

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 339.5

Евгений Владимирович Рябинин,
аспирант по специальности «Экономика и управление народным хозяйством» МЭСИ
Тел.: 8 (906)783-13-11
Эл. почта: Evgrabinin@rambler.ru

В статье излагаются методологические основы исследования международного предпринимательства. Основное внимание сосредоточено на исследовании тенденций развития международного предпринимательства. Проводится сопоставление наиболее часто используемых форм международного предпринимательства, а так же выделены основные проблемы и барьеры функционирования международных предпринимательских структур.

Ключевые слова: международное предпринимательство, транснациональные корпорации (ТНК), совместные предприятия, отделение, филиал, франчайзинг, лицензирование.

Evgeny V. Ryabinin,
Post-graduate student, «Economics & Management of National Economy» Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI)
Tel.: 8 (906)783-13-11
E-mail: Evgrabinin@rambler.ru

CURRENT TRENDS IN INTERNATIONAL BUSINESS

The methodological bases of research of international business are stated in the article. The great attention is focused on analysis of main trends in development of international. The comparison of competitiveness to of most used forms of international business, as well as identified the main problems and barriers of the international business structures.

Keywords: international enterprise, multinational corporation (MNC), mixed venture, branch, branch office, franchising, licensing.

1. Введение

Современный этап эволюции предпринимательской деятельности сложно представить без ее интернационализации. Необходимость достижения сверхприбылей толкает современных предпринимателей за пределы страны базирования собственной организации. Всеобъемлющие процессы глобализации и международное разделение труда способствуют развитию, данного вида предпринимательства и делают его необходимым в современной предпринимательской среде. Главными мотивами для предпринимателей к осуществлению операций за пределами страны служат расширение рынков сбыта собственной продукции, сокращение издержек, путем выбора наиболее благоприятных условий ведения бизнеса, доступ к иностранному капиталу, технологиям. Все это, при правильном выборе стратегии позволяет предпринимателю максимизировать свой финансовый результат деятельности.

Международное предпринимательство – тема актуальная и вызывающая живой научный и общественный интерес.

Предпринимательству свойственны общие черты любой экономической деятельности и характеризуется определенной, направленностью и последовательностью процедур, проводимых предпринимателем. Каждый предприниматель, для достижения собственных целей – максимизации прибыли должен обладать расширенным инструментарием из различных областей знания. К таким областям обязательно должен относиться менеджмент, маркетинг, знание гражданского, трудового законодательства и административного права, статистика и методы статистического прогнозирования, финансы, а также методы бухгалтерского учета и аудита. Все методы, применяемые в данных областях, прямо или косвенно влияют на результаты деятельности современного предпринимателя. Кроме того, современный предприниматель для достижения наиболее оптимального результата обязан обладать знанием той предметной области, в которой осуществляет деятельность его организация. В качестве примера можно привести предпринимателя, осуществляющего свою деятельность в области добычи или переработки нефти, который обязан разбираться в качестве и структуре состава различных видов нефти, а также знать все технические особенности и последние технологии, применяемые в добыче и переработки нефти.

Интерес к изучению и развитию предпринимательской деятельности довольно велик. Этим обусловлено существование целой палитры определений понятия предпринимательство: от обиходного обозначения, где предпринимателем может считаться любой, работающий в негосударственном секторе экономики, до более усложненного, где предпринимательство определяется как «такой вид деятельности, в котором удачно сочетаются наука, искусство, поэзия, взлет творческой мысли, степень умеренного риска, спорт и образ жизни делового человека» [1].

Многообразие определений предпринимательства обусловлено особенностями этого феномена, состоящего в высокой динамике изменчивости его содержания и форм. С середины XX века предпринимательскую деятельность выделяют как отдельный фактор производства, и в качестве результата использования этого фактора рассматривается прибыль.

Как показывает практика, все мотивационные аспекты к осуществлению международной предпринимательской деятельности исходят из ограниченности ресурсов или условий на внутренних рынках. Сегодня, в эпоху глобализации, интернационализация предпринимательской деятельности является основной тенденцией международного бизнеса.

