

Золотарьова Д. Р.

студентка кафедри менеджменту ФММ

Чорній В. В.

к.е.н., ст. викл. кафедри менеджменту

Національний технічний університет України

“Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФОРМ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

***Анотація.** У статті охарактеризовано сутність поняття міжнародного бізнесу та сформульовано загальні фактори, які стимулюють вітчизняні підприємства до зовнішньоекономічної діяльності. Визначено два основних сектори міжнародного бізнесу та окреслено різні форми його здійснення. Наявні переваги та недоліки спільного підприємництва. Виокремлено актуальні проблеми виходу підприємства на макроекономічний рівень.*

***Ключові слова:** міжнародний бізнес, зовнішньоекономічна діяльність, глобальні процеси, експорт, форми міжнародного бізнесу, макросередовище.*

Zolotareva D.R.

Chornii V.V.

ACTUAL PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF FORMS OF INTERNATIONAL BUSINESS

***Annotation.** The article describes the essence of the concept of international business and formulates the general factors that stimulate domestic enterprises to*

foreign economic activity. Two main sectors of international business are identified and various forms of its implementation are outlined. There are advantages and disadvantages of joint ventures. The actual problems of enterprises' exit on the macroeconomic level are determined.

***Key words:** international business, foreign economic activity, global processes, exports, forms of international business, macro environment.*

Золотарева Д.Р.

Чорней В.В.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

***Аннотация.** В статье охарактеризованы сущность понятия международного бизнеса и сформулированы общие факторы, которые стимулируют отечественные предприятия к внешнеэкономической деятельности. Определены два основных сектора международного бизнеса и намечены различные формы его здійсення. Имеющиеся преимущества и недостатки совместного предпринимательства. Выделены актуальные проблемы выхода предприятия на макроэкономический уровень.*

***Ключевые слова:** международный бизнес, внешнеэкономическая деятельность, глобальные процессы, экспорт, формы международного бизнеса, макросреда.*

Постановка проблеми та актуальність дослідження. Із постійним розвитком глобальних процесів бізнес динамічно розширює виробничі кордони та налагоджує свою діяльність на основі міжнародних тенденцій. Глобальний етап інтеграції економічних систем, безпосередньо пов'язаний з багатоплановим процесом інтернаціоналізації, який представляє собою

процес розширення та поглиблення світогосподарських зв'язків завдяки підвищенню мобільності факторів і результатів виробництва (макрорівень) та залучення фірми до міжнародних операцій (мікрорівень) [2, с.9].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі здійснення зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі й особливостям ведення різних форм міжнародного бізнесу, присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких варто відмітити: Гуцалюка О. М. [1], Колот А. М. [2], Пискулову Н. А. [4], Поручника А. М. [2].

Постановка задачі. Мета статті полягає в дослідженні різних форм міжнародного бізнесу та виокремленні актуальних проблем ведення зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бізнес являє собою ведення самостійної, іноді ризикованої, економічної діяльності підприємством конкретної сфери виробництва товарів чи надання послуг, яка створена за допомогою власних грошових засобів, інвестиційних вкладень чи позикових коштів з метою отримання максимального прибутку при мінімальних витратах. Щодо міжнародного бізнесу, то це поняття варто розглядати як проведення міжнародних виробничих операцій задля підвищення рівня прибутковості, використовуючи конкурентні переваги і можливості країн-партнерів.

Міжнародний бізнес можна визначити як ділову взаємодію фірм різних форм власності або їхніх підрозділів, що знаходяться в різних країнах, головною метою яких є одержання прибутку за рахунок отримання вигод із переваг ділових міжнародних операцій. Глобалізація міжнародного бізнесу проявляється перш за все в активізації в останні роки діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) і в появі корпорацій, що перебувають на вищому щаблі їх розвитку – глобальних ТНК [3].

Зміни напрямків розвитку міжнародного бізнесу залежать від впливу факторів макросередовища таких, як соціально-економічний аспект ведення підприємницької діяльності або певні політичні умови міжнародних угод. Варто відзначити, що глобальні процеси міжнародних договорів тісно пов'язані з науково-технічним прогресом суспільства та інформаційною забезпеченістю, які виявляють диспропорцію між рівнями розвитку певних країн та встановлюють економічний баланс для успішної діяльності виробництва.

Ведення міжнародного бізнесу повинно нести за собою чітко продуману стратегію розвитку. Адже ділові операції будуть вигідними в тому випадку, коли усі складові макросередовища сприятимуть цьому, беручи до уваги навіть розташування країни-партнера.

