

**А.Е. Воронкова,
С.А. Часовський,
О.А. Немашкало**

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІКРОРІВНІ

Розглянуто особливості дослідження міжнародної економічної діяльності на мікрорівні в Україні. Досліджено вплив глобалізації на економічні процеси на мікрорівні. Визначено критерії відбору господарюючих суб'єктів для державного стимулювання міжнародної економічної діяльності. Розглянуто методичні підходи, критерії та показники оцінки економічного потенціалу підприємства. Визначено національні особливості стану експортного потенціалу.

© А.Е. Воронкова,
С.А. Часовський,
О.А. Немашкало, 2009

Рассмотрены особенности исследования международной экономической деятельности на микроуровне в Украине. Исследовано влияние глобализации на экономические процессы на микроуровне. Определены критерии отбора хозяйствующих субъектов для государственного стимулирования международной экономической деятельности. Рассмотрены методические подходы, критерии и показатели оценки экономического потенциала предприятия. Определены национальные особенности состояния экспортного потенциала.

Specific features of the international economic activities on micro-level in Ukraine are analyzed. The impact of globalization on economic processes on micro-level is studied. The criteria are defined to select the economic entities which should be encouraged by the government in their international economic activities. Methodical approaches, criteria and indicators of enterprise's economic potential are considered. The national features of the export potential are defined.

Все більшого значення набувають міжнародні економічні зв'язки країни та її регіонів, оскільки розвиток національної економіки на основі лише внутрішніх ресурсів розвитку є неможливим. Саме тому в сучасних умовах розвитку світового господарства й зростаючої глобалізації різко підвищується роль і значення міжнародної економічної діяльності для країни в цілому, а також її регіонів та суб'єктів господарювання на мікрорівні. Зважаючи на те що обсяги імпорту та експорту складають значну частину ВВП України, а значна частина палива для генерації електроенергії імпортується, вплив кон'юнктури зовнішніх ринків на економіку України як на макрорівні, так і на мікрорівні є незаперечним і досить суттєвим.

Теоретичним та методологічним основам стратегії розвитку потенціалу підприємства присвячено багато наукових праць зарубіжних економістів: Р. Акоффа, І. Ансоффа, К. Ендрюса, Ф. Котлера, М. Портера. Фундаментальні теоретичні та емпіричні дослідження механізмів формування стратегічного потенціалу знайшли відображення в працях вітчизняних вчених: О. Амоші, С. Аптекаря, А. Воронкової, М. Чумаченка та ін. В економічній літературі також досліджено деякі аспекти формування та оцінки потенціалу міжнародної діяльності. Це наукові праці О.І. Кредісова, Ю.В. Макогона, А.І. Піддубної [7, 9].

Метою статті є дослідження особливостей впливу глобалізаційних процесів на макрорівні та факторів формування експортного потенціалу підприємства в умовах глобалізації.

Інтеграція України у світову економіку, яка почалась практично одночасно із набуттям незалежності, є об'єктивним незворотним процесом та однією з умов успішного соціально-економічного розвитку країни. Вступ до СОТ призвів до суттєвого зниження чи навіть скасування митних бар'єрів, відкрив внутрішній ринок для імпортованих товарів та ускладнив конкуренцію для вітчизняних товаровиробників.

На мікрорівні вплив глобалізації проявляється у розширенні діяльності господарюючих суб'єктів на зовнішній ринок. Невеликі фірми вимушені враховувати глобалізаційні процеси при закупівлі сировини та наборі персоналу, здійсненні кре-

