

Економіка, організація і управління підприємством

УДК 339.564:339.138

Мельник Альона Олексіївна

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри бізнес-економіки
Київський національний університет
технологій та дизайну

Власюк Назар Володимирович

студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

Мельник Алёна Алексеевна

доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедры бизнес-экономики
Киевский национальный университет
технологий и дизайна

Власюк Назар Владимирович

студент
Киевский национальный университет
технологий и дизайна

Melnik A.

doctor of economics, docent
Kyiv National University of Technologies and Design

Vlasiuk N.

Student
Kyiv National University of Technologies and Design

**БИЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ
БИЗНЕС-СРЕДА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ
BUSINESS ENVIRONMENT INTERNATIONAL ECONOMIC
ACTIVITY AT THE PRESENT STAGE**

Анотація: У статті розглянуті основні складові бізнес-середовища, в якому сьогодні реалізуються міжнародні торговельно-економічні відносини. Відображено взаємозв'язок між тенденціями змін у маркетинговому середовищі та плануванням експортної стратегії країни.

Ключові слова: ризик, психологія, підприємницька діяльність.

Аннотация: Исследованы теоретические вопросы психологии риска в предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: международные экономические отношения, международная торгово-экономическая деятельность, интеллектуальная собственность, экспортная стратегия, мировой рынок, бизнес-среда.

Summary: In the articles considered basic component business-environments, in which today international trade and economic relations will be realized that. It is represent connection between the tendencies of changes in a marketing environment and planning of export strategy of country.

Keywords: international economic relations, international trade and economic activities, intellectual property, export strategy, global market, business environment.

Актуальність. За останній період реформування національної економіки Україні поки що не вдалося суттєво змінити свою роль в системі міжнародного розділення праці. Це може залишити нашу країну на периферії процесів глобалізації світового ринку. В умовах впливу на національну економіку інтеграційних процесів виникає потреба в розробці ефективних форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва, а також добре продуманої експортної стратегії. Це дозволить отримати стабільне надходження валюти, забезпечити економіці країни укріплення позицій в загальній структурі світового ринку, зведе до мінімуму ризику від подальшої інтеграції. Здійснити вибір напрямків розвитку міжнародної торговельної діяльності допоможе аналіз маркетингового середовища зовнішньоекономічної діяльності. В цих умовах актуальним постає питання визначення особливостей бізнес-

середовища, в якому сьогодні реалізуються міжнародні економічні відносини.

Мета. Метою статті аналіз маркетингового середовища сучасної зовнішньоекономічної діяльності та виявлення напрямків експортної стратегії України.

Постановка проблеми. Ризик – це одна із ключових ознак, яка визначає сутність підприємництва. Ризик як наукова інтерпретація підприємництва і діяльності підприємця зафіксована ще на початку XVIII століття, коли англійський економіст Р. Кантильйон визначив підприємця як людину, яка діє в умовах ризику.

Будучи економістом, Дж. М. Кейнс, відомий своїми розробками в області теорії ймовірності, пов'язував ризиковане рішення з психологічними характеристиками економічного агента і включив аналіз ризику в якість одного з основних визначників діяльності підприємця. Але психологи практично не звернули на це уваги.

Але якщо будь-яка дія це ризик, то де ж власне ризик? В пошуках відповіді на це запитання уважно розглянемо феномен ризику в бізнесі. Тут він найбільш рельєфний, хоч його і важче зафіксувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Характеризуючи ситуацію ризику в підприємстві, С. Бергстрем відмічає, що він знаходиться в самій серцевині бізнесмена.

У книзі А. П. Альгіна міститься більш наближене до економічної практики визначення: «Ризик – діяльність суб'єктів господарського життя, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, невдачі та відхилення від цілі, що містяться в альтернативах вибору» [2]. Найбільший успіх при цьому випадає на долю «ризик-тейкерів» – людей, які думають та діють непересічно, які творчо вирішують економічні проблеми, приймають зухвалі рішення, ламають

стереотипи та долають психологічні бар'єри. Ризик-тейкери, або ризиковані люди, в повній мірі виявляють свій великий потенціал в умовах, коли запобігання ризику не заохочується, а можливість поразки не виводить людину з гри.