Зауважимо, що конкретні вигоди міжнародного бізнесу пов'язані з отриманням більшого прибутку з урахуванням таких факторів:

- доступ до зарубіжних ринків робочої сили (ціна, кваліфікація);
- вихід до родовищ корисних копалин і джерел сировини;
- прагнення нових ринків збуту;
- збільшення обсягів виробництва й зниження собівартості виробів (ефект масштабу та крива досвіду);
- зменшення валютних ризиків [1].

Розширення ділових контактів відбувається за попередніми домовленостями між суб'єктами підприємницької діяльності щодо подальшої організаційної форми спільного міжнародного бізнесу.

Міжнародний бізнес асоціюється, перш за все, з поняттям міжнародної торгівлі товарами, яка, як форма іноземної співпраці, базується на міжнародному поділі праці. Головним принципом поділу праці вважається виявлення вагомих аргументів при виробленні певних благ усередині країни.

При виокремленні цих засад формується й розвивається бізнес-середовище, що визначає стратегічні напрямки розвитку міжнародної діяльності. Прикладом міжнародної торгівлі є вироблення товарів широкого вжитку в одній країні для подальшого продажу в іншій або закупівля сировини за кордоном для виробництва продукції в межах країни.

Сучасна міжнародна торгівля розвивається під знаком глобалізації: розширюються і поглиблюються зв'язки у виробничій сфері, у сфері інвестицій, звернення, постачання і збуту, інноваційних технологій, фінансів [5, с. 55].

З розвитком суспільних явищ та ідей (науки, техніки, виробництва, управління) широкого розповсюдження набуває форма міжнародної торгівлі послугами. Хоча обсяги торгівлі матеріальними активами перевищують кількість нематеріальних, однак загальна тенденція розвитку міжнародної торгівлі послугами зростає швидкими темпами за рахунок глобалізації. Під впливом глобальних процесів спостерігається прискорення науково-технічного процесу, що сприяє зародженню нових напрямків надання послуг, зокрема фінансових, консалтингових, маркетингових та транспортних.

Після дослідження потенційного ринку задля здійснення міжнародного бізнесу потрібно визначити організаційну форму бізнесу, на основі якій буде розповсюджуватися підприємницька діяльність. Стратегії виходу на зовнішні ринки широко залежать від рівня можливого ризику та ступеня очікуваної прибутковості.

Зовнішньоекономічна діяльність поділяється на два основні сектори здійснення бізнесу: контрактний та інвестиційний. Перший спосіб виходу за межі національних кордонів передбачає такі можливості, як проведення експортно-імпортних операцій та укладання договорів спільного ведення бізнесу. Інший відповідно має на меті створення спільних підприємств та

дочірніх компаній, що супроводжується значними прибутками від інвестиційний вкладень, а також високим рівнем потенційного ризику.

Історично склалося, що міжнародному бізнесу більш притаманна форма експортних операцій, яка є найбільш простою в наданні послуг іншим країнам. Виокремлюють навіть поняття пасивних експортерів, які не несуть додаткових понад нормованих витрат у постачанні продукції закордон. Компанія, яка отримує низку замовлень, наприклад, через свій офіційний сайт, проводить постачання іноземних замовлень аналогічно, як і всередині внутрішнього кола споживачів.

Окрім експорту та імпорту широкоживаною форма міжнародного бізнесу вважається форма спільного підприємництва. Дана форма ведення зовнішньоекономічної діяльності полягає в спільній праці суб'єктів підприємництва двох країн. Зазвичай, дане партнерство підштовхує до створення третьої фірми на базі основоположних підприємств.

Ліцензування “licensing” передбачає надання однією фірмою іншій згоду (ліцензію), за якою остання отримує можливість використовувати право інтелектуальної власності (торговельна марка, патенти, ексклюзивна назва) першої компанії на затверджених умовах, наприклад, визначений відсоток від продаж або розповсюдження маркетингових операцій.

Франчайзинг “franchising” – особливий вид ліцензування, за яким одна сторона (франчайзер) надає іншій (франчайзі) згоду на використання власної технології виробництва, а також бренду чи логотипу в обмін на виплату роялті. Дана форма міжнародного бізнесу відрізняється від попередньої довшим терміном експлуатації.

Іншою формою міжнародного бізнесу вважається управлінський контракт, за якою фірма однієї країни дає згоду іншій на використання управлінських послуг першої за винагороду, обумовлену в контракті.

Проект “під ключ” характеризується коротким терміном використання певної продукції. Здійснюючи таку діяльність на світових ринках, її власники мають певну перевагу, оскільки постачають на світові ринки вже протестовану продукції чи технології.