2. Формы международного предпринимательства

Современные тенденции развития международного предпринимательства вынуждают предпринимателей искать наиболее выгодные условия хозяйствования. Что бы выдерживать жесточайшую конкуренцию или уйти от нее, предприниматель задается целью поиска новых рынков сбыта продукции или же нового инвестиционного пространства, на территории которого использование ресурсов ограничено в меньшей степени. Сегодня, возросшие темпы глобализации способствуют тому, что большинство предпринимателей стремятся реализовать свой бизнес за границей, или же организовать его при помощи зарубежных контрагентов. Этими факторами обусловлено существование колоссального количества видов и форм международной предпринимательской деятельности.

Для достижения любой из своих предпринимательских целей компания должна устанавливать формы проведения трансграничных деловых операций. Некоторые из этих форм могут существенно отличаться от форм, используемых на внутреннем рынке. На выбор форм оказывают влияние не только цель, но также внешняя среда, в которой компании предстоит действовать. В целом, формы международного предпринимательства можно разделить на три группы:

Группа 1 – формы международного предпринимательства с закреплением их юридического статуса в стране размещения, в соответствие с местным законодательством. Фактически, создание предприятия с иностранными инвестициями или приобретение доли местного предприятия;

Группа 2 – формы международного предпринимательства с закреплением их налогового статуса, но без создания юридических лиц (представительства и филиалы иностранных юридических лиц);

Группа 3 – организационные формы международного бизнеса, основанные на договорных отношениях (без создания предприятия

и закрепления налогового статуса).

Для первой группы характерны два случая:

- предприятия, на 100% принадлежащие иностранному инвестору;
- предприятия с долевым участием иностранных инвестиций (совместные компании).

Рассмотрим более подробно первую группу организационных форм осуществления международной предпринимательской деятельности, характерных для предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам. Эти предприятия регистрируются как юридические лица страны базирования. В России организация и деятельность компаний, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, но зарегистрированных по российскому законодательству, определяются законодательством, которое устанавливает порядок регистрации компаний, их правовое положение, уровень налогообложения, ограничения по приобретению пакетов акций в отдельных отраслях, порядок перевода прибылей, подчинение трудовому законодательству.

Совместное предприятие – является очень распространенной формой ведения международной предпринимательской деятельности. Для СП характерно, когда две или более организации обладают правом на прямые инвестиции в одну компанию. Определенный тип совместного предприятия, известный как «смешанное предприятие», характеризуется участием государственных органов в частной компании.

Учреждение СП всегда основывается на договоре, которым определяются права и обязанности партнеров по отношению друг к другу и перед третьими лицами. Совместные предприятия могут быть созданы, как только национальными компаниями, так и иностранными.

СП ориентированы на взаимную заинтересованность и взаимное стремление партнеров к эффективному и долгосрочному сотрудничеству. Как правило, СП создаются с целью реализации совместных долгосрочных проектов.

Рассмотрим организационно-правовые формы второй группы. К ним относятся предприятия, не являющиеся по законодательству РФ юридическими лицами, но закрепляют налоговый статус в стране регистрации для материнской компании.

Как правило, подобные предприятия создаются в принимающей стране в форме филиалов и представительств.

Так же в международной предпринимательской практике выделяют термин отделения иностранной компании. Отделение, хотя и регистрируется в зарубежной стране, но не имеет самостоятельного баланса, его баланс включается в состав баланса материнской компании. Отделение отвечает по обязательствам материнской компании и полностью (на 100%) принадлежит материнской компании и не является юридическим лицом.

В российском законодательстве принято выделять термины филиал и представительство. Для целей налогообложения в Налоговом кодексе России вводится понятие постоянного представительства иностранной организации, которое наделяет индивидуальными особенностями представительства и филиалы зарубежных компаний, но в то же время объединяет в себе термины представительство и филиал в единую совокупность. Согласно статье 306 НК РФ под постоянным представительством иностранной организации понимается филиал, представительство, отделение, бюро, контора, агентство, любое другое обособленное подразделение или иное место деятельности этой организации (далее в настоящей главе – отделение), через которое организация регулярно осуществляет предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации [2].

