

Поповский А.С.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

So as Ukraine not to change into adjunct of industrialized countries in the presence of proper advanced technologies, ukrainians exporters can be use as a guide global marketing, which create a basis for forming ukrainian transnational companies.

Главной экономической предпосылкой глобализации украинской экономики является концентрация и централизация украинского капитала. Но это пока только технологическая концентрация. Проблема в том, что в Украине еще пока не до конца решены вопросы финансовой централизации капитала и эффективного управления. Также еще не совсем оформились организационно те корпорации, которые должны определять лицо Украины на мировой арене. В настоящее время идет создание новых рыночных комплексных форм организации процесса «НИОКР – инвестиции – производство – сбыт». Эти формы получили название «финансово-промышленные группы» (ФПГ). В категорию ФПГ попали как собственно объединения промышленных и банковских компаний, так и крупные корпоративные структуры, не имеющие специализированных финансово-кредитных учреждений. Высказывались опасения, что образование ФПГ усилит монополизм отечественной экономики. Но это напрасные опасения, т. к. монополия – это определенное рыночное поведение, которое не обязательно вызывается высокой концентрацией капитала. К тому же при выходе на внешний рынок конкуренция неизбежно усиливается. ФПГ в перспективе могут служить прообразом будущих украинских ТНК при условии перехода от простого количественного накопления капитала к новому качественному уровню в рамках мирохозяйственной системы [1].

Повышение эффективности украинской экономики за счет внешних факторов развития возможно тогда, когда компании смогут создавать и удерживать конкурентное преимущество. Задача ТНК – усиление конкурентного преимущества через глобальное соперничество. Во многом конкурентное преимущество ТНК зависит от ее позиции в отрасли. Здесь позиции большинства украинских компаний очень слабые:

- по производительности труда они в среднем в десять раз отстают от конкурентов из высокоразвитых стран;
- рыночная стоимость компаний очень низка, причем 3/4 промышленности абсолютно неликвидна, что значительно снижает возможность заимствования на рынке ценных бумаг.

Немаловажную роль в продвижении украинских компаний на международные рынки должна играть банковская система. Однако банки пока больше играют негативную роль, хотя потенциально они могли бы послужить позитивным фактором в становлении ФПГ. Необходимо помнить, что капитализация наших банков одна из самых низких в мире, что существенно снижает их способность быть катализатором продвижения отечественных компаний на международные рынки. Последние не уверены даже в надежности расчетно-кассового обслуживания.

Кроме финансовой стороны дела, украинским компаниям, выходящим за рубеж для осуществления масштабных операций, зачастую недостает опыта и должной подготовленности персонала высшего управленческого звена. Здесь необходимы такие новые для них качества, как: умение адаптироваться к незнакомым культурам зарубежных стран; обладание особой интуицией и стратегическим стилем мышления.

К легитимным каналам проникновения капитала за рубеж на транснациональной основе можно отнести:

1. Участие в приватизационных процессах за рубежом.
2. Скупка акций предприятий промышленно развитых и развивающихся стран, тем более, что глобализация мировых фондовых рынков – с точки зрения инфраструктурной – значительно облегчила задачу для украинских компаний по приобретению предприятий за рубежом.

Инвестирование в акции предприятий развивающихся стран является более прибыльным делом, чем инвестирование в акции промышленно развитых стран. Задача мотивации субъектов украинского предпринимательства заключается в том, чтобы переориентировать их с преимущественно краткосрочного портфельного инвестирования на преимущественно долгосрочное прямое инвестирование. Эта мотивация основывается на том, что либо прибыльность зарубежных операций превышает оценку риска, либо сам риск каким-то образом снижается [2].

Украинские компании, претендующие на роль ТНК, должны быть готовы к преодолению опасностей зарубежных рынков. Все эти опасности можно классифицировать следующим образом: связанные с деятельностью государственных органов; связанные с деятельностью частных компаний.