В. Роллер вказує на значимість регуляції ризику в умовах стабільної економіки. Тут «цивілізований ризик» виводиться із чинника взаємного розуміння та взаємного визнання («джентльменської угоди»), що сприяє створенню ефективних «портфелів ризику», тобто набору рішень, які взаємно підстраховують. Психологічно вони виступають гарантом безболісного виходу з кризових та конфліктних ситуацій, рішення гострих соціальних проблем. В. Роллер, як і А. Дюкло, підкреслює також морально-психологічну готовність іти на ризик, яка насаджується в суспільній свідомості, через механізми «раннього оповіщення» про можливий неприємний результат, що підвищує рівень пошукової активності, мобілізує потенціал довіри до прийнятих рішень. Ризик – мотор творчого рішення, підкреслює автор, але і можлива небезпека невинуватої ейфорії в соціумі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародні торговельно-економічні відносини є динамічним явищем и тому еволюціонують разом із суспільством. Аналіз цього процесу дозволяє виділити низку ознак, що відрізняють сучасний період розвитку. Процеси міжнародної інтеграції суб'єктів господарювання перетворюються на могутній фактор їх функціонування.

Перш за все, суттєвим елементом сучасної глобалізації є участь національних підприємств у глобальних виробничих мережах, які розділяють послідовний процес виробництва, раніше зосередженого в одній країні, на окремі сегменти, що розташовані на межах національного кордону.

У ХХІ столітті приблизно третя частина світової торгівлі припадає на глобальні виробничі мережі. Однак, в різних країнах цей процес відбувається з різною інтенсивністю. Це пов'язано з різними умовами функціонування національних економік, а саме з різними ступенями лібералізації міжнародної торгівлі.

Посилення включення підприємств національної економіки в глобальну виробничу мережу можливе лише за наявності сприятливих умов, які проявляються за трьома основними напрямками: проведення передбачуваної, стабільної політики в області зовнішньої торгівлі та інвестицій; відміна (або суттєве зниження) митних платежів на комплектуючі та напівфабрикати; удосконалення внутрішніх та міжнародних транспортних систем.

Але для повноцінного входу національних підприємств української економіки до глобальних виробничих мереж, необхідно діяти відповідно до передбачених міжнародними торговельними умовами правил. Особливо це стосується як податкових заходів, так і існуючих механізмів дотримання правил економічної поведінки.

Другою ознакою сучасного етапу розвитку міжнародних торгово-економічних відносин є збільшення долі послуг у загальному обміні. Це обумовлено змінами в технології, структурі попиту та економіки.

Україна, як країна з ринковою економікою може отримати значну вигоду від лібералізації торгівлі послугами, що особливо стосується галузей з великою місткістю праці. Також це буде сприяти збільшенню конкурентоспроможності інших галузей, де послуги використовуються в якості факторів виробництва. Так, наприклад, переробна промисловість потребує надійної та дешевої досяжності до глобальних телекомунікаційних та транспортних систем для підтримки високого рівня експортного виробництва. В умовах існуючої тенденції до швидкого старіння продукції, іноземні покупці повинні бути впевненими, що

постачальник привезе необхідні товари своєчасно. А, малоефективні транспортні системи можуть заважити вітчизняному виробнику якісно виконувати свої економічні зобов'язання при реалізації міжнародних економічних відносин.

У сучасному світі торгівля по усім секторам послуг відбувається за правилами, прийнятими міжнародною угодою про скорочення числа бар'єрів в торгівлі послугами (ГАТТ). Вона містить норми щодо сприятливого режиму та заборони на певні обмеження для постачальників. Також визначені наступні види поставки послуг:

- через кордон, коли немає потреби фізичного переміщення виробника до споживача;
- переміщення виробника до споживача;
- переміщення виробника на постійній основі (створення філіалів);
- тимчасове переміщення людей.

