

Лекція №10

Тема: «Міжнародна підприємницька діяльність»

План

1. Міжнародний бізнес: поняття, види, суб'єкти.
2. Спільні підприємства в системі міжнародного бізнесу, механізм функціонування.
3. Тенденції і проблеми розвитку МПС в Україні. Регулювання міжнародної підприємницької діяльності.

1. Міжнародний бізнес — сфера практичної реалізації міжнародних економічних відносин, здійснення глобальних виробничих, будівельних, торговельних, сервісних програм та іншої діяльності господарськими суб'єктами двох або більше країн з метою взаємовигідної співпраці для отримання економічного прибутку та досягнення міцних позицій на ринку.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» до суб'єктів міжнародного бізнесу належать:

- фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають громадянську дієздатність і правоздатність);
- юридичні особи (що зареєстровані в Україні та мають на її території постійне місцезнаходження);
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб (що не є юридичними особами згідно із законами України але мають постійне місцезнаходження на території України);
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності іноземних держав (дочірні фірми, філії, відділення, представництва);
- спільні підприємства (що мають постійне місцезнаходження в Україні).

Міжнародний бізнес можна визначити як ділову взаємодію фірм різних форм власності або їх підрозділів, які знаходяться в різних країнах, головною метою яких є одержання прибутку за рахунок вигод і переваг ділових міжнародних операцій.

Основні риси міжнародного бізнесу:

1. Отримання прибутку в міжнародному бізнесі досягається за рахунок використання для економічно ефективного ведення ділових операцій переваг виходу за межі національних кордонів.
2. Підприємці прагнуть використовувати додаткові економічні можливості, що впливають із: ресурсних особливостей зарубіжних ринків, місткості, правових особливостей зарубіжних країн, специфіки міждержавних політичних і економічних взаємовідносин, що регулюються відповідними формами міждержавної взаємодії.
3. Міжнародний бізнес суттєво варіаційний залежно від рівня інтернаціоналізації. Вісь розвитку "національний бізнес - мультинаціональний бізнес" включає етапи росту цього рівня: від разових поставок на зарубіжний ринок до розвинутої структури транснаціональних компаній (ТНК), для якої виробництво і дистрибуція є сферами, що покривають всю земну кулю і охоплюють десятки країн і сотні ринків.
4. Внаслідок інтернаціоналізації для будь-якого бізнесу стає максимально доступним глобальний бізнес-сервіс, тобто абсолютно не залежний від

національної належності і орієнтований лише на економічну ефективність пакет різноманітних послуг: від наукових до фінансових і від транспортних до підбору інтернаціональних колективів, який дозволяє сьогодні максимально реалізувати можливості в бізнесі.

5. Урахування в бізнесі культурного фактору, тобто сукупності вимог і обмежень, що накладаються культурою даної країни на тих, хто веде в ній (або з нею) бізнес. Ця проблема є гострою настільки, наскільки відрізняються культури країни базування цієї фірми і країни її перебування.

6. Глобальний характер міжнародного бізнесу є його найважливішою рисою: він охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, світовий фінансовий ринок, глобальну структуру технологічних нововведень і т. д. Внаслідок просування від рівня до рівня інтернаціоналізації зростає значення того, як ця риса проявляється у даному бізнесі, тобто як ефективність цього бізнесу визначається використанням глобалізації.

7. Міжнародний бізнес - це система професійних знань принципово вищого рівня, ніж наявна в будь-якому національному (внутрішньому) бізнесі.

8. Міжнародний бізнес вбирає в себе найкращі національні зразки, все найкраще у світовій практиці.

9. Інформація - головний стратегічний ресурс, а адаптація - головна стратегічна зброя міжнародного бізнесу.

10. Принципова відмінність міжнародного бізнесу від національного полягає в оберненій оцінці внутрішньодержавної ситуації: негативні тенденції в економіці країни (або окремої її галузі) можуть бути оцінені міжнародною фірмою по-іншому, оскільки саме вони здатні відкрити фірмі додаткові можливості бізнесу.