Правительства зарубежных стран могут негативно относиться к попыткам «вторжения» зарождающихся ТНК. Антимонопольные и антидемпинговые действия наиболее характерны для правительств промышленно развитых стран. Они могут сознательно создавать корпоративные и инвестиционные риски для входящих извне компаний. Особенно это актуально для компаний, оперирующих на международных фондовых рынках, где корпоративная информация часто представлена не в полном объеме.

В ряде развивающихся стран существует проблема отделения функции управления от функции собственности: тогда факт приобретения контрольного пакета акций еще не будет означать полного контроля над предприятием. Другие государства могут ограничивать украинские компании, пытаясь манипулировать

ценами на фондовом рынке. Одной из распространенных проблем является проблема государственного валютного регулирования и репатриации прибылей капиталов.

Когда украинская компания приобретает зарубежные активы у частных лиц и компаний, возникают специфические риски: риск умышленных действий и риск неумышленных действий. Чтобы снизить риск умышленных действий, необходимо особо тщательно изучить качество судебной и исполнительной дисциплины в той стране, куда предполагается вывозить капитал. Необходимо также подключение к специализированным базам данных о неблагонадежности зарубежных компаний. Риск же неумышленных действий, связанный с непредвиденными обстоятельствами, предотвратить сложнее, поэтому украинская компания, выходящая за рубеж, должна застраховаться. Учитывая слабое развитие страхового бизнеса в Украине (а страхование заграничных инвестиций и вовсе отсутствует), можно применить самый надежный для международного рынка инструмент страхования – получение финансирования в странах расположения филиалов.

Отечественные компании за рубежом могут столкнуться с конкуренцией особого рода со стороны зарубежных ТНК. На Западе есть такое понятие «инвестор-стервятник». Это такие зарубежные ТНК, которые создают конфликты вокруг крупных украинских компаний, раскручивают скандалы и шантаж в своих интересах. Для избежания прямого столкновения с крупнейшими зарубежными ТНК надежнее выбирать гибкую осторожную политику «вживления» украинских звеньев в систему международной кооперации, налаженной западными ТНК [3].

В конкурентной борьбе большую роль играет рейтинг наших компаний за рубежом, который определяется тем мнением, которое складывается о них у зарубежных партнеров и у зарубежной общественности. Многочисленные действия украинских участников ВЭД по уклонению от уплаты налогов, конечно, не делает им чести. Украина не смогла создать себе хороший имидж за рубежом.

Выбор регионов для первичного проникновения украинского капитала осуществляется с использованием различных критериев. Среди предложений по усилению активности действий Украины на мировой арене можно выделить два основных подхода: восстановительный и наступательный [4].

Сущность *восстановительного подхода* заключается в восстановлении ведущих позиций Украины на рынках стран СНГ и ряде стран бывшего «социалистического лагеря». Главный недостаток этого подхода заключается в том, что он ориентирует украинских хозяйствующих субъектов на вхождение на рынки преимущественно слаборазвитых стран. И все же рынки стран СНГ вызывают наибольший интерес у наших компаний. От того, насколько велика будет политическая воля правительств и глав государств СНГ, во многом зависит успешность транснационализации экономик этих стран. Предлагаемый мною в связи с этим путь освоения украинскими ТНК постсоветского пространства СНГ – это работа правительства Украины по заключению специальных двухсторонних международных договоров с каждым в отдельности правительством. Основная причина, которая может послужить мотивом ввоза украинского капитала в группу стран СНГ – это возможности по использованию дешевой рабочей силы и получения доступа к источникам сырья.

Наступательный подход основан на приоритетности взаимодействия с высокоразвитыми странами. Преимущество этого подхода в том, что отечественные компании могут достичь глобального статуса путем концентрации маркетинговых усилий всего лишь на одной-двух наиболее высокоразвитых странах. Вместе с тем есть один фактор, несколько снижающий приоритет промышленно развитых стран в качестве объекта первичного проникновения украинского капитала – это дешевизна циркулирующих там капиталов. А дешевый капитал в стране с высоким уровнем налогообложения и высокой ставкой процента приводит к высокой стоимости его использования.