Сучасний розвиток міжнародної торгівлі тісно пов'язаний з міжнародним трансфертом прав інтелектуальної власності, яка є інтелектуальним капіталом компаній, визначаючи їх конкурентоздатність на світових ринках. В економічній літературі інтелектуальний капітал визначається як нематеріальні активи, які поділяються на ринкові активи (марочні назви товарів і послуг, групи споживачів, повторюваність угод, портфель замовлень, канали розподілення, різноманітність контрактів та угод тощо), людські активи (сукупність колективних знань співробітників, їхні творчі і ділові здібності, якості, навички), інфраструктурні активи (технології, методи та процеси, включаючи корпоративну культуру, методи оцінки ризику, методи управління персоналом, фінансова структура, бази даних, методи комунікацій тощо), а також такий актив, як інтелектуальна власність (ноу-хау, торговельні секрети, патенти, авторські права, торговельні марки товарів і послуг тощо) [2, с. 30-36].

Багато компаній вважають, що інтелектуальний капітал відіграє важливу роль в ієрархії ресурсів. Фактично, це є навички і надбання організації, яка капіталізує ідеї (технологічні, організаційні, продуктивні та ін.) з метою збільшення вартості організації в цілому.

Протягом тривалого часу питання прав інтелектуальної власності і можливостей її застосування в глобальному економічному просторі контролювались всесвітньою організацією інтелектуальної власності, яка діяла в межах системи міжнародних договорів. Сьогодні ці процеси посилюються міжнародною Угодою по торговим аспектам прав інтелектуальної власності (ТРИПС). В ній узгоджено підвищення рівня матеріально-правового захисту в усіх традиційних сферах інтелектуальної власності, а саме: авторське право та відносні до нього суміжні права, товарні знаки, географічні вказівки, промислові зразки, патенти на винаходи, компонування (топології) інтегральних мікросхем, нерозголошена інформація (ділові секрети, комерційні і кон'юнктурні відомості та дані випробувань).

В останні десятиріччя, коли відбувся великий прорив у науково-технічних галузях (наприклад, в інформаційних технологіях, галузях зв'язку та ін.) підтвердився тезис про те, що національні стандарти захисту прав інтелектуальної власності суттєво впливають на розвиток торговельно-економічних відносин між країнами. Угода по ТРИПС фактично вводить кодекс процедур відносно національного застосування права інтелектуальної власності, який не тільки встановлює стандарти дії правових процедур та наявності засобів судового захисту власників, але і визначає мінімальні критерії їх ефективності.

Для характеристики умов здійснення сьогодні зовнішньоекономічної діяльності необхідно враховувати і особливості науково-технічного середовища.

Будь-яка країна, яка працює на зовнішніх товарних ринках має певний рівень науково-технічного розвитку.

Відомо, що з середини 50-х років ХХ століття відбувся перехід з еволюційної до революційної форми науково-технічного прогресу. Основні напрямки змін, що несе НТР, полягають у наступному:

- наука та інформація набули головної ролі в розвитку як матеріального виробництва, так і усіх сфер суспільного життя, тобто вони набули властивості безпосередньої виробничої сили;
- відбулося різке зростання інтелектуалізації праці;
- високо розвинута виробнича інфраструктура (транспорт, зв'язок, інформатика, електроенергетика, комунікації та ін.) є основою всієї економічної системи;
- людина витісняється технікою з матеріальної сфери.

Передумови цієї НТР були створені фундаментальними науковими відкриттями першої половини ХХ ст. в галузях мікробіології, ядерної фізики і квантової механіки, кібернетики, хімії. Вона набула всеохоплюючого, глобального характеру, надаючи постійно зростаючий вплив на господарство, політику, побут, культуру та, навіть, психологію.

Важливою складовою науково-технічного середовища є якість робочої сили. Цей показник має інтегральний характер і складається з характеристик по наступним позиціям (розроблено швейцарським інститутом "Veri"):

- 1) оцінка набору факторів і їх співвідношення між собою. А, саме, якість трудового законодавства та тарифної сітки; співвідношення між рівнями заробітної плати та виробництва праці; трудова дисципліна та відношення до праці; рівень кваліфікації робітників.
- 2) експертна оцінка в балах від 1 до 100 стану кожного фактору в країні, що досліджується.
- 3) виведення показнику якості робочої сили, що є середньозваженою.