11. На відміну від внутрішньодержавної конкуренції, міжнародний бізнес може відчувати підтримку своєї держави у боротьбі з конкурентами у багатьох прихованих формах.

Міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигод саме із переваг міждержавних (міжкраїнових) ділових операцій, тобто з того факту, що продаж даного товару в іншій країні, або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно фірмами двох країн - третій і т. д. забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони б мали, якби вели справу у своїх країнах. Це - ключовий момент не лише в розумінні природи і специфіки власне міжнародного бізнесу, а й у поясненні виникнення і розвитку міжнародного менеджменту як такого. Таким чином, мова йде про мотивацію підприємця (менеджера), а вона розвивалась в контексті історичного розвитку цивілізації у цілому та її економічного ядра - перш за все.

Основними аспектами мотивації, що спонукають міжнародну компанію здійснювати міжнародний бізнес, є:

- розширення збуту (прибуток на одиницю продукції може зростати із збільшенням продажів, що проводяться за кордоном);
- придбання ресурсів (використання компаніями-виробниками необхідних видів виробів і послуг, напівфабрикатів, комплектуючих виробів та кінцевої продукції в інших країнах);
- диверсифікація джерел постачання і збуту (збільшення об'ємів продажу і прибутків за рахунок відповідних зарубіжних ринків, а також неспівпадіння економічних циклів в різних країнах світу).

В умовах глобалізації міжнародний бізнес набуває принципово нових рис, які визначаються характером і специфікою нової епохи. Важливий інструмент економічної інтеграції країни в світову економіку, а відповідно - інструмент глобалізації як такої, міжнародний бізнес у сучасних умовах визначається такими рисами:

- а) *доступність і всеосяжність.*
- б) *ступневистість розвитку.*
- в) *технологічна глобалізація.*
- г) *"фінансіаризація".*
- д) *складний взаємозв'язок національного й інтернаціонального*
- е) *в умовах глобалізованої економіки основною господарською одиницею стають крупні міжнародні компанії, які володіють філіями і дочірніми організаціями в багатьох країнах, зі співробітниками різних національностей.*

2. Основою економічного розвитку спільного підприємництва є транснаціоналізація виробництва, глобалізація господарських процесів, що у сукупності охоплюють широке коло країн у системі міжнародного поділу праці, поглиблюють інтеграційні процеси їхньої взаємодії.

Механізм спільного підприємництва складається зі складної системи, що охоплює п'ять основних структурних рівнів: мега-, мета-, макро-, мезо- і мікрорівень.

Мегарівень — це рівень міжнародного співробітництва, що виявляється в системі ООН та її економічних і юридичних інститутів. На метарівні, тобто на регіональному та міждержавному рівні, загальні положення адаптуються до особливостей регіонального і міждержавного співробітництва.

Роль середовища при формуванні механізму спільного підприємництва відіграє макрорівень, тобто рівень окремо взятої країни. Економічні зв'язки і відносини мезорівня відбивають галузевий зріз спільного підприємництва. Істотного впливу на механізм спільного підприємництва вони не мають, тому адаптуються до особливостей економіки галузі чи сфери виробництва.

Вирішальний вплив на ефективність формування та функціонування механізму спільного підприємництва здійснює взаємодія двох його підсистем макро- і мікрорівня. Сукупність організаційно-економічних і правових норм макрорівня складає зовнішнє середовище, якісна і кількісна характеристики якого визначають ступінь реалізації можливостей у механізмі спільного підприємництва мікрорівня.

Кожен рівень складається з чотирьох головних блоків: економічні інструменти, вартісні або товарно-грошові інструменти, програмно-координаційні форми, інституціональні структури та правові норми, що у своїй сукупності визначають характер діяльності, спосіб функціонування і ступінь свободи господарських суб'єктів.

Спільне підприємство (СП) — відносно нова організаційно-соціальна форма міжнародного підприємництва.

Спільне підприємство — це така форма господарського і правового співробітництва з іноземним партнером, у межах якої створюється спільна власність на матеріальні і фінансові ресурси, використовувані для виконання виробничих, науково-технічних, зовнішньоторговельних та інших функцій.