Создание на территории принимающего государства представительств и филиалов головной компании сопряжено с рядом преимуществ и недостатков для двух сторон. Филиал или представительство гарантируют иностранной компании определенную легкость доступа на рынки, позволяя сокра-

тить издержки на разработку новых форм отчетности и обучение сотрудников, поскольку филиалами или представительствами управляют местные менеджеры, знающие специфику внутреннего рынка. Если компания планирует краткосрочное присутствие на российском рынке, то филиалы и представительства обладают более гибкими условиями ликвидации и налоговыми льготами.

В группе 3 рассмотрены формы международного предпринимательства, основанные на договорных отношениях или контрактах, не подразумевающие создание юридического лица или закрепления налогового статуса на территории принимающего страны.

Развитие договорных отношений в международном предпринимательстве способствовало появлению такого специфического вида вознаграждения за использование нематериальных активов как роялти.

Роялти является вознаграждением владельцу за использование его правами, брендом и прочими нематериальными активами в целях осуществления предпринимательской деятельности приобретателем. Данный вид вознаграждения по контракту получил широкое распространение в таких формах международных предпринимательских отношений как лицензирование или франчайзинг.

Лицензирование представляет собой форму договорного сотрудничества, при которой компания, владелец интеллектуальной собственности (лицензиар), продает право на его использование фирме-приобретателю (лицензиату), за что лицензиат выплачивает роялти. В качестве предмета соглашения, как правило, выступают такие активы как патенты, изобретения, технологические процессы, авторские права и т.п.

Лицензирование является взаимовыгодным соглашением с экономической точки зрения. Лицензиару, данное соглашение позволяет защитить собственные нематериальные активы от использования их фирмой-конкурентом и привлечь

дополнительные источники получения прибыли.

Лицензиату, передача уже существующих технологий, может помочь сократить издержки выхода на новые рынки сбыта, если для него приобретение данных технологий обходится дешевле, чем разработка собственных.

Другой распространённой формой договорных предпринимательских отношений является франчайзинг. Данная форма организации бизнеса состоит в передаче прав на использование бренда, логотипов, торговой марки и репутации фирмы владельцу (франчайзера) при реализации товара или услуг фирмой-продавцом товара или услуги (франчайзи) используя все перечисленные виды нематериальных активов.

Международный франчайзинг распространён в развитых странах. Особенно широко используют эту форму отношений ТНК США. Свыше 30% всех зарубежных франчайзи американских корпораций сосредоточено в Канаде, свыше 7 тыс. – в Японии, из которых 67% приходится на пищевую промышленность. Развитие международного франчайзинга отражает в известной мере тенденцию к развитию не инвестиционных форм расширения деятельности ТНК. Путем продажи франшиз корпорация получает возможность выходить непосредственно на потребителя, увеличивая число реализационных точек до нескольких тысяч [3].

Самой масштабной формой выступают транснациональные компании. ТНК могут быть отнесены ко всем трем группам и функционировать как в форме совместных предприятий с местными структурами, так и с помощью создания дочерних компаний, филиалов или представительств. В настоящее время в условиях глобализации экономики 500 крупнейших корпораций распоряжаются около 80% валового продукта мира, осуществляют значительную диверсификацию своего производства и услуг [4]. Под ТНК в широком смысле понимается компания, ведущая операции в глобальном масштабе через свои

филиалы и дочерние предприятия. Это предприятия, которые являются собственниками производственных средств или контролируют производственные мощности, находящиеся вне пределов страны, где расположена штаб-квартира ТНК [5].

В последние годы было сделано некоторое уточнение: о международном статусе фирмы теперь свидетельствует такой показатель, как величина процента её продаж, реализуемых за пределами государства базирования материнской компании. По этому показателю одним из мировых лидеров является швейцарская фирма «Nestle» (98,2%), затем идут АВВ (87,2%) и «Еххон» (79,6%) [6].