Моё предложение заключается в том, что для Украины на современном этапе необходимо спровоцировать украинских субъектов предпринимательства на превращение своих уже вывезенных портфельных инвестиций в прямые инвестиции. Если такой подход будет реализован, Украина получит неоспоримые выгоды от:

- поступления налогов на доходы украинских компаний за рубежом;
- увеличения занятости населения за счет сотрудников-экспатриантов;
- освоения зарубежных рынков для украинских товаров.

Отечественные компании, превращающиеся в ТНК, способствуют:

- возможности применения внешнеэкономической производственно-инвестиционной модели вхождения украинской экономики в мирохозяйственную систему;
- возможности вхождения Украины в интернациональное воспроизводственное ядро;
- доступу к мировому доходу, обусловленному участием национальных отраслей в мировых производственно-технологических цепочках;
- приближению к зарубежным источникам сырья;
- распространению своих законов и обычаев на зарубежные филиалы украинских компаний: в результате «собственные» ТНК становятся важным фактором геополитического характера для страны происхождения [5].

Нельзя сказать, что в правительстве не понимают выгоды от транснационализации украинской экономики. Однако понимается это под углом зрения «восстановительного» подхода. Ошибка ряда авторов заключается в том, что они смешивают разное понимание роли государства в отношении создания отечественных ТНК, проповедуя необходимость «выращивания» ТНК вместо создания условий для их само-

стоятельного развития. Эффективность и жизнеспособность таких ТНК вряд ли будет на высоком уровне. В противовес данному подходу можно идти по пути поддержки естественного развития экономических процессов в создании крупных корпоративных структур. ТНК должна возникать не в результате государственного решения о ее создании, а в результате свободного творческого поиска предпринимательских структур. Ни один государственный орган не сможет сделать за них эту работу.

В целях стимулирования создания ТНК отечественного происхождения необходимо сформировать концепцию национальных интересов, в которой следует определить приоритеты транснационализации нашей экономики [6]. Эта концепция должна быть воплощена в разработке Комплексной программы транснационализации украинской экономики, которая, с одной стороны, должна обеспечивать поддержку трансформирования отечественных экспортеров в заграничных инвесторов, а с другой – она должна соблюдать принцип разумного компромисса с внешними ТНК по вопросу сотрудничества и кооперирования. Главной проверкой эффективности Программы служит выяснение того, видят ли в ней менеджеры украинских компаний практический смысл.

На первом этапе реализации Программы должны проводиться активные действия по созданию конкурентного преимущества национальной экономики. Второй этап включает в себя создание на микроуровне системы льгот и преференций для украинских субъектов хозяйственной деятельности, превращающих свои текущие зарубежные активы в виде портфельных инвестиций в прямые зарубежные инвестиции. В частности, должна быть осуществлена амнистия «сбежавшего» капитала. На третьем этапе необходимо непосредственно вовлекать украинских хозяйствующих субъектов в международные производственные программы, обеспечивающие загрузку интеллектуального ресурсного потенциала Украины.

Источники и литература

1. Соколенко С.І. Глобалізація: економіка України. – Киев: Логос, 1999. – 568с.
2. Фридман Л., Кузнецова С. Глобализация: развитие и развивающиеся страны. //МЭ и МО, 2000. – №10. – С.9-20.
3. Пашенко С. Прибыль из новой эры. Экономика будущего века. //ММ. Деньги и технологии, 2000. – №6-7. – С.18-21.
4. Дергачев В.А. Геополитика. – Киев: ВИРА-Р, 2000. – 448с.
5. Иванова Т. Безграничные возможности. //Компаньон, 2000. – №40 (192). – С.38-39.
6. Кальниченко Л., Неустроев А., Мендрул А. Реструктуризация Украинских предприятий в контексте мировых тенденций. //Экономика Украины, 2002. – №3. – С.29-35.