дитно-фінансових операцій, встановленні ціни, у процесі пошуку ринків збуту. Великі корпорації можуть одноосібно впливати на формування глобалізаційних процесів та економічну кон'юнктуру в певних галузях, розповсюджуючи свої операції по всьому світу: закупаючи найдешевшу сировину, знаходячи найдешевшу робочу силу та збуваючи попит, що виникає будь-де, і у підсумку підвищуючи ефективність свого бізнесу за рахунок обходження ринкових, законодавчих, митних та інших бар'єрів. С.І. Долгов дає визначення глобалізації на мікрорівні як „глобалізації на рівні господарюючих суб'єктів”. Головною особливістю глобалізації на мікрорівні є, на його думку, „загальна стратегічна орієнтація компанії, всесвітня за своїм характером – чи то орієнтація на ринки збуту по всьому світу чи на такі ж джерела постачання, а також на розміщення виробництва у різних країнах” [3]. Глобалізацію на мікрорівні він називає „фундаментом глобалізації”, як і більшість дослідників цього процесу, вважаючи, що діяльність транснаціональних корпорацій складає основу процесів глобалізації. Так, М. Іванов вважає, що „глобалізація супроводжується процесом переростання регіональних транснаціональних корпорацій у глобальні, які здійснюють оптимізацію виробничих процесів, використання ресурсів та наукових розробок, диверсифікацію та управління інвестиціями у світовому масштабі” [5].

Відомий «парадокс Нейсбіта» констатує: «чим вищим є рівень глобалізації, тим потужнішими стають її найдрібніші учасники» [8]. На думку І. Брикової [1], внаслідок цього використання нових можливостей глобалізації та створення локальних конкурентних переваг дозволяє регіонам не лише зміцнювати власний міжнародний конкурентний статус, а й сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки, що призводить до виникнення «регіонів-підприємств» [12]. Останні розглядаються як квазіпідприємства, які активно розпоряджаються власними ресурсами для підвищення рівня конкурентоспроможності в економічній, соціальної, екологічній сферах з метою залучення інвестиційних коштів і висококваліфікованого працездатного населення. Н.Я. Калюжнова вважає, що «забезпечення міжнародної конкурентоспроможності регіону – це перша з проблем, яку можна назвати глобальною проблемою сучасності, тобто властивою регіонам (локалітетам) різних рівнів у різних країнах» [6].

Дослідження міжнародної економічної діяльності (МЕД) на мікрорівні в Україні почалися із лібералізацією економічної діяльності наприкінці 80-х років і, таким чином, налічують приблизно 20-річну історію. Поняття МЕД на мікрорівні пов'язано із децентралізацією та роздержавленням зовнішньої торгівлі і є однією з форм реалізації міждержавних торгових відносин. На противагу міжнародним зв'язкам, МЕД реалізується на мікрорівні з певною самостійністю у виборі зовнішніх ринків, партнерів, номенклатури товарів та послуг, ціни, обсягів та строків постачання і є частиною виробничо-комерційної діяльності.

Успішність інтеграції країни у світову економіку залежить від державної політики на макрорівні у поєднанні із взаємовигідним співробітництвом суб'єктів господарювання, фінансово-кредитних організацій, фінансово-промислових груп на мікрорівні. Незважаючи на вступ України до СОТ, захист внутрішнього ринку може бути одним із завдань державної економічної політики, врахування чого також необхідно у функціонуванні господарюючих суб'єктів.

Зважаючи на недостатність ресурсів держави для підтримки великої кількості підприємств, важливо визначити перспективні господарюючі суб'єкти, які можуть скласти основу зростання конкурентоспроможної економіки. Головним параметром такої оцінки є випереджальний розвиток, який характеризується певною кількістю критеріїв та їх значень (табл. 1) на підставі аналізу даних з інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки на мікрорівні.

Врахування цих рекомендацій дозволить, ефективно витрачаючи гроші державного бюджету, створювати „точки росту” в економіці, стимулюючи наукоємне, інноваційне виробництво, конкурентоспроможне на зовнішньому ринку. При цьому глобалізація може виступати як позитивний фактор, полегшуючи доступ до ринків сировини, капіталів та новітніх технологій, розширюючи ринки збуту продукції та послуг.

