого бизнеса в славянских странах СНГ). Ижевск – Донецк – Мурманск: Изд-во Кольского НЦ РАН, 2005. – 448 с.
76. Малые и средние предприятия. Управление и организация: Пер. с нем. / Й. Ханнс Пихлер. – М.: Междунар. отношения, 2002. – 280 с.
77. Максимов В.В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання). Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім.. В.Даля, 2002. – 360 с.
78. Начвинова И.А. Долгосрочные сценарии экономического развития Украины // Прометей. Региональный сб. научн. тр. по экономике. – 2003. – №3 (12). – Донецк: ООО "Юго-Восток, ЛТД", С. 239-241.
79. Лэнд Питер Э. Менеджмент - искусство управлять. - М., 1995.
80. Лукяненко Д.Г. Стратегії глобального управління / Д.Г. Лукяненко, Т.В. Кальченко // Міжнародна економічна політи­ка. 2009. № 8 9. С. 5 43.
81. Медведев В.А. Глобализация зкономики: тенденции и противоречия / В.А. Мед­ведев // Мировая зкономика и междуна-родньїе отношения. 2002. № 2. С. З 10.
82. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. / [В.С. Білозубенко, О.В. Озаріна, А.А. Се-менов ; за ред. проф. О.Б. Чернеги]. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 592 с.
83. Мочерний С. Інтернаціоналізація вироб­ництва і сучасні тенденції розвитку світо­вого господарства / С. Мочерний, С. Фомішин // Економіка України. 2006. №5. С. 47 55.
84. Транснациональньїе корпорации : моно-графия / [под ред. проф. Ф.В. Зиновье-ва]. – Симферополь : Таврия, 2007. 220 с.
85. Майкл Д. Интрилигейтор. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №6. – С. 38-42.
86. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власик В.Є., Гетьман О.О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. – Дн-ськ.: ДДДЕІ,2002. – 585с.
87. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч.посібник. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 406с.
88. Науковий вісник, Збірник наукових праць Академії ДПС України. – 2002. - №3(17). – С.135.
89. Петрова М. СП ООО "Метален" //Економіст. – 2003. - №3. – С.45.
90. Послання Президента //Економіст. – 2003. - №5. – С.42-43.
91. Послання Президента //Економіст. – 2004. - №7. – С.76.
92. Семенов К.А. Международные валютные и денежные отношения. – М: Изд-во ТЕИС, 1999. – 176с.
93. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія/ За ред. д.е.н., проф. Д.Г. Лук’яненка.- К.:КНЕУ,2001. – 215 с.
94. Стровський Л.Е., Казанцев С.К. и др. Внешнеекономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 823с.
95. Тищенко Л. СПООО ПКФ "Евікем" //Економіст. – 2003. - №5. – С.41-42.
96. Швиданенко О.А. Сучасні тенденції ста­новлення глобальної економічної сис­теми / О.А. Швиданенко // Вісник Криво­різького економічного інституту КНЕУ. 2009. №4(20). С. 17 20.
97. Bowman С. The Essence of Strategic Management. - N. -Y., 1990.
98. <http://www.vlasnasprava.info/library/BusinessIdea/other/BE_IFC_2005_ua.pdf> – Програма розвитку підприємництва у м. Київ
99. <http://www.ifc.org/SME_Ukraine> – Проект розвитку підприємництва в Україні
100. http://www.refine.org.ua. – Розвиток підприємництва в Україні. Проблеми і перспективи
101. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Сайт державного комітету статистики Україні
102. <http://www.uainsur.com> – Український сервер страхування „Insurance Online”
103. <http://technopark.al.ru/tpark/exp_role.htm> – Инновационная инфраструктура Рэнселлеровского политехнического Института, США.
104. <http://technopark.al.ru/tpark/exp_role.htm> – История создания в Китае первого технопарка.
105. [http://www.raexpert.ru/researches/technopark/part2/ –](http://www.raexpert.ru/researches/technopark/part2/%20–) Зарубежный опыт работы технопарков.
106. http:// [www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru). – Бондаренко В. Зарубежный опыт: как поддерживают малый бизнес в Индии, Московский центр развития предпринимательства.
107. <http://europa.eu.int/comm/enlargement/report_2003/index.htm>.
108. <http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish>.
109. <http://www.oecd.org>.