

УДК 339.924

Развитие форм и методов межгосударственной бизнес-интеграции

Сулейманов З.Э.

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, Москва

Важную роль в стабильном развитии экономики любой страны играют внешнеэкономические бизнес-связи. Глобализация бизнес-сферы – это процесс трансформации мировой экономики в консолидированный рынок товаров, услуг, финансов, информации и рабочей силы.

Цель статьи – проанализировать условия формирования эффективных внешнеэкономических бизнес-связей, а также рассмотреть перспективы развития транснациональных хозяйственных образований.

Материал и методы. Материалом послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов, статистические показатели, данные отчетов НИР, выполняемые автором. В качестве основных методов исследования использовались ситуационное прогнозирование, эконометрика, анализ и синтез.

Результаты и их обсуждение. Результативность работы компаний-участников бизнес-интеграции на различных сегментах мирового рынка в большой мере зависит не только от макроэкономической поддержки, включая налогово-таможенные преференции со стороны государств, заинтересованных в их деятельности, но и от эффективности внутрифирменного менеджмента. Корпоративные системы управления, в т.ч. логистические системы, являющиеся сегодня первоосновой логистической глобализации, должны быть очень рационально построены, т.е. не должны иметь излишних (дублирующих) объектов или функций.

Заключение. Комплексно характеризуя процесс разработки и реализации интеграционной внешнеэкономической стратегии конкретной компании, можно сделать вывод, что он консолидирует мероприятия по исследованию специфики различных сегментов глобального товарного рынка, уточнению и ранжированию целей бизнес-интеграции, определению наиболее привлекательных сегментов внешнего рынка и механизмов товародвижения, приведению экономического потенциала бизнес-структуры в соответствие с поставленными целями, установлению наиболее надежных и интересных в экономическом отношении партнеров по бизнесу с последующим укреплением интеграционных отношений.

Ключевые слова: интеграционные отношения, глобализация бизнеса, мирохозяйственные связи.

Development of Forms and Methods of Interstate Business Integration

Suleimanov Z.E.

Ph.D., Doctoral student of the Institute "ITKOR" (Moscow)

Foreign economic business ties play an important role in the stable development of the economy of any country. Globalization of the business sphere is the process of transforming the world economy into a consolidated market of goods, services, finance, information, and labor.

The purpose of the article is to analyze the conditions for shaping effective foreign economic business ties, and also to consider the prospects for the development of transnational economic entities.

Material and methods. The material was works of domestic and foreign economists, statistical information, data of research reports carried out by the author. As the main methods of the research, situational forecasting, econometrics, analysis and synthesis were used.

Findings and their discussion. Efficiency of companies participating in business integration in various segments of the world market largely depends not only on macroeconomic support, including tax and customs preferences from the states interested in their activities, but also on the effectiveness of intra-company management. Corporate management systems, logistic systems including, which are the basis of logistical globalization today, must be very rationally constructed, i.e., they should not have unnecessary (duplicating) objects or functions.

Conclusion. Comprehensively characterizing the process of developing and implementing the integration strategy of a particular company, we can conclude that this process consolidates activities on studying the specificity of various segments of the global commodity market, on clarifying and ranking the goals of business integration, on identifying the most attractive segments of the external market and mechanisms of commodity circulation, on bringing economic potential of a business entity in accordance with the objectives, on establishing most reliable and interesting economic partners with subsequent strengthening of the integration relations.

Key words: integration relations, globalization of business, global economic relations,

Важную роль в стабильном развитии экономики любой страны играют внешнеэкономические бизнес-связи. В условиях все новых геополитических и глобальных экономических вызовов для бизнес-связей становятся характерными дополнительный динамизм и активизация предпринимательских инициатив. Это приводит к развитию адекватных современному мирохозяйственному положению интегрированных транснациональных образований, гибко использующих глобальные бизнес-схемы с участием международных таможенно-логистических систем, терминальных, транспортных и страховых компаний, глобальных телекоммуникационных сетей и прочих структур. Глобализация товарного рынка, проходящая сегодня на фоне действия целого комплекса санкций, трансформирует многие экономические процессы, мобилизуя имеющиеся резервы, включая резервы интеграционных отношений [1].