Критерії відбору господарюючих суб'єктів для державного стимулювання МЕД

Критерій	Значення
Рентабельність	Більше 20-25 %
Наукоємність продукції	7-10%
Термін окупності інвестицій	1,5-2 роки
Комерціалізація наукових досліджень	Повністю (до 100%)
Частка наукових працівників	Більше 4 %
Екологічність виробництва та продукції	Відповідно до вимог міжнародних стандартів
Динамічність та гнучкість виробництва	Оновлення не менше 15 % на рік
Якість продукції	Відповідає міжнародним стандартам серії ISO 9000

для розвитку економіки на мікрорівні, спрощуючи МЕД. У той же час глобалізація у поєднанні з відкритістю економіки збільшує конкуренцію і може створювати умови для вимивання людського капіталу та сировинних ресурсів, створюючи їх дефіцит для суб'єктів господарювання.

У сучасних умовах, незважаючи на значний ресурсний потенціал економіки та достатню ємність внутрішнього ринку, в Україні через нестачу інвестицій та структурну кризу в промисловості склалась диспропорційна експортна орієнтація вітчизняних виробників. Досягнення економічного зростання за рахунок дії екстенсивних факторів розвитку, кількісного нарощування та використання сировинних ресурсів загрожує реалізації стратегічного курсу на європейську інтеграцію та національних інтересів загалом.

Одним з найважливіших факторів інтеграції України до світового господарства є створення механізму сталого розвитку експортної діяльності, що залежить значною мірою від можливостей вітчизняних підприємств виробляти і реалізовувати товари в умовах стохастичного впливу міжнародного бізнес-середовища на експортну діяльність підприємства та жорсткої конкурентної боротьби на світових ринках.

У виробництві та просуванні продукції на зовнішні ринки спостерігається об'єктивний процес, коли міжнародна конкуренція переміщується із цінової сфери до сфери, де конкурують умови виробництва. Така конкурентоспроможність відображує виробничий, технологічний та в цілому експортний потенціал вітчизняних підприємств.

Необхідно погодитись з думкою вчених, що слід розрізняти якнайменше три типи потенціалу міжнародної діяльності: експортний, спільного підприємництва та інвестування. Так, Т. Циганкова відзначає, що «беручи участь у міжнародній діяльності, одні фірми тільки експортують, інші плідно використовують форми спільного підприємництва або поєднання експорту одного товару та спільного підприємства з виготовлення іншого товару, деякі компанії віддають перевагу формам прямого інвестування і безпосередньої присутності на цільовому ринку» [11].

Разом з тим у науковій літературі відсутня цілісна концепція визначення експортного потенціалу підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Як відомо, потенціал (від лат. *potencia* – сила, міцність) – це «наявні в економічному суб'єкта ресурси та вміння використовувати їх для досягнення поставленої мети» [4].

В економічній літературі простежується панування двох основних підходів до визначення потенціалу як економічної категорії, а саме – ресурсного й економічного. У межах ресурсного підходу потенціал розглядається як сукупність ресурсів, яка може бути використана для виробництва певної кількості матеріальних благ. Згідно з економічним підходом потенціал підприємства ототожнюється з його виробничою потужністю і проблема оцінки потенціалу обмежується тільки питаннями оцінки ефективності діяльності. Л. Скоробагата пропонує новий методичний підхід, який має за мету поєднати ресурсний і економічний підходи і доповнити методіку дослідження економічного потенціалу підприємства в

контексті формування інформаційного потоку «потенціал – потужність – економічні вигоди» (табл. 2) [10].

Ресурсний та економічний підходи до визначення експортного потенціалу не враховують низку важливих особливостей. Так, експортний потенціал – це динамічний показник, що постійно змінюється з розвитком суб'єкта і кон'юнктури світового ринку.

Поняття «експортний потенціал» характеризується не тільки абсолютним обсягом експорту, але й резервами матеріально-технічних, товарних, інтелектуальних, трудових та інших ресурсів, що можуть бути задіяні для здійснення експортної діяльності при визначених умовах.

