

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ВНУТРІКЛАСТЕРНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР – СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Переорієнтація вітчизняних підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на нові ринки формує потребу в удосконаленні системи управління. Конкурувати на іноземних ринках значно легше об'єднавшись у певні кластери. Досліджено орієнтири співпраці вітчизняних підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при виході на зовнішні ринки. Визначено основні фактори негативного впливу на макрорівні на активність суб'єктів ЗЕД – учасників кластерів. Охарактеризовано негативну реакцію вітчизняних підприємств – суб'єктів ЗЕД на фактори впливу. Доведено, що опортунізм, асиметричність інформації, соціокультурні фактори є надзвичайно актуальними для суб'єктів ЗЕД у процесі їх взаємодії в межах кластеру. Визначено можливі ролі суб'єктів ЗЕД у процесі взаємодії на макро- і мікрорівнях.

Ключові слова: кластер, процеси, взаємодія, зовнішньоекономічна діяльність.

N. I. HAVLOVSKA, YE. M. RUDNICHENKO
Khmelnytskyi National University

ORGANIZATION INTERNAL PROCESSES OF CLUSTER INTERACTION OF ENTERPRISE STRUCTURES – SUBJECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AT EXTERNAL MARKETS

Abstract – Reorientation of domestic enterprises – subjects of foreign economic activity to new markets forms the need to improve the management system. It is much easier to compete in foreign markets by merging into certain clusters. The directions of cooperation of domestic enterprises-subjects of foreign economic activity at the exit to foreign markets are researched. The main factors of negative influence on the macro level on activity of subjects of foreign economic activity - cluster participants are determined. The negative reaction of domestic enterprises – subjects of foreign economic activity to influence factors is characterized. It is proved that opportunism, asymmetry of information, socio-cultural factors are extremely relevant for subjects of foreign economic activity in the process of their interaction within the cluster. The possible roles of subjects of foreign economic activity in the process of interaction at macro and micro levels are determined.

Key words: cluster, processes, interaction, foreign economic activity

Вступ. Формування кластерів будь-яких суб'єктів господарювання супроводжується великою кількістю непередбачуваних подій та виникненням факторів негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Один з вагомих аспектів ефективної взаємодії у межах кластерних структур – відкритість всіх учасників кластеру до співпраці. Однак часто можна спостерігати опортуністичну поведінку певних суб'єктів з намаганням отримати додаткові вигоди від участі у кластері. Не виключенням є і промислові підприємства – суб'єкти ЗЕД, які в умовах жорсткої боротьби за зовнішні ринки намагаються максимізувати свій прибуток у короткостроковій перспективі при цьому ігноруючи стратегічні цілі кластеру. Тому організація взаємодії таких суб'єктів у межах кластеру є важливою і актуальною з наукових проблем сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про зацікавленість наукового загалу у розвитку кластерів, однак дещо ігнорується специфіка взаємодії суб'єктів кластерів та можливий їх опортунізм. Серед науковців, що тривалий час займаються проблематикою формування кластерів необхідно виділити праці О. Амоші, П. Бубенка, М. Войнаренка, В. Гейця, Г. Клейнера, С. Соколенка та ін.

Основною метою статті є дослідження специфіки внутрікластерної взаємодії підприємницьких структур-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Основні результати дослідження. Для більшості вітчизняних промислових підприємств формування кластерів є однією з можливих альтернатив розвитку, оскільки загострення проблем у соціально-політичних та економічних відносинах змушує вітчизняних товаровиробників змінювати орієнтири співпраці. Особливо гостро відчули кризові явища 2012–2017 років вітчизняні промислові підприємства – суб'єкти ЗЕД. Так, фактичний досвід взаємодії вітчизняних промислових підприємств з іноземними партнерами дозволяє констатувати неоднозначне відношення до “чистоти” ведення бізнесу у багатьох країнах (у т.ч. європейських). Тому, беззаперечно відносити європейських партнерів до апріорі “абсолютно безпечної” категорії партнерів з точки зору формування економічної безпеки підприємства не доцільно. Стабільність інституційного середовища багатьох європейських країн на сьогодні не забезпечує абсолютну безпеку суб'єктам господарювання, оскільки глобальні соціально-економічні процеси суттєво впливають на економічне становище більшості країн, і переважно цей вплив є дестабілізуючим.