3. Основные тенденции развития международной предпринимательской деятельности

За последние двадцать лет появилось много тенденций, характеризующих особенности развития международного предпринимательства. Основные тенденции развития международного предпринимательства заключаются в увеличении масштабов создаваемых в результате МПС и интернационализации и глобализации бизнес-процессов.

В настоящее время, первой и основной тенденцией, оказывающей влияние на развитие международного предпринимательства, является увеличение масштабов предпринимательских структур, интернационализация предпринимательских отношений и ориентация сотрудничества на достаточно длительные сроки. Предпосылками к такому сценарию служат высокие темпы технологического развития, позволяющие создать оптимальные условия в области логистики и транспортировки. Научные достижения в области коммуникаций, такие, как спутниковая связь, не только ускоряют взаимодействие партнеров, но и позволяют осуществлять оперативный контроль над любыми международными операциями [7].

В качестве второй тенденции необходимо выделить изменчивость конъюнктуры интернациональных рынков и усиление международной

конкуренции. Быстро меняющимся условиям на международных рынках способствует изменение общей геополитической обстановки, а также изменение соотношения сил в мире. Безусловно, политический фактор является важнейшим, при формировании условий функционирования международного предпринимательства. В зависимости от установленных дипломатических отношений между государствами изменяются и условия для зарубежных предпринимателей в этих государствах. Самым последним примером может служить введение ряда санкций США и ЕС в отношении России из-за геополитического конфликта на Украине. Санкции, практически ограничили крупным российским банкам и МПС доступ к зарубежным ресурсам и технологиям, что спровоцировало введения ряда ответных санкций со стороны России [8]. Российские санкции были направлены на ввоз ряда товаров из стран ЕС, что повлекло за собой убытки с обеих сторон. Предприниматели из ЕС в результате санкций лишились довольно емких рынков сбыта, а российская сторона потеряла доступ к современным технологиям освоения энергоресурсов, крупным контрактам, а так же к финансовым ресурсам для обслуживания различных форм международных сделок.

Важнейшие, системообразующие политические события тесно связаны с изменением конъюнктуры на валютных рынках и рынках товарных ресурсов. В современном мире, рынки очень быстро реагируют на крупные политические события, поскольку политика характеризует основные риски развития предпринимательства в странах. В 2014 году снижение курса российского рубля к евро и доллару составило более 50%, на фоне геополитической ситуации в мире и всеобщего падения цен на нефть, основной статьи доходов российских экспортеров. Подобное изменение спровоцировало острую нехватку валюты у российских предпринимателей для расчетов с зарубежными партнерами, а также пересмотру и пересчету показателей доходов и

расходов фирм, функционирующих в России, по новому курсу [9]. Эти факторы привели к массовому отказу российских и зарубежных предприятий от ряда проектов.

Третьей существенной тенденцией современного международного предпринимательства является развитие международных институтов, призванных поддерживать предпринимательские процессы во всем мире. В результате глобализации предпринимательства, создаются международные организации призванные поддерживать торгово-производственные отношения между контрагентами различных стран. Именно с целью либерализации развития торговли и предпринимательства, в 1995 году была создана Всемирная торговая организация (далее ВТО). ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами. Однако сегодняшняя роль ВТО в справедливом регулировании международных предпринимательских процессов весьма сомнительна. Небольшие страны имеют очень малое влияние на ВТО, и, несмотря на заявленную цель – помощь развивающимся странам, – развитые страны концентрируются, прежде всего, на своих коммерческих интересах. Также, вопросы здравоохранения, безопасности и защиты окружающей среды постоянно игнорируются в пользу дополнительных льгот для бизнеса, что, однако, напрямую противоречит целям и уставу ВТО. Кроме того, следует заметить, что договоры ВТО часто обвинялись в частичном несправедливом приоритете к ТНК и богатым странам.

Помимо международных институтов, с целью снижения административных и торговых барьеров, препятствующих развитию, как среднего, так и крупного международного предпринимательства, создаются региональные экономические объединения.

