

Кваліфікаційні	-заходи з підвищення кваліфікації у зв'язку з освоєнням нових технологій -зміна потреби у кваліфікованих кадрах -звільнення і прийом на роботу нових працівників у зв'язку із запровадженням певних технологій
Сприйняття інновацій	-зміна ставлення персоналу для нової спеціалізованої техніки -кількість скарг, процес оформлення допуску -поведінка працівників, пов'язаних інвестиціями
<i>Технічна ефективність</i>	
Виробничі	-хронологічний перебіг виробничого процесу -ефективність, вихідні показники підрозділів -характеристики ефективності стосовно ваги, ціни, витрат тощо
Якісні	-масштаб заходів забезпечення якості -надійність, кількість відмов
Функціональні	-функціональність виробів -багатофункціональність -універсальність і т.і.

IV. Висновки. Сучасні процеси розвитку світової економіки, які сприяють активізації міжнародної торгівлі, вимагають всебічного розвитку основних елементів ринку високотехнологічних послуг. До високотехнологічних послуг можна віднести такі послуги, які пов'язані з виробленням наукоємної продукції, мають економіко-організаційну та документаційну підтримку, а отже – здатних до передачі та відтворення того, що є об'єктом передачі і подальшого відтворення як послуги-товару із забезпеченням усіх параметрів якості використання високотехнологічної продукції і створення високотехнологічного продукту.

Джерела та література:

1. Лянной И. Стозевно и слитно / И. Лянной, М. Каменев // Бизнес. – 2010. – № 18-19 (901-902). – 10 мая. – С. 20-22.
2. Бакалинская А. Cashмарево / А. Бакалинская // Бизнес. – 2009. – № 5 (836). – 2 февраля. – С. 60-62.
3. Герасимчук В. Г. Міжнародна економіка / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко. – К. : Знання, 2009. – 302 с.
4. Румянцев А. П. Міжнародна торгівля / А. П. Румянцев, А. І. Башинська, І. М. Корнілова, Ю. В. Коваленко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
5. Бочан І. О. Глобальна економіка / І. О. Бочан, І. Р. Михасюк. – К. : Знання, 2007. – 403 с.

Ярема Я.Р.

УДК 65.014

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Постановка проблемы. Осуществляя внешнеэкономическую деятельность предприятия могут, развив свой потенциал, обеспечить масштаб международных экономических сделок. Таким образом, из предприятия, осуществляющего разовые внешнеэкономические операции перейти в статус транснациональной компании (ТНК). Используя возможности сотрудничества и результатов внешнеэкономической деятельности ТНК, предприятия могут использовать достаточно широкие возможности для укрепления своего потенциала развития. Одним из основных конкурентных преимуществ зарубежных филиалов ТНК перед национальными фирмами является использование результатов НИОКР, проводимых исследовательскими центрами головной компании. Около 70% платежей за пользование патентами и лицензиями в мире осуществляется в рамках ТНК между головными компаниями и их зарубежными филиалами. При этом в последние годы ТНК все чаще переносят свои исследовательские центры в принимающие страны с целью сокращения издержек проведения НИОКР. Каждое предприятие, входящее в ТНК, функционирует в рамках согласованной политики и единой общей стратегии, формирует свой собственный потенциал, благодаря использованию внешнеэкономического потенциала ТНК. В различных ТНК имеются один или более центров, принимающих решения. Активы ТНК связаны общей собственностью, в рамках каждой ТНК согласовано распределение результатов НИОКР, ресурсов и ответственности между родственными предприятиями.

Интегрированное международное производство представляет собой выпуск продукции за рубежом под контролем головной компании, объединяющей через государственные границы в одну систему капитал, технологические процессы, миграцию квалифицированного персонала и сбытовую сеть. Инструмент управления интегрированным международным производством – глобальный менеджмент, обеспечивающий выпуск продукции с более низкими, чем у национальных компаний, издержками производства, более высокого качества и разнообразного ассортимента. В этом проявляются конкурентные преимущества предприятий ТНК при расширении рынков сбыта, проявляются возможности использования внешнеэкономического потенциала предприятия.