Сьогодні в європейській економіці і Європі в цілому існують свої проблеми, які можуть негативно вплинути на економічну безпеку українських підприємств, які орієнтовані виключно на співпрацю з країнами Європи. Навала мігрантів з Сирії та інших країн, терористичні атаки, санкції по відношенню до Росії – все це у комплексі формує негативний тренд розвитку економіки Європи і дестабілізацію курсу євро по відношенню до інших іноземних валют. Ринки Європи стають ще більш складними з позиції виходу на них для суб'єктів іноземних держав, у тому числі і за рахунок цілеспрямованого захисту національних товаро-

виробників урядами європейських країн. Попри декларування вільного доступу українських виробників на ринки країн Європи, до сьогодні на багатьох європейських ринках для захисту національних інтересів застосовується заходи тарифного і нетарифного регулювання, тому одним з можливих шляхів виходу на такі ринки є створення потужних кластерів.

Варто відзначити й інший аспект проблемної на сьогодні ситуації для вітчизняних суб'єктів ЗЕД при їхній орієнтації на європейський ринок. Європейські ринки насичені високотехнологічними товарами, і часто продукція вітчизняного виробництва не задовольняє вимогам щодо рівня якості та технологічності, й через це не є конкурентоспроможною. Тому більшість української продукції, що експортується до країн Європи, має сировинний характер і є низькотехнологічною. Хоча деякі галузі, точніше кажучи, деякі підприємства, і сьогодні є конкурентоспроможними на зовнішніх ринках за рахунок специфічності своєї продукції і конкурентоспроможності за ціною, більшість українського експорту має все ж сировинний або агропромисловий характер. Спостерігається негативна тенденція у зв'язку з нестабільністю соціально-політичної ситуації у нашій країні. Фактично, останніми роками скоротилися як обсяги імпорту, так і експорту з боку вітчизняних підприємств. Це є свідченням негативних процесів у вітчизняній економіці й може призвести до циклічного її погіршення, що негативно вплине на національну економічну безпеку. Тому активізація зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання представляє безпосередній інтерес не тільки для таких підприємств, з метою покращання результатів їхньої діяльності, але й для національної економіки в цілому, з метою вирівнювання платіжного балансу, стимулювання внутрішнього попиту, стабілізації валютного курсу. Втім, під час такої активізації слід брати до уваги не тільки аспекти економічної ефективності, але й безпеки таких заходів. Варто зазначити, що негативні фактори, які формуються на макrorівні для України, провокують реакцію суб'єктів мікрорівня, і на сьогодні активних процесів відновлення в українській економіці не спостерігається. Так, до основних факторів негативного впливу на макrorівні на активність суб'єктів ЗЕД і економічну безпеку як окремого підприємства, так і регіонів України, й національної економіки в цілому, необхідно віднести такі:

1. Ведення військових дій на території країни. Сьогодні на Сході України фактично ведуться військові дії. Це є одним з головних дестабілізуючих факторів (особливо у промисловості). Внаслідок військових дій зруйновано значну частину підприємств та промислової інфраструктури східних областей України. При цьому деякі підприємства були монополістами у виробництві певних видів продукції, аналогів якої немає в країні і країнах-сусідах. А це призводить до понаднормових витрат вітчизняних промислових підприємств різних галузей, або взагалі до відмови від виробництва частини номенклатури продукції. У сьогоднішніх умовах іноземні партнери надзвичайно обережно відносяться до можливості розвитку бізнесу в Україні та інвестування у розвиток промислового сектора. Деякі іноземні підприємства втратили свої активи і тому операції з українськими контрагентами вважають надризиковими.

2. Непрозора і недосконала політика НБУ (у тому числі при забезпеченні стабільності національної грошової одиниці). Відбувається втрата інвесторів за рахунок девальвації гривні і негативних курсових різниць при оцінці інвестованого капіталу, що є вкрай негативним явищем, особливо для пошуку нових партнерів вітчизняними суб'єктами ЗЕД. Крім того, обов'язковий продаж вітчизняними підприємствами іноземної валюти, отриманої від зовнішньоекономічних операцій, призвів до зростання тінізації бізнесу і зменшення рівня фінансової безпеки вітчизняних суб'єктів ЗЕД.

3. Постійні трансформаційні процеси у фінансовій сфері (наявність суперечностей у нормативних документах та розподілі основних функцій між виконавцями на місцях). Неузгодженість взаємодії елементів вітчизняного інституціонального середовища найбільш гостро проявляється у фінансовій сфері, де нормативно задекларована дерегуляція бізнесу, перетворюється у фактичне посилення фінансового впливу на суб'єктів господарської діяльності (у тому числі і суб'єктів ЗЕД), що провокує конфлікти як між фінансовими органами і бізнесом, так і у середині самої фінансової системи.