Для России, ключевым моментом интеграции является подписанный 29 мая 2014 г. Договор о

Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) руководителями Белоруссии, Казахстана и России. Во многом стратегия построения ЕАЭС, повторяет последовательность развития самого успешного на данный момент интеграционного объединения – Евросоюза [10].

Четвертой тенденцией является активное применение современных информационных технологий в предпринимательской деятельности. Современный этап эволюции предпринимательских отношений характеризуется всплеском развития информационных технологий, позволяющих сокращать транзакционные издержки, производить любые операции за короткие сроки, а также автоматизировать предпринимательские процессы.

Результатом внедрения актуальных информационных технологий и средств коммуникации является виртуализация бизнеса. Виртуализация бизнеса – процесс глобальный, и означает отказ предприятия от традиционных рабочих мест, офисов и точек продаж. Замена офиса на виртуальную площадку позволяет предпринимателю сократить большую часть платежей за аренду, обслуживание и дизайн помещения. Результатом виртуализации бизнеса можно считать появление интернет-магазинов. Почти каждое предприятие, действующее в сфере продаж товаров и услуг, имеет интернет-магазин. Предприниматели, открыв точку продаж через интернет, получают массу преимуществ. Помимо экономии, на арендной плате за помещение, которую заменяет абонентская плата за предоставление сайта, предприниматель, так же может оперативно контролировать свою деятельность из любой точки мира при меньших временных затратах.

Шестой тенденцией, является повсеместное распространение диверсификации предпринимательской деятельности. Диверсификация активно использовалась предприятиями и раньше, но в современном предпринимательстве стратегия диверсификации приняла масштабный характер в качестве наиболее успешной стратегии стра-

хования рисков и расширения бизнеса. Общее определение, данное известным ученым И. Ансоффом, уделившим большое внимание этой стратегии, выглядит следующим образом: «Диверсификация – это термин, применяемый к процессу перераспределения ресурсов, которые существуют на данном предприятии, в другие сферы деятельности, существенно отличающиеся от предыдущих» [11]. На современном этапе развития предпринимательства компания может осуществлять как связанную, так и несвязанную диверсификацию. Несвязанный тип диверсификации также называют латеральным – он предполагает создание новой сферы, которая напрямую никак не связана с существующей специфической деятельностью. Например, сдача одного из складов в аренду при использовании остальных помещений в основной деятельности. Связанный тип диверсификации предполагает создание новой сферы деятельности, которая зависит от уже функционирующих областей. Например, создание сети бензозаправочных предприятий, которое завершается переработкой нефти.

В современных условиях развития предпринимательства, зависящих от мировой геополитической обстановки, вести узкоспециализированную деятельность особенно рискованно. Если в одной сфере вводятся барьеры, затрудняющие эффективность функционирования бизнеса, то всегда есть вероятность перенести стратегические приоритеты в другую сферу.

Зарубежные рынки сбыта и приобретения ресурсов могут стать мощным фактором снижения ущерба фирмы от колебаний цен или от дефицита в какой-либо конкретной стране. Сезонные колебания в уровне продаж и прибылей в одной стране могут быть компенсированы или смягчены благодаря несовпадению экономических циклов в различных странах мира.

4. Заключение

За последние десятилетия концепция современного предпринимательства претерпела существен-

ные изменения. Современный предприниматель вынужден осуществлять интернационализацию своей деятельности в связи с ограниченность ресурсов внутреннего рынка. Для повышения эффективности функционирования международных предпринимательских структур, за последнее время, было создано множество организационно-правовых форм. В России, основная гибкость адаптации зарубежных предпринимательских структур заключается в возможности использования льготного налогообложения. Произведенные исследования рынка, а также существующей нормативной документации позволяют сделать вывод, что большинство зарубежных компаний присутствуют на Российском рынке в форме филиалов и представительств, поскольку данные формы позволяют осуществлять оперативный контроль над деятельностью структуры без создания юридического лица.

Анализ современных тенденций международного предпринимательства позволяет сделать вывод о нарастающем процессе глобализации и интернационализации. В свете последних геополитических событий, основные пути совершенствования предпринимательского климата в России, заключаются в соответствии всем тенденциям современного предпринимательства, особенно во внедрении современных информационных технологий и методов расчетов.