В сучасних умовах низька якість робочої сили та незначний розмір заробітної плати не тільки не стимулює розвиток цього фактору виробництва, але і стримує притік інвестицій в економіку.

Безумовно, основні напрямки НТР виступають сьогодні як прогресивні тенденції, але постіндустріальне суспільство далеко не безконфліктне.

По-перше, багато рис індустріального суспільства ще залишаться в постіндустріальному. Деякі з них слабшають, а деякі навіть посилюються. Наприклад, прагнення до прискорення темпів зростання виробництва можуть сприяти загостренню світової екологічної кризи, поглибленню відмінності в якості життя населення різних регіонів та країн, що посилює протиріччя між ними. Відома думка, що сьогодні людство знаходиться в усе більш поляризованому світі, де 20% населення живе в умовах визрівання постіндустріальної цивілізації, а інші знаходяться "по той край барикад". Все це призводить до того, що явної конкурентної переваги західних країн, причому незалежно від міста знаходження самих активів.

По-друге, інтернаціоналізація економіки, зростаючий динамізм технологій, професій, продукції, організаційних прийомів мають наслідком посилення рухливості виробничих та фінансових пропорцій, що призвело до невизначеності та нестабільності економічної системи.

Для характеристики сучасних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності необхідно розглянути існуюче політико-правове середовище.

Звісно, в кожній країні існують власні правові положення, що регулюють внутрішню та зовнішню торгівлю. Світова система має комплекс правил, відомий як Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ). Це багатостороння міжурядова угода яка сформувалася на основі міжнародних перемовин, названих раундами. Всього відбулося вісім раундів, перший відбувся в Женеві в 1947 році, останній – Уругвайський –

наприкінці 1993 року. Результатом останнього Уругвайського раунду став договір про створення Всесвітньої торгової організації (ВТО), в рамках якої система міжнародного торговельного режиму містить три рівні:

1. Основні принципи міжнародного права (зафіксовані в Статуті ООН і мають характер обов’язків вищого порядку).
2. Спеціальні принципи міжнародного економічного права.
3. Універсальні конвенційні норми.

Враховуючи сучасну оцінку науково-технічних можливостей країн, існуючі механізми реалізації правових норм, а також існуючий світовий досвід можна виділити певні типи стратегій економічного розвитку та інтегрування в світову економіку.

Стратегія “лідера”, яку використовують розвинені країни (США, Великобританія, розвинені країни Європи, останні 25 років Японія), полягає у тому, що спираючись на досягнення науково-технічного прогресу, створюються нові продукти, формується попит на них, охоплюються нові ринки.

Сутністю стратегії “переслідування” (Китай, Південна Корея, інші країни Південно-Східної Азії) є те, що промисловість, використовуючи дешеву робочу силу, освоює виробництво конкурентної продукції, яка раніше вироблялась в розвинутих країнах і заповнює цими виробами ринки. Основна ідея це виробництво вже існуючих зразків за більш дешевою ціною. В такому випадку споживачу не пропонується новий продукт. Але після того як країна з подібною стратегією закріплюється на ринку, можливий перехід до виробництва більш якісного та оригінального продукту.

І стратегія “природних ресурсів”. Її дотримуються країні, що багаті запасами нафти, газу або інших ресурсів (країни Перської затоки, Венесуела). Мова йде про експорт природних ресурсів. Однак, тут важливі напрямки використання отриманих коштів. Найбільш ефективним є

долучення отриманих доходів до підвищення добробуту населення і розвитку галузей, орієнтованих на внутрішній ринок. Ця стратегія реалізується в країнах невеликого розміру, спроможних жити за рахунок ресурсів довгостроково.

Сьогодні Україна гостро потребує продуманої експортної стратегії.