4. Нестабільність у забезпеченні ресурсами суб'єктів господарювання різних рівнів. Значні проблеми у енергетичній сфері, виведення з вітчизняного ринку активів фінансових компаній, відсутність на ринку вітчизняної сировини і матеріалів, призводить до невчасного і неякісного виконання замовлень вітчизняними промисловими підприємствами і неможливості дотримання обумовленої з партнерами цінової політики. Це зменшує надійність вітчизняних підприємств в очах іноземних партнерів стабільно та своєчасно виконувати свої зобов'язання, особливо під час виконання довгострокових контрактів.

5. Недовіра іноземних партнерів до вітчизняного інституціонального поля та бізнес-середовища. Враховуючи перераховані негативні фактори і тенденції розвитку соціально-економічної ситуації в Україні, більшість вітчизняних підприємств – суб'єктів ЗЕД іноземні партнери почали розглядати як потенційно небезпечні. Це призводить до ускладнення активізації зовнішньоекономічної діяльності (особливо за відсутності ефективних реформ в економіці). І якщо недовіра іноземних партнерів до вітчизняного інституціонального поля та бізнес-середовища на виконання поточних контрактів купівлі-продажу впливає порівняно незначно, то вже для довгострокових контрактів у сфері будівництва, важкого машинобудування, операцій з довгострокового інвестування у реальний сектор або у вигляді фінансових інвестицій стає істотною перешкодою.

Враховуючи наявні реакції іноземних бізнес-партнерів, більшість вітчизняних підприємств також певним чином вимушені реагувати на існуючий стан економіки і соціуму. Наведені фактори негативного

впливу на макрорівні обумовлюють здебільшого негативну реакцію вітчизняних підприємств – суб'єктів ЗЕД, що проявляється у таких формах [1]:

1. Згортання діяльності на “ризикованих” територіях (наближених до території проведення АТО).
2. Відсутність мотивації “заводити” валютну виручку на територію країни й намагання залишити таку виручку на рахунках дочірніх або асоційованих підприємств за кордоном, у тому числі шляхом використання трансфертного ціноутворення.
3. Тенденція до “тінізації” господарських операцій та діяльності в цілому.
4. Перенесення виробництва до місць із стабільним ресурсним забезпеченням і стабільним інституційним середовищем (переважно за кордон).
5. Мінімізація операцій із суб'єктами вітчизняного фінансового сектора.

Крім зазначеного, у межах кластерів виникає опортуністична поведінка, яка призводить до руйнування ефективної внутрікластерної взаємодії та порушення нормальних умов функціонування кластерів.

Опортунізм, асиметричність інформації, соціокультурні фактори є надзвичайно актуальними для суб'єктів ЗЕД як на етапі попереднього прийняття рішень щодо укладання угод, так і безпосередньо у процесі їх реалізації [3, 4]. І якщо соціокультурні фактори можуть бути попередньо визначені з достатнім рівнем надійності і достовірності, то передбачити прояви опортуністичної поведінки і виявити асиметричність інформації у деяких випадках практично неможливо. І у такому контексті мова йде про “чисті” підприємницькі ризики та схильність керівництва до ризику при укладанні угод. Незважаючи на всі інституційні передумови, укладання угод у переважній більшості випадків, зводиться до прийняття рішення конкретною особою або групою осіб щодо доцільності/недоцільності взаємодії з конкретним бізнес-партнером у межах кластеру. Тобто виникає певний баланс безпеки взаємодії, у якому зіставлені економічні вигоди і потенційні небезпеки. При цьому досягти абсолютно повного визначення всіх імовірних небезпек практично неможливо в умовах обмеженої інформації і обмеженої раціональності поведінки учасників кластеру. У зазначеному контексті для сфери ЗЕД надзвичайно актуальним є питання визначення ролей (принципала, агента, клієнта або контрагента) (табл. 1) [2]. У різних ситуаціях безпосередньо роль і поведінка суб'єктів взаємовідносин можуть суттєво відрізнятися, при цьому генеруючи і опортунізм, і свідому асиметричність інформації, що обумовлює різний вплив на економічну безпеку зовнішньоекономічної діяльності підприємств учасників кластерів.