Литература

1. Морковкин В.В. Словарь терминов современного предпринимательства: более 3000 терминов // М.: АСТ, 2014. – с. 182.
2. Налоговый Кодекс РФ. Часть первая. Федеральный закон от 30.09.2013 № 268-ФЗ. Статья 306 Особенности налогообложения иностранных организаций. Постоянное представительство иностранной организации.
3. Ерохин В. Л. Актуальные проблемы развития предпринимательства: теория и практика // Ставрополь: АГРУС, 2010. – с. 53–55.
4. World Investment Report: Transnational Corporations and the Infra-

structure Challenge. UNCTAD, UN, New York, Geneva, 2010.

5. Мильнер Б.З. Теория организации // М.: ИНФРА-М, 2014. – с. 546.
6. World Investment Report: Promoting Linkages, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2012.
7. Худоренко Е.А. Промышленные кластеры, как одно из условий интенсификации интеграционных процессов в Евразийском регионе / Е.А. Худоренко // Материалы международной конференции «РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ» 27 ноября 2014 года, Махачкала, Издательство ДГУ 2014.
8. Официальный сайт журнала «Эксперт Онлайн»: Какие ответные санкции введет Россия против Запада. 06.08.2014. URL: <http://expert.ru/2014/08/6/chem-rossiya-otvetit-na-sanktsii/?12>
9. Официальный сайт журнала «Эксперт Онлайн»: Курс евро впервые с мая превысил уровень 49 рублей. 01.09.2014. URL: <http://expert.ru/2014/09/1/kurs-evro-vpervyie-smaya-prevyisil-uroven-49-rublej/>
10. Худоренко Е.А. Особенности и пути развития корпоративной интеграции на постсоветском пространстве / Е.А. Худоренко // Экономика, Статистика, Информатика. Вестник УМО МЭСИ. 2014. №5.
11. Ansoff H.I. Strategies for Diversification/Marketing and Diversification: Long Range Planning. Bradford University Press, 1971. – P. 172.

References

1. Morkovkin V.V. Glossary of terms of modern business: more than 3,000 terms // М.: AST, 2014. – p.182.
2. Tax Code of the Russian Federation. Part one. Federal law from 30.09.2013 № 268-FL. Article 306 Peculiarities of taxation of foreign companies. A permanent establishment of a foreign organization.
3. Erokhin V.L. Actual problems of development of entrepreneurship: theory and practice // Stavropol: ARGUS, 2010. – P. 53–55.
4. World Investment Report: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. UNCTAD, UN, New York, Geneva, 2010.

5. Milner B.Z. Theory of organization // M.: INFRA-M, 2014. – P. 546.
6. World Investment Report: Promoting Linkages, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2012.
7. Hudorenko E.A. Industrial clusters as one of the conditions of intensification of integration processes in the Eurasian region / E.A. Hudorenko // Materialy mezhdunarodnoj konferencii «Regionalnaya Ekonomika: Problemy I Perspektivy Razvitiya» 27 noyabrya 2014 goda, Mahachkala, Izdatelstvo DGU 2014.
8. Official website of the journal «Expert Online»: What retaliatory sanctions will bring Russia against the West. from 06.08.2014. URL: <http://expert.ru/2014/08/6/chem-rossiya-otvetit-na-sanktsii/?12>
9. Official website of the journal «Expert Online»: The euro for the first time since May 49 exceeded the rubley. from 01.09.2014. URL: <http://expert.ru/2014/09/1/kurs-evro-vpervyie-s-maya-prevyisil-uroven-49-rublej/>
10. Hudorenko E.A. Features and the development of enterprise integration in the post-Soviet space / E.A. Hudorenko // Ekonomika, Statistika, Informatika. Vestneyk UMO MESI. 2014. №5.
11. Ansoff H.I. Strategies for Diversification/Marketing and Diversification: Long Range Planning. Bradford University Press, 1971. – P. 172.