Анализ статей и публикаций. В современных работах достаточно полно охарактеризованы основные роли ТНК в национальной и мировой экономике [1-5]. Такими являются: коммерческая, инвестиционная, технологическая, распределение занятости [3-5]. Однако необходимо исследовать и организационно-экономические условия работы предприятий для изыскания резервов возможностей развития потенциала предприятий партнеров, ассоциированных структур.

Цель статьи – исследование возможностей использования внешнеэкономического потенциала предприятия.

Основной материал. Укрепляя связи между национальными рынками, предприятия организуют процесс интернационализации производства, размещая предприятия по всему миру под единым руководством. Они объединяют технологические циклы предприятий, расположенных в разных странах, осуществляют внутрифирменное разделение труда.

Международные компании – организации, осуществляющие вывоз национального капитала за границу с целью приложения его и осуществления предпринимательской деятельности в других странах. Подавляющее большинство современных международных компаний представляют собой транснациональные корпорации, а по организационной форме – концерны. Они существенно отличаются от своих предшественников, простых объединений капитала разных стран – картелей, синдикатов, трестов, участники которых оставались собственниками своих капиталов. В противоположность им типичный концерн XX в. – единый собственник капитала, обычно диверсифицированного по различным отраслям и регионам. Современные международные компании могут быть транснациональными, т.е. имеющими свою национальность, или многонациональными. Транснациональные корпорации представляют собой систему предприятий, включающую головную компанию (она, как правило, определяет национальность ТНК) и ее зарубежные филиалы. Головная компания контролирует активы своих зарубежных филиалов в других странах и обычно владеет долей капитала в них.

Можно выделить три основных стимула национальных предприятий для перехода их в статус международных: увеличение товарооборота и, следовательно, прибыли; снижение издержек производства и сбыта за счет более дешевых сырья и рабочей силы в принимающей стране; использование промышленности, кредитно-финансовой системы, каналов сбыта и инфраструктуры принимающей страны.

Типичной для многих международных компаний стала определенная последовательность их внешнеэкономической деятельности на пути от национальной фирмы к транснациональной корпорации.

Первая стадия – контрактные отношения между партнерами из разных стран, выражающиеся в разовых экспортно-импортных сделках. На этой стадии партнеры еще недостаточно знают финансовые возможности, научно-производственный потенциал и деловой стиль друг друга. Показателем дальнейшего расширения и углубления отношений между партнерами из разных стран на пути ко второй стадии может служить заключение долгосрочных контрактов сроком на два года и более. В ряде случаев такие контракты предусматривают вывоз капитала в виде кредитов, поставок оборудования, передачи технологии, а также научно-техническое сотрудничество. Для экспортеров долгосрочные контракты привлекательны с точки зрения обеспечения стабильности рынков сбыта товаров и услуг, качество которых прекрасно известно покупателю. Кроме того, экспортеры экономят средства за счет сокращения транспортных расходов путем долгосрочных регулярных соглашений с транспортными компаниями. Все это дает возможность снизить коммерческие расходы без рекламы, поиска покупателей, затрат на подготовку многочисленных разовых контрактов. Для импортеров долгосрочные контракты обеспечивают стабильность поставок хорошо известных и зарекомендовавших себя с лучшей стороны товаров и услуг. В случае импорта сырьевых товаров из развивающихся стран импортеры имеют возможность ссужать капитал экспортерам, а впоследствии возратить его в овеществленной форме со значительными процентами, стабильно обеспечивая свои потребности в топливно-сырьевых материалах в течение длительного периода.