Оцінка експортного потенціалу має відображати не стільки сукупність всіх ресурсів, скільки максимально важливий результат (економічні вигоди) експортної діяльності, який може бути отриманий на основі узгодженого використання цих

Таблиця 2

Методичні підходи, критерії та показники оцінки економічного потенціалу підприємства

Методичний підхід	Інтерпретація методичного підходу	Критерії	Показники оцінки економічного потенціалу підприємства
Ресурсний підхід	Дослідження економічного потенціалу за показниками формування економічного потенціалу	Кількісна та якісна діагностика параметрів діяльності підприємства	Показники, що характеризують параметри забезпечення господарської діяльності (кількість); показники, що характеризують параметри функціонування підприємства (якість); показники, що оцінюють параметри результатів господарської діяльності (результативність)
Економічний підхід	Дослідження економічного потенціалу за показниками результативності функціонування підприємства	Ефективність діяльності підприємства	Показники, що характеризують повноту та ефективність використання економічного потенціалу підприємств
Інформаційний підхід	Дослідження економічного потенціалу за показниками адаптації господарської діяльності до нестабільного зовнішнього внутрішнього середовища	Вигідність діяльності	Показники, що характеризують зв'язок, вплив та залежність між потенціалом, потужністю та економічними вигодами

ресурсів. Таким чином, експортний потенціал підприємства – це його здатність до конкурентної боротьби на світових ринках, яка визначається сукупністю ресурсів, що надходять на підприємство і перетворюються, у результаті чого формується експортний продукт або послуга.

Різноманіття сучасних проявів розвитку зовнішньоекономічної діяльності дозволило виявити класифікаційні ознаки експортного потенціалу та його види (див. рисунок).