Цель статьи – проанализировать условия формирования эффективных внешнеэкономических бизнес-связей, а также рассмотреть перспективы развития транснациональных хозяйственных образований.

Материал и методы. Материалом послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов, статистические показатели, данные отчетов НИР, выполняемые автором. В качестве основных методов исследования использовались ситуационное прогнозирование, эконометрика, анализ и синтез.

Результаты и их обсуждение. В результате межгосударственной бизнес-интеграции о целом ряде товаров сейчас чаще говорят, что они сделаны не в какой-то стране, а в определенной компании. Пример этого – продукция компаний «Вольво», «Форд» и многих других. Можно сказать, что глобализация бизнес-сферы – это процесс трансформации мировой экономики в консолидированный рынок товаров, услуг, финансов, информации и рабочей силы.

В начале XXI века специалисты консалтинговой компании «AT Kearney» совместно с журналом «Foreign Policy» провели многофакторный анализ уровня активности участия в глобализации среди развитых в экономическом отношении государств. В процессе анализа оценивались 13 параметров, включая внешнеторговый оборот, степень участия в международных экономических организациях, привлекательность инвестиционного климата и масштабы иностранных инвестиций, состояние международных телекоммуникаций и др. Исследование показало, что наивысшей степенью адекватности для процессов глобализации отличаются следующие 10 государств: Австрия, Великобритания, Дания, Ирландия, Канада, Нидерланды, Сингапур, Финляндия, Швейцария, Швеция. США занимают 12-е место. Россия располагается значительно ниже [2].

Отметим, что у России существуют весьма крупные предпосылки улучшить свои позиции в сфере международной бизнес-интеграции. По мнению С.Ю. Глазьева, новейшие репрезента-

тивные международные замеры общественного мнения свидетельствуют о сохранении у населения государств СНГ образа России как объединяющего центра [3].

Развитие интеграционных отношений во внешнеэкономической сфере во многом обусловлено активизацией деятельности непосредственных хозяйствующих субъектов национальных экономик. Для исследования внешнеторговой области бизнеса как целостной иерархической системы экономических категорий, по мнению ряда экспертов [1; 4], нужно выделять несколько сопряженных уровней: микроэкономика (бизнес-структуры); мезоэкономика (регионы); макроэкономика (национальное хозяйство); мегаэкономика (глобальная бизнес-сфера).

Процессы и тенденции интеграции различных государств в мировое хозяйство обусловлены тем, что открытые экономические системы тяготеют к увеличению числа составляющих их бизнес-звеньев. При этом совокупность внешнеэкономических условий, степень экономической свободы, таможенные и прочие регуляторы обуславливают состав и масштабы экспортно-импортных потоковых процессов.

Следует заметить, что оптимизация внешнеэкономической деятельности (ВЭД) – это существенный фактор ускорения инновационно-ориентированных преобразований национальной хозяйственной среды [5]. Влияние этого фактора определяется содействием рациональной специализации производства, оптимизации кооперационных связей улучшению ассортимента выпускаемых товаров; выходу на мировой уровень качества продукции с одновременным повышением конкурентоспособности национальной экономики; минимизации издержек; рациональному заимствованию инновационно-ориентированных форм и методов хозяйствования.

Повышение степени взаимозависимости различных стран в глобальных бизнес-связях сопряжено с тем обстоятельством, что экономические процессы все шире выходят за национальные государственные границы, все больше транснационализируются. При этом в ходе развития транснациональных экономических процессов необходимо четко следовать требованиям концепции устойчивого развития [6].

Исследуя мотивы участия различных хозяйствующих субъектов на внешнем рынке (независимо от их национальной принадлежности), следует выделить такие: нацеленность на более рациональное использование имеющегося ресурсного потенциала, предпринимательских возможностей и потенциала бизнес-партнерства; ожидание большей рентабельности работы на

внешних рынках; стремление приобрести в собственной стране известность в роли экспортера, а соответственно расширить преимущества перед конкурентами-соотечественниками; опасение экономического спада и сокращения спроса в своей стране; вероятность улучшения за счет экспортных сделок своего экономического положения в целях последующего развития материально-технической и технологической базы; ожидание более низкой степени конкуренции и более благоприятной конъюнктуры на отдельных сегментах внешних рынков; возможности приобретения новейших зарубежных технологий. Разумеется, существует и огромное число иных мотивов для каждой конкретной бизнес-структуры [7].