Спільне підприємство може:

♦ мати форму ділового співробітництва між учасниками для конкретної мети: комерційної, фінансової чи технічної;

♦ мати одне чи кілька підприємств — учасників нерезидентів, а інші в його складі резиденти;

♦ мати різну правову форму;

♦ може бути створене як на тривалий, так і на обмежений термін.

Спільне підприємство можна розглядати як:

а) форму міжнародного бізнесу;

б) специфічний (новий) суб'єкт міжнародного бізнесу;

в) спосіб входження в закордонний ринок;

г) різновид прямого іноземного інвестування;

г) форму господарювання в країнах з перехідною економікою;

д) одну з різновидів стратегічних альянсів двох чи декількох фірм, що мають певні переваги за рахунок синергетичного ефекту взаємодії різнонаціональних партнерів.

Відповідно до Закону України "Про підприємництво" спільне підприємство — це суб'єкт підприємництва, заснований на об'єднанні майна різних власників. А в Законі України "Про іноземні інвестиції" термін "спільне підприємство" уже не використовується, тому що іноземні інвестори можуть створювати підприємства чи брати участь у їхньому створенні разом з українськими фізичними і юридичними особами, і такі суб'єкти господарювання одержали назву "підприємство з іноземними інвестиціями".

У науковій літературі та у документах ООН під спільним підприємством розуміють економічну форму зв'язків, яким притаманні такі ознаки: спільний капітал, спільне здійснення господарської діяльності і управління, розподіл прибутків і ризиків.

Розрізняють дві форми спільних підприємств:

♦ корпоративні спільні підприємства, що називаються також капіталізованими чи акціонерними;

♦ договірні спільні підприємства, які називають ще контрактними.

СП мають ряд безперечних переваг порівняно з іншими формами економічного співробітництва. Діяльність таких підприємств дозволяє комплексно вирішувати цілий ряд економічних завдань, серед яких можливість одержання передових технологій і досвіду управління, прискорення створення і випуску нових видів продукції, зниження рівня ризику й економія на капіталовкладеннях.

Створення СП часто стає єдиним засобом виходу наших підприємств на закордонний ринок з його твердим конкурентним середовищем. Спільна підприємницька діяльність може здійснюватися при створенні юридичної особи — підприємства з іноземними інвестиціями і без створення юридичної особи, на основі інвестиційного (інноваційного) договору.

Залежно від ступеня зрілості національних економік, рівня їх інтегрованості у світове господарство формується мотивація і політика щодо спільних підприємств. Мотиви об'єднання можуть бути різними, але в їхній основі практично лежить одна з чотирьох стратегій, що обумовили виникнення спільного підприємництва.

Характеристика спільних підприємств, а також їхньої класифікації:

1. Місцезнаходження.

При організації спільного підприємства хоча б один з партнерів є представником іноземної держави.

2. Належність учасників до різних країн.

Спільні підприємства можна поділяти на такі типи:

- а) промислово розвинуті країни або відносини "Захід — Захід";
- б) промислово розвинуті та країни, що розвиваються, або відносини "Північ — Південь";
- в) колишні країни соціалістичного табору та промислово розвинуті капіталістичні країни або відносини "Схід — Захід";
- г) колишні країни соціалістичного табору та країни, що розвиваються, або відносини "Схід — Південь" і т.д.

3. Структура партнерів.

Можуть бути виділені такі типи спільних підприємств:

- а) за участю лише приватного капіталу (переважно в розвинутих капіталістичних країнах);
- б) за участю приватних фірм та державних підприємств і організацій;
- в) за участю національних та міжнародних організацій.

4. Частка участі партнерів у капіталі спільного підприємства.

розглядаються три варіанти, що мають свої переваги і недоліки:

а) Участь на паритетних засадах. Ця форма поширена в промислово розвинутих країнах, коли СП створюється майже виключно з підприємницьких мотивів за участі рівних за значенням партнерів. Однакова частка участі в капіталі СП розглядається як доказ рівноправного співробітництва та взаємного визнання партнерів і цим уявляється ідеальним рішенням організації СП.