Следующая стадия партнерства – прямые иностранные инвестиции, лицензионные соглашения, консорциумы. На этой стадии партнеры из разных стран оценили друг друга, убедились в надежности друг друга и целесообразности продолжения деловых контрактов. Подписание лицензионных соглашений, обмен технологиями, международное научно-техническое кооперирование позволяют полнее использовать производственный, коммерческий, исследовательский потенциал друг друга. При этом лицензионные соглашения широко используются в качестве инструмента для обмена технологиями, бартерных и компенсационных сделок. Часто в консорциумы объединяются небольшие компании, не имеющие возможности в одиночку выходить на внешний рынок или не оснащенные необходимым оборудованием для экспортного производства. Эти проблемы они решают путем объединения усилий и ресурсов с подобными компаниями на отечественном рынке для совместного осуществления внешнеэкономической деятельности. Иногда они создают объединенные маркетинговые группы для сбыта своих товаров. Наиболее распространены объединения предприятий аграрного сектора по сбыту фруктов, мяса, вина, молочных продуктов.

Третья стадия – совместные предприятия (СП) – привлекательна для партнеров из разных стран тем, что они могут начать совместную деятельность в стране партнера, располагающего действующим производственным или коммерческим предприятием, сразу же, без сооружения необходимых помещений и установки в них оборудования. СП – временная форма международного сотрудничества. Исследования консультационных фирм, специализирующихся на совместном предпринимательстве, показывают, что средний срок существования совместного предприятия – четыре года. В процессе функционирования СП обычно один партнер становится более могущественным и поглощает слабого. Правда, в официальных документах, как правило, фигурирует формулировка “слияние фирм”, а не “поглощение”.

Эффективность внешнеэкономической деятельности предприятий базируется на трех источниках: владении природными ресурсами в разных странах, крупным капиталом и абсолютным большинством патентов на нововведения в науке и технике; использовании преимуществ расположения предприятий по всему миру с оптимальной комбинацией природных ресурсов, плодородных земель, благоприятного климата и дешевой рабочей силы; опыте международного менеджмента в организации интернационального

производства, разработке новых, пользующихся спросом во всем мире товаров и услуг с использованием концепции международного маркетинга.

В финансовом аспекте ТНК с сетью филиалов в разных странах находятся в выгодном положении по сравнению с национальными компаниями. Источники использования внешнеэкономического потенциала ТНК: аккумулируют капитал всей своей международной системы и перемещают его в ту страну, где это наиболее выгодно; обладают информацией о состоянии мировых финансовых рынков 24 часа в сутки; распределяют инвестиционные риски между своими филиалами в зависимости от колебаний паритетов валют в принимающих странах и степени либерализации инвестиционного климата; пользуются заемными средствами национальных и международных финансовых институтов на наиболее выгодных условиях в странах расположения зарубежных филиалов.

Вывод. Внимание национальных правительств многих государств было обращено на резкое увеличение объемов и изменение динамики международных финансовых потоков, включающих движение краткосрочных финансовых обязательств, инвестиционных потоков и спекулятивного капитала. Иницируемые международными компаниями финансовые потоки самым непосредственным образом воздействуют на экономику принимающих государств и, как показывает печальный опыт ряда развивающихся стран Азии, а также пример Украины, в случае неадекватного государственного регулирования могут серьезно дестабилизировать макроэкономическую ситуацию в стране и в мире. К наиболее распространенным средствам государственного регулирования инвестиционной деятельности международных компаний относятся: ограничения доли иностранного инвестора в акционерном капитале национальных фирм; ограничения в управлении производством; определение максимальной доли при распределении прибыли; условия выдачи патентов, лицензий; проверка бухгалтерской отчетности.

Источники и литература:

1. Дэниелс Д. Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Д. Д. Дэниелс, Л. Х. Радеба. – М. : Дело, 2008. – 784 с.
2. Международный менеджмент / под ред.: С. Э.Пивоварова и др. – СПб. : Питер, 2007. – 576 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества предприятий / М. Портер. – М. : Прогресс, 2010. – 244 с.
4. Поручник А. М. Интеграция Украины в мировое хозяйство / А. М. Поручник. – К. : КГЭУ, 2004. – 129 с.
5. Родченко В. В. Международный менеджмент / В. В. Родченко. – К. : МАУП, 2008. – 240 с.
6. Рокоча В. В. Міжнародна економіка / В. В. Рокоча. – К. : Таксон, 2007. – 320 с.