Результативность работы компаний-участников бизнес-интеграции на различных сегментах мирового рынка в большой мере зависит не только от макроэкономической поддержки, включая налогово-таможенные преференции со стороны государств, заинтересованных в их деятельности, но и от эффективности внутрифирменного менеджмента. Корпоративные системы управления, в т.ч. логистические системы, являющиеся сегодня первоосновой логистической глобализации, должны быть очень рационально построены, т.е. не должны иметь излишних (дублирующих) объектов (складов, распределительных центров, терминалов) или функций (информационного обеспечения, транспортировки, хранения и пр.). Всем элементам бизнес-систем необходима высокая степень гибкости, т.е. способность быстрой адаптации к разноуровневым изменениям среды. Чтобы обеспечить решение этой задачи необходимы: развивающиеся формы взаимодействия и интеграция с логистическими операторами в глобальных цепях поставок; надежные телекоммуникационные системы, а также системы мониторинга поставок; оптимизация маршрутов, каналов и способов транспортировки; совершенствование методов прогноза изменений бизнес-среды.

Обосновывая намерение развития ВЭД, хозяйствующий субъект должен ответить на ряд принципиальных вопросов: какую часть от общей величины своих бизнес-операций ему целесообразно осуществлять за рубежом? На рынках каких государств ему есть смысл продвигать свои товары и услуги? С использованием каких элементов логистики менеджмента и интеграционных бизнес-связей может быть достигнута необходимая степень конкурентоспособности хозяйствования?

Предпочтительность отдельных сегментов зарубежных рынков, со своей стороны, определяется большим числом факторов: состоянием политического и инвестиционного климата; при-

влекательностью налоговых и таможенных механизмов; менталитетом, составом, численностью и величиной доходов населения; свойственными для конкретного государства географическими и природными условиями; степенью развития транспортно-логистической инфраструктуры; уровнем конкуренции и др.

Среди огромного числа рисков работы на внешних товарных рынках, кроме политических и макроэкономических, следует отметить: опасности срыва (отклонения) по договорным обязательствам применительно к различным параметрам (временным, финансовым, пространственным и пр.), включая хранение, транспортировку, поставки товаров, а также риски неоплаты; опасности, сопряженные с особенностями процедур таможенного оформления; риски чрезмерного сокращения запасов; опасности переоценки величины платежеспособного спроса и др. [8].

На глобальном уровне необходимо выделять два основных блока участников конкурентных отношений: компании-резиденты (национальные компании) и иностранные бизнес-структуры. Для точной оценки своих перспектив в конкурентной борьбе участнику ВЭД необходимо изучить следующие вопросы: структура конкуренции, состав потенциальных конкурентов и их цели (краткосрочные и долгосрочные); доленое присутствие конкурентов на интересующем сегменте рынка, а также стиль, формы и принципы взаимоотношений; ключевые типы конкуренции (неценовая и ценовая); конкурентные преимущества отдельных участников данного сегмента рынка, их слабые и сильные стороны, возможности развития и сферы влияния, финансовый потенциал и др.

Участникам ВЭД необходимо понимать, каких ошибок конкурентной борьбы следует избегать и какой положительный опыт нужно использовать. Необходимо выяснить, кто из конкурентов лидирует по следующим позициям: занимаемая доля рынка; инновационность работы; качество продукции; эффективность бизнес-процессов; эффективность PR-акций, рекламы и каналов сбыта; возможности политического влияния.

Достижение высокой конкурентоспособности на внешнем рынке невозможно без детального анализа и учета методов конкурентной борьбы, используемых соперниками, а также прогноза их вероятной реакции на появление новых товаров и услуг. Необходимо также проводить тщательный анализ причин, по которым бизнес-структуры уходили на данный сегмент рынка и уходили с него.