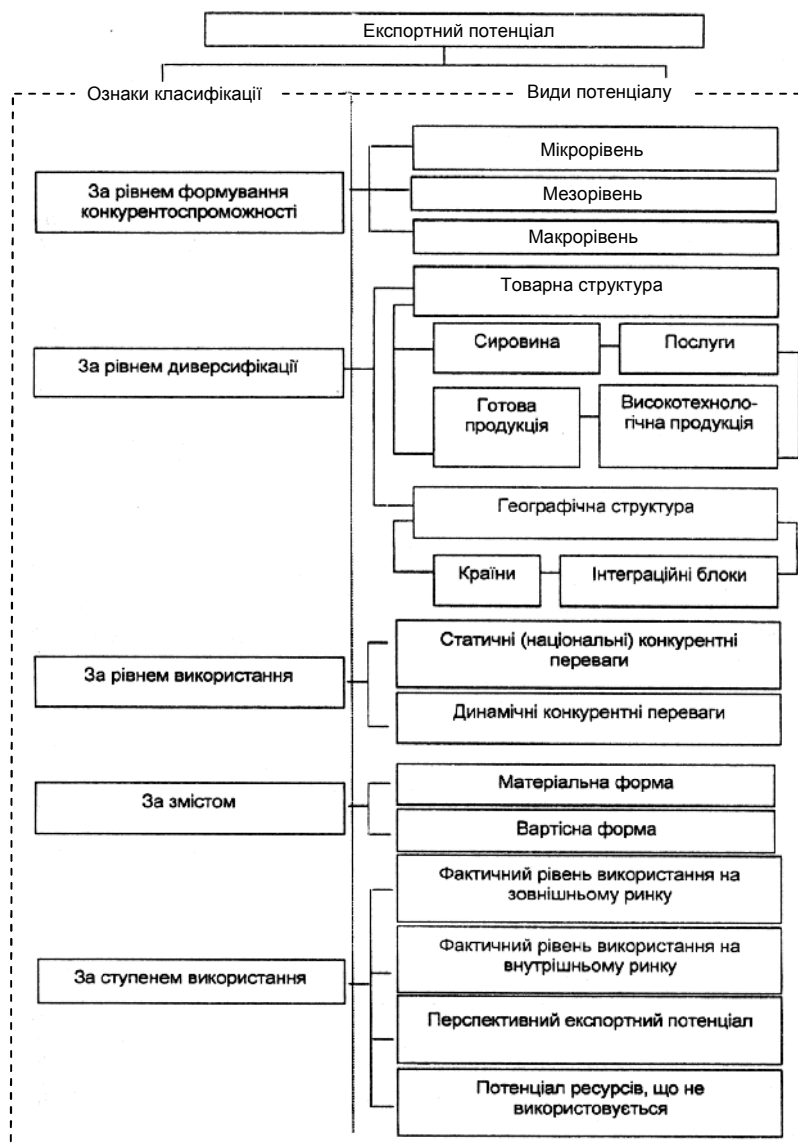


Рисунок. Класифікація видів експортного потенціалу

За рівнем формування конкурентоспроможності експортного потенціалу його аналіз та оцінка можуть бути проведені на мікрорівні: аналіз можливостей суб'єкта, що використовуються на виробництво та реалізацію товарів, конкретних видів продукції та послуг; мезорівні: вивчення можливостей корпоративних або регіональних об'єднань суб'єктів господарювання, регіону, галузі, галузевих комплексів; макрорівні: дослідження можливостей та ресурсів національних господарств окремих країн.

За рівнем диверсифікації експортний потенціал має такі види: потенціал, що використовується на виробництво певної товарної структури експорту, та потенціал, що використовується на виробництво певної географічної структури експорту.

За рівнем використання експортний потенціал розділяють на потенціал, що формується за рахунок статичних (національних) конкурентних переваг (сприятливе економіко-географічне положення, сировинна забезпеченість, енергетична незалежність та ін.), та потенціал, що формується за рахунок динамічних і конкурентних переваг (сукупності внутрішніх факторів та ресурсів, що змінюються під впливом зовнішнього середовища).

За своїм змістом експортний потенціал може мати як матеріальну, так і вартісну форму. У матеріальній формі це основні засоби, обігові кошти та кваліфікація фахівців; у вартісній – сукупність витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією товарів на зовнішньому ринку.

За ступенем використання експортного потенціалу на конкретний час доцільно виділяти:

досягнутий рівень використання ресурсів, залучених для здійснення експортної діяльності підприємства (узагальнюючим показником цього рівня є фактичний обсяг реалізації експортної продукції);

потенціал, що вже реалізується на внутрішньому ринку і при певних умовах може бути залучений для проведення експортних операцій;

перспективний експортний потенціал – ресурси, що використовуються у зовнішньоторговельних операціях у вигляді сировини або напівфабрикатів, але можуть бути перероблені, доопрацьовані й експортуватися як інвестиційні ресурси;

потенціал ресурсів, що на даний момент часу ще не використовується.

Слід зазначити, що можливість залучення всіх наявних ресурсів при збереженні оптимальних пропорцій забезпечує максимальну ефективність використання потенціалу підприємства при фіксованих умовах хазяйнування. Втім, нестабільність зовнішнього середовища є невід'ємною характеристикою відкритих систем. Таким чином, суб'єкти хазяйнування повинні мати визначений обсяг ресурсів, що знаходяться у резерві та не залучені у виробництві. Цей резерв буде використовуватися як для адаптації суб'єкта до негативних явищ (загроз) зовнішнього середовища та захисту його економічних інтересів, так і для відтворення системи в оптимальних структурних пропорціях у довгостроковій перспективі. Ресурси, що не залучені в процесі виробництва і сформують страхові запаси, резервні та стабілізаційні фонди необхідно розглядати як компенсаційні ресурси.