Підрядне виробництво полягає в укладанні контракту на виготовлення продукції з виробниками на зарубіжних ринках, однак реалізація здійснюється замовником.

Таблиця 1

Переваги та недоліки ведення спільного підприємництва

Переваги	Недоліки
Єдиним спосіб функціонування на ринках країн, у яких заборонена або опосередковано обмежена діяльність іноземних фірм участі місцевого партнера	Зіткнення інтересів партнерів, оскільки можуть виникнути суперечності щодо накопичення і розподіл прибутку або певні аспекти ведення підприємницької діяльності (загальна стратегія, стиль управління, маркетингова політика тощо).
Можливість мінізувати ризик від довгострокових інвестицій і одночасно максимізувати віддачу від вкладеного капіталу	Поєднання двох і більше корпоративних культур.
Можливість підтримувати добрі відносини з місцевим урядом та іншими організаціями, такими як профспілки	

Джерело: складено на підставі: [6].

Усі вище наведені форми міжнародного бізнесу відносяться до контрактного способу ведення міжнародної діяльності. Узагальнюючи, спільне підприємництво являє собою співпрацю двох або більше суб’єктів господарювання з метою отримання максимального прибутку. Фактично, після здійснення даних форм міжнародного бізнесу чимало фірм переходять до найскладнішою форми – прямих іноземних інвестицій “foreign direct investment” .

Прямі іноземні інвестиції можна умовно розділити на два типи:

1. Власне придбання компанії
2. Здійснення капіталовкладень у розробку проекту з самого початку (Грінфілд інвестицій)

Більшої популярності набуло пряме придбання певного бізнесу, оскільки це, по-перше, швидкий спосіб виходу на міжнародний простір, та, по-друге, даний спосіб передбачає меншу частку ризику. У той час Грінфілд інвестицій несе за собою створення дочірньої компанії, яка повністю контролюється фірмою-замовником, та має більш чіткі стратегії маркетингового розвитку аби скласти гідну перевагу в конкурентному середовищі на макрорівні та підвищити прибутковість.

Під час проведення зовнішньоекономічної діяльності виникає ряд проблем, з якими зіштовхуються організатори міжнародного бізнесу. Умовно їх можна поділити на наступні групи:

- політико-правові (недосконалість необхідних законодавчих актів, потенційні можливості порушення політичної стабільності);
- організаційно-структурні (нерозвинутість ринкових інфраструктурних інституцій, повільність у прийнятті рішень);
- економічні (недостатня конвертованість національної валюти, порушення ринкових принципів ціноутворення);
- соціальні (консервативність економічного мислення, незначний досвід професійного менеджменту окремих суб'єктів міжнародної діяльності).

Як свідчить практика сучасного господарювання, названі проблеми і тенденції в тій чи іншій мірі мають місце на всіх рівнях управління спільним підприємництвом - внутрішньовиробничому, галузевому, регіональному, державному, міжнародному. Тому й вирішення їх вимагає спільних дій

кожної ланки підприємницької діяльності, формування відповідної стратегії розвитку та ефективної системи управління [4].

Висновки. Зі стрімким зростанням високо конкурентного макроекономічного середовища постає питання щодо збільшення транснаціонального потенціалу. Співпраця з іноземними суб'єктами господарювання дає змогу розвивати нові галузі та напрямки економіки, тим самим сприяючи виходу світової економіки на новий щабель розвитку. Вибір правильної стратегії глобального розвитку підприємництва мусить включати вигідні умови ведення співробітництва для обох сторін. Обираючи правильну форму ведення міжнародного бізнесу, фірма аналізує сильні і слабкі сторони, дає характеристику можливостям та загрозам, чим забезпечує собі подальший розквіт власного бізнесу.

Література

1. Гуцалюк О. М. Розвиток міжнародного бізнесу в контексті міжнародного менеджменту / О. М. Гуцалюк, В. А. Череватенко. // Економіка та підприємництво. – 2015. – №6. – С. 9.
2. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот та ін. – К: КНЕУ, 2008. – 420 с.
3. Макарчук К. О. Міжнародний бізнес в умовах глобалізації: теоретичний аспект / К. О. Макарчук. // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2013. – №1086. – С. 28.
4. Міжнародна економіка. – 2000. URL: <http://library.if.ua/book/18/1500.html>
5. Пискулова Н. А. Влияние экологического фактора на мировое экономическое развитие / Н. А. Пискулова // Вестник МГИМО «Университет». – 2010. – № 6. – С. 208–213.

6. Розвиток міжнародного бізнесу в Україні // Криворізький національний університет. – 2012. URL: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=582679>.