Таблиця 1

Визначення можливих ролей суб'єктів ЗЕД

Принципал	Агент	Клієнт
Держава		
+		+
Суб'єкт підприємницької діяльності (вітчизняний)		
+	+	+
Суб'єкт підприємницької діяльності (іноземний)		
+	+	+

Відповідно до таблиці 1, найпростішим є варіант, коли суб'єкт ЗЕД виконує лише одну роль. Такий варіант практично не викликає ускладнень щодо свого трактування. Однак, з метою забезпечення власної економічної безпеки, в першу чергу, суб'єкти підприємницької діяльності, здатні ускладнювати свої ролі для формування дієвих захисних механізмів. Конкретизація ролей суб'єктів ЗЕД у кожному конкретному випадку пов'язана з такими аспектами її здійснення:

1) взаємодія відбувається на рівні підприємство–підприємство (або агент–агент), тобто вітчизняний суб'єкт ЗЕД здійснює пошук партнера на зовнішніх ринках відповідно до своїх вимог і загального бачення результативності та безпеки взаємодії на рівноправних і взаємовигідних умовах;

2) вітчизняна компанія (принципал) виходить на зовнішній ринок, створюючи реально або фіктивно пов'язане підприємство (агент), і стає повноправним учасником ринку певної країни, при цьому реально залишаючись вітчизняним суб'єктом ЗЕД;

3) вітчизняна компанія (принципал) виходить на зовнішній ринок, створюючи реально або фіктивно пов'язане підприємство (агент), який забезпечує потреби клієнта (яким реально може бути вітчизняна компанія-принципал);

4) трансформовані принципал-агентські відносини між материнською і дочірньою компанією, коли для захисту компанії на вітчизняному ринку реальний агент материнської компанії стає “на папері” принципалом і функціонує згідно з правилами і нормами інституційного середовища певної країни за місцем реєстрації, при цьому на вітчизняному ринку для такої компанії формується “захисне поле”, яке дозволяє отримувати певні преференції при взаємодії з фіскальними органами та іншими контролюючими суб'єктами та забезпечує певний рівень “недоторканності” для фіктивного агента;

5) у якості принципала виступає вітчизняна компанія, а агента – іноземна, відповідно, принципал формує замовлення і здійснює вибір агентів, а вибрані агенти дотримуються основних підходів принципала;

6) принципалом є іноземна компанія, відповідно, агентом виступає вітчизняна компанія, що потребує часткової трансформації бізнес-процесів відповідно до вимог принципала і у перспективі може привести до поглинання агента принципалом;

7) принципалом є держава (будь-якої країни), а агентом – суб'єкт господарювання;

8) держава виступає як клієнт, який взаємодіє з агентами інших держав.

Ситуації 2–4 можуть виникати і будуть актуальними й для іноземних суб'єктів підприємницької діяльності, але з позиції їхнього інституційного середовища і захисту власних інтересів та бізнесу в цілому.

Враховуючи різну поведінку учасників кластеру у сфері ЗЕД, слід відзначити суттєву модифікацію їхньої поведінки залежно від специфіки зовнішнього (інституційного) і внутрішнього (адаптаційного) середовища. Для зовнішньоекономічної діяльності характерним є те, що державні інститути формують зовнішнє (інституційне) середовище, оскільки саме вони встановлюють визначальні правила гри (шляхом ціноутворення, оподаткування, антимонопольного регулювання, митного регулювання та інших правил та обмежень). Внутрішнє середовище, у переважній більшості випадків, має адаптаційний характер. Це пояснюється вагомим впливом менеджменту на внутрішньоорганізаційні процеси у межах кластеру з урахуванням ситуації на ринку і стану розвитку інституційного середовища.

Висновки. Успіх функціонування та розвитку кластерів підприємницьких структур-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності значним чином залежить не тільки від орієнтації на певні зовнішні ринки та підтримки держави, а й від внутрішньокластерної взаємодії суб'єктів та її ефективності. Нівелювання опортуністичної поведінки та асиметричності інформації у межах кластеру може значно швидше зруйнувати його ніж зовнішні загрози та ризики. Тому з позиції менеджменту підприємств, повинен спостерігатися комплексний та збалансований безпекоорієнтований підхід як до управління окремими підприємствами, що є учасниками кластеру, так і до управління кластером в цілому.

Література

1. Гавловська Н. І. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення : монографія / Н. І. Гавловська. – Хмельницький, 2016. – 480 с.
2. Гавловська Н. І. Інституціональна природа економічної безпеки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / Н. І. Гавловська // Бізнес Інформ. – 2016. – № 5