Вихідні можливості наведеної групи ресурсів із забезпечення економічної безпеки підприємства при здійсненні експортної діяльності визначаються як компенсаційний потенціал експортної діяльності. Аналіз стану експортного потенціалу України за встановленими класифікаційними ознаками дозволив визначити національні особливості стану експортного потенціалу:

незважаючи на об'єктивний загальний процес, коли міжнародна конкуренція переміщується із цінової сфери (мікрорівень) до сфери, де конкурують національні умови виробництва (мезо- та макрорівень), в Україні через низку деструктивних чинників конкурентоспроможність експортного потенціалу і досі формується в основному на рівні підприємства за рахунок цінових чинників;

низькодиверсифікований експортний потенціал, де основною статтею експорту є сировинні ресурси та продукція низького ступеня переробки, яка не має інноваційного характеру, є однією з основних загроз зовнішньоекономічній безпеці України;

експортний потенціал національних виробників формується в основному за рахунок статичних конкурентних переваг, зокрема вигідного економіко-географічного положення країни, високої насиченості сировинними ресурсами та інших чинників;

кількісне нарощування обсягів експортної діяльності, орієнтування національних виробників на цінові методи конкуренції свідчать про домінування вартісної форми експортного потенціалу над матеріальною, що є також досить негативним явищем розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Таким чином, зміцнення конкурентоспроможності експортного потенціалу українського товаровиробника як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках є стратегічним завданням економічної політики держави. Вивчення сучасних підходів до визначення експортного потенціалу, дослідження окремих його видів розширює та поглиблює теоретичні засади проблеми розвитку МЕД у сучасних умовах.

Висновки. Обґрунтовано вплив глобалізації на розвиток міжнародної економічної діяльності на мікрорівні, що проявляється у розширенні діяльності господарюючих суб'єктів на зовнішньому ринку. Показано, що успішність інтеграції країни у світову економіку залежить від державної політики на макрорівні у поєднанні із взаємовигідним співробітництвом суб'єктів господарювання, фінансово-кредитних організацій, фінансово-промислових груп на мікрорівні. Базисною передумовою інтеграції України у світове господарство є створення механізму сталого розвитку експортної діяльності, що залежить

значною мірою від можливостей вітчизняних підприємств виробляти і реалізовувати товари в умовах стохастичного впливу міжнародного бізнес-середовища на експортну діяльність підприємства та жорсткої конкурентної боротьби на світових ринках. Таким чином, зміцнення конкурентоспроможності експортного потенціалу українського товаровиробника як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках є стратегічним завданням економічної політики держави.

Література

1. Брикова І.В. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 4. – С. 29-53.
2. Воронкова А.Е., Свірідова О.В., Часовський С.А. Зовнішньоекономічна складова економічної безпеки України // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Управління регіональним розвитком в умовах глобалізації: теорія та практика". – Дрогобич: Дрогобицький держ. пед. ун-т ім. І. Франка, 2007. – С. 18-20.
3. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998. – 215 с.
4. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т. 3. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
5. Иванов Н. Глобализация и проблема оптимальной стратегии развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 2. – С. 15-19; № 3. – С. 12-18.
6. Калюжнова Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. – М.: Теис, 2004. – 526 с.
7. Макогон Ю.В., Кравченко В.А и др. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование. – Донецк: Донеччина, 1999. – 496 с.
8. Нейсбит Дж. Мегатренды: десять новых тенденций, трансформирующих нашу жизнь. – М.: АСТ, 2003. – 384 с.
9. Піддубна А.І. Методичні аспекти оцінки ефективності управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства // Всеукраїнська науково-практична конференція учених и специалистов «Проблеми управління підприємством в сучасних умовах». – Ялта: ТНУ ім. В.И. Вернадского, 2005. – С. 35-37.
10. Скоробагата Л. Облікові технології діагностики економічного потенціалу підприємства // Економіст. – 2004. – № 11. – С. 76-78.
11. Циганкова Т. Методичні принципи оцінювання потенціалу міжнародної діяльності підприємства // Вчені записки КНЕУ: Наук. зб. – 1998. – Вип. 1. – С. 128-132.
12. Kothler P., Heiner D.H., Rein I. Marketing places. – New York: Free Press, 1993.

Надійшла до редакції 25.06.2009 р.