б) Більша участь іноземного капіталу. Ця форма має місце, коли іноземний партнер прагне забезпечити максимальний контроль за діяльністю підприємства. Більша участь іноземного капіталу необхідна також у тому разі, коли місцевий партнер не має у своєму розпорядженні фінансові кошти, щоб збільшити свою частку в підприємстві.

в) Менша частка участі іноземного партнера. Така участь у СП, на думку деяких бізнесменів, є несприятливою формою, з огляду на прагнення західних фірм до контролю над діяльністю СП. При цьому іноземні інвестори встановлюють суворий взаємозв'язок між часткою капіталу і правом контролю, щоправда, без урахування спеціальних застережень в угоді.

Залежно від цільових настанов партнерів розглядаються такі типи СП:

а) СП науково-дослідного характеру, створювані з метою об'єднання досвіду та результатів наукових, проектних розробок для створення нових продуктів, "ноу-хау", устаткування і т.п.;

б) СП виробничого характеру, при створенні яких закордонний інвестор має на меті зниження витрат у процесі виробництва і збуту продукції. Можуть застосовуватися різні форми корпораційних зв'язків, наприклад, об'єднання окремих комплектуючих вузлів інвестора та місцевого партнера, технології, досвіду організації виробництва, наданих інвестором, та сировини, робочої сили місцевого походження і т.д.;

в) Закупівельні СП, створювані з метою закупівель на місцевому ринку дешевшої сировини, напівфабрикатів, необхідних для виробництва кінцевого продукту на підприємствах закордонного партнера;

г) Збутові СП, створювані з метою освоєння нових ринків збуту як у країні місцезнаходження СП, так і в третіх країнах;

д) Комплексні СП, в яких сполучаються різні види діяльності.

3. В Україні вже намітилися певні тенденції щодо розвитку МСП. Основними з них треба вважати:

активізацію, що постійно зростає, кількісного розвитку різно-профільних спільних підприємств з частковим чи повним іноземним капіталом;

переважання партнерів із промислово розвинених країн, що пояснюється передовсім стратегічною орієнтацією таких держав, а також достатністю й мобільністю їхнього капіталу експортного спрямування; створення МСП переважно на двосторонній основі та для здійснення промислової діяльності;

надто обережне ставлення іноземних партнерів до вкладання великих за обсягом інвестицій у спільне підприємництво за браком надійних гарантій їхнього правового захисту;

відносно активніша участь у заснуванні МСП малих зарубіжних фірм (компаній), що віддають перевагу швидкій віддачі невеликих інвестицій або комерційному зиску від разових операцій;

зосередження МСП передовсім у науково-технічних і виробничо-промислових центрах (регіонах) України.

Регулювання міжнародного підприємництва, здійснюване 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.

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 з 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.

Процес інтернаціоналізації підприємств і країн відбувається за участю різних міжнародних організацій. До основних міжнародних організацій фінансово-економічного спрямування, що здійснюють певну сукупність функцій стосовно регулювання спільної підприємницької діяльності, належать:

- Банк міжнародних розрахунків — БМР (сприяння співпраці центральних банків країн світу і здійснення міжнародних фінансових операцій);
- Міжнародний банк реконструкції та розвитку — МБР (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 — ЮНІДО (сприяння всебічному розвитку виробничої сфери країн-членів ООН);
- Європейський банк реконструкції та розвитку — ЄБРР (філія МБРР з обслуговування країн Європи).

Регулювання міжнародної підприємницької діяльності здійснюється на трьох рівнях: національному, міжнародному і наднаціональному.

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 імпортової 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).

Зазвичай 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).

На наднаціональному рівні в рамках інтеграційних утворень регулювання міжнародної підприємницької діяльності здійснюється відповідно до угод (договорів), що фіксують взаємовідносини між багатьма країнами. Таке поточне регулювання відбувається у тім разі, коли забезпечуються вільний рух капіталів і гармонізація економічної політики країн-учасниць.