Ключевой проблемой развития международной бизнес-интеграции нужно считать проблему согласования интересов непосредственных участников интеграционных отношений. Может

быть предложена следующая поэтапная система согласования. Прежде всего определяется целостная совокупность всех бизнес-интересов участников интеграции с максимально четким установлением желаемых целей.

Крайне важно определить зоны возможных конфликтов целей и интересов. Следствием устранения кого-то из потенциальных участников интеграции от намерений взаимодействия может стать ущемление его перспективных интересов в какой-то одной из сфер бизнес-партнерства.

Последовательно обеспечивая согласование интересов, необходимо провести оценку степени вероятного ущемления интересов кого-либо из партнеров. Следует ранжировать значимость всех целей по каждому из участников интеграционных отношений. Установление приоритетов целеполагания позволит точнее решить, какие уступки (компромиссы) следует трактовать как допустимые, а какие как неприемлемые.

С учетом многофакторного изучения зон и степени значимости конфликтности интересов необходимо использовать такой инструментарий правового и организационно-экономического регулирования, который бы максимально результативно смягчал или устранял потенциальные противоречия.

В процессе оценок целесообразности развития бизнес-активности на конкретных региональных рынках параллельно с анализом конкурентной среды необходимо тщательно и комплексно анализировать особенности и перспективы изменения политического и социально-экономического положения в конкретном государстве. Такой анализ, разумеется, необходимо выполнять с учетом более масштабных геополитических трансформаций. Реалии 2014–2017 годов показывают, что перемены в политическом курсе и отношении к сотрудничеству с отдельными зарубежными партнерами бывают иногда очень резкими (введение санкций и контрсанкций, блокирование валютных резервов и каналов сбыта товаров, ввод новых налогово-таможенных обложений и внешнеторговых квот, конфискация собственности и пр.).

Практика самых последних лет показывает, что теперь обязательно нужно учитывать риски, сопряженные с: закрытием границ; введением в государстве бизнес-партнера ограничений (запретов) на импорт и ограничением областей бизнеса (лимитирование доступа к рынку капиталов и т.д.); военными действиями, терактами и забастовками; ограничениями на перевод прибыли и платежей, а также репатриацию капиталов (что уменьшает инвестиционные возможности); изменением налогового и таможенного законодательства; национализацией имущества; резкими

изменениями курса валют; физической безопасностью персонала и т.д. В последний период эти риски многократно усиливаются не только на удаленных от России или Азербайджана сегментах глобального рынка (арабские страны, африканские регионы), но и в сопредельных государствах, повышая необходимость внимания к различным аспектам бизнес-партнерства даже на приграничных территориях [8].

Для использования и развития возможностей международной интеграции необходимо проведение потенциальным субъектом интеграции анализа мирохозяйственных и геополитических перспектив с использованием следующего ряда показателей: степень политической стабильности в государстве, резидентом которого является вероятный бизнес-партнер; привлекательность налогово-таможенных режимов; стабильность системы регулирования иностранных инвестиций; уровень инфляции; вероятность экспроприации; состав и масштабы бюрократических барьеров; темпы роста экономики и платежеспособного спроса в данном государстве; стиль исполнения договорных обязательств; степень ответственности, а также международные пристрастия и симпатии местных чиновников и партнеров.

Проведя оценку указанных параметров, можно с высокой точностью определить перспективность (целесообразность) хозяйствования с развитием интеграционных отношений на рынке конкретных государств. В процессе анализа нельзя не учитывать экспертные оценки топ-менеджмента компаний, банковских структур, правительственных чиновников, научно-исследовательских и аналитических организаций.

В целях уточнения тенденций трансформации экономической среды и оценки возможной результативности интеграции бизнес-структур нужно анализировать:

- результаты коммерческих переговоров, перспективы развития отношений с зарубежными потребителями и причины случаев инодебиторской задолженности;

- принадлежность страны, резидентом которой является потенциальный бизнес-партнер, к различным международным сообществам и группировкам;

- прочность позиций на данном сегменте мирового рынка зарубежных фирм-конкурентов, данные об их финансово-экономическом положении и перспективных направлениях развития бизнеса.