За матеріалами Державної служби статистики найбільша питома вага в загальній структурі нашого експорту займає експорт чорних металів (23%). При тому, доля виробів з них усього 2,6%. Також ілюстративним є співвідношення долі експорту сировини рослинного походження (18%) та продукції машинобудівництва (9,9% + 1,5% - транспортні засоби). Все це, з одного боку, виступає об'єктивним відображенням певних конкурентних переваг окремих галузей економіки на світових ринках, а, з іншої, - говорить про те, що нарощування експортного потенціалу, що базується переважно на сировині, привносить елементи нестабільності і в цілому сприяє формуванню в Україні сировинної (тобто залежної) економіки.

Негативна динаміка експорту товарів машинобудування та перероблюючих галузей обумовлено існуванням не тільки загальної тенденції втрати традиційних ринків збуту, але і тяжким становищем галузей, що виробляють товари високого ступеня обробки. Погіршення фінансово-економічного положення вітчизняного виробника має наслідком скорочення виробництва капіталомісткої, енергомісткої та матеріаломісткої продукції.

Для забезпечення зростання експорту продукції з високою долею доданої вартості необхідні консолідовані зусилля держави та бізнесу у сфері економічної та зовнішньоторговельній політиці.

Що до пріоритетів нашого експорту, то тут можна виділити наступні напрямки:

- розширене відтворення в експортно-орієнтованому секторі повинно базуватися на оцінці конкурентних переваг галузей національної

економіки, пов'язаних з існуючими технологічними та інтелектуальними можливостями, а також відносною дешевизною робочої сили;

- сприяти розвитку підприємств хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, а також промисловості будівельних матеріалів;
- розширення існуючих можливостей експорту різноманітних послуг (навчання іноземних громадян, здійснення транзитних перевезень, розвиток міжнародного туризму);
- допомога держави в укріпленні на зовнішньому ринку української ІТ-галузі;
- формування клімату для розвитку різних форм міжнародного співробітництва (долучення інвестицій, кредитні угоди, міжнародний лізинг, інжиніринг та ін.);
- сприяння подальшому розвитку аграрного сектора.

Реалізація продуманої експортної стратегії посилить позиції України в структурі глобального економічного простору і, тим самим забезпечить її економічну безпеку.

Висновки. Інтегрування України в світове господарство та нагромадження її експортного потенціалу робить необхідним постійний моніторинг розвитку інтеграційних процесів, що обумовлює динаміку зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища.

Сучасні процеси глобалізації є змістовно та структурно складними і по-різному впливають на економіки, посилюючи конкуренцію між суб'єктами господарювання, формуючи нове середовище як для національного розвитку в цілому, так і для функціонування світового ринку.

Розробка та реалізація з урахуванням усіх аспектів сучасного маркетингового середовища основних напрямів торгово-економічної політики не тільки дозволить і надалі будувати ринкову економіку, але й

сприятиме отриманню максимального ефекту від участі в міжнародному розподілі праці. Сьогодні ми можемо визначити три напрямки: 1) стимулювання експорту та сприяння виходу на зовнішній ринок продукції з високою долею доданої вартості; 2) формування ефективного механізму захисту вітчизняного виробника; 3) забезпечення доступності міжнародних ресурсів для національних суб'єктів господарювання.

Список використаних матеріалів

1. Бочан І.О. Глобальна економіка / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
2. Э. Брукинг. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб.: Питер, 2001. - 288 с.
3. Гражевська Н.І. Економчні системи епохи глобальних змін: [монографія] / Н.І. Гражевська. – К.:Знання, 2008. – 431 с.
4. Єременко А.В. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів ВТО: Монографія / А.В. Єременко / Ред. Т.М. Циганкова – К.:КНЕУ, 2003.
5. Кизим М.О. Можливості і загрози від членства України в СОТ у зовнішній торгівлі продукцією високотехнологічних галузей в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕс / М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенко, В.Є. Хаустова, О.В.Козирева, Д.М. Костенко, Ю.М. Моїсеєнко, І.Ю. Бунтов // Проблеми економіки – 2014 - №1. – С. 6-25.
6. Світова економіка: підручник / А.С. Філіпенко, О.І.Рогач, О.І. Шнирков [ті ін.] – К.: Либідь, 2000. – 582 с.
7. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с.