Комплексная оценка указанной информации позволит оценить с большей точностью следующие обстоятельства: перспективность конкретных внешних рынков; состав, масштабы и вероятность различных рисков; рациональный

круг партнеров; номенклатуру товаров и услуг, наиболее целесообразную для продвижения на конкретные сегменты глобального рынка; целесообразные формы интеграции с бизнес-партнерами из третьих стран.

К числу принципиальных обстоятельств, которые должен постоянно учитывать участник мирохозяйственной интеграции, необходимо отнести культурно-религиозную среду, стереотипы и предрассудки, другие мотивационные аспекты поведения граждан того государства, с компаниями которого намечается развитие интеграционных бизнес-связей. Следует очень тщательно изучать традиции, сложившиеся в тех странах, на рынках которых предстоит работа. В ситуации резкого обострения межнациональных и межгосударственных отношений во втором десятилетии XXI века все это становится крайне важным и актуальным.

Приняв решение о развитии ВЭД на рынках конкретных государств, хозяйствующий субъект постоянно должен учитывать возможности улучшения форм и методов своей работы на этих рынках. Параллельно с традиционными внешнеторговыми операциями, такими как прямой экспорт (с использованием представительств и филиалов, фирменных сбытовых отделений, дистрибьюторских сетей, находящихся за рубежом) и косвенный экспорт (с подключением отечественных посредников), возможна организация совместного интегрированного предпринимательства (франчайзинг, организация совместных предприятий), а также прямые инвестиции в развитие бизнес-структур за рубежом.

Реальный эффект могут обеспечить создаваемые за рубежом предприятия. Оценивая подобный эффект, необходимо учитывать, что:

- создавая дополнительные рабочие места, бизнес-структура формирует для себя более привлекательный имидж в стране-партнере;

- может достигаться большая экономия ресурсов благодаря более низкой стоимости сырья и рабочей силы, а также благодаря минимизации транспортных затрат и использованию льгот, предоставляемых зарубежным инвесторам и пр.;

- укрепляются связи с потребителями, дистрибьюторами и поставщиками, административными органами принимающего государства, что способствует мобилизации дополнительных резервов.

Заключение. Комплексно характеризуя процесс разработки и реализации интеграционной внешнеэкономической стратегии конкретной компании, можно сделать вывод, что он консолидирует мероприятия по исследованию специфики различных сегментов глобального товарного

рынка, уточнению и ранжированию целей бизнес-интеграции, определению наиболее привлекательных сегментов внешнего рынка и механизмов товародвижения, приведению экономического потенциала бизнес-структуры в соответствие с поставленными целями, установлению наиболее надежных и интересных в экономическом отношении партнеров по бизнесу с последующим укреплением интеграционных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Моргунов, В.И. Международный маркетинг: учебник для бакалавров / В.И. Моргунов, С.В. Моргунов. – М.: Изд-торг. корпорация «Дашков и К», 2014. – 184 с.
2. Михайлин, А.Н. Краткий толковый словарь-справочник по внешнеэкономической деятельности / А.Н. Михайлин. – М.: Книга-сервис, 2012. – 868 с.
3. Глазьев, С.Ю. Перспективы развития евразийской экономической интеграции: от ТС-ЕЭП к ЕЭС (концептуальный аспект) / С.Ю. Глазьев, С.П. Ткачук // РЭЖ. – 2013. – № 1. – С. 3–12.
4. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М.: Экономистъ, 2009. – 495 с.
5. Адамов, Н.А. Концептуальные аспекты развития национальной транспортно-логистической системы / Н.А. Адамов, А.С. Элларян // РИСК. – 2013. – № 3. – С. 40–41.
6. Сулейманов, З.Э. Управление водными ресурсами региона в рамках концессии устойчивого развития / З.Э. Сулейманов // РИСК. – 2016. – № 2. – С. 148–151.
7. Брынцев, А.Н. Логистика и продвижение товара / А.Н. Брынцев // РИСК. – 2013. – № 4. – С. 48–50.
8. Сулейманов, З.Э. Логистические резервы управления водными потоками в условиях риска / З.Э. Сулейманов // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 3. – Режим доступа: <http://e-rej.ru/publications/165/>. – Дата доступа: 10.05.2017.

Поступила в редакцию 07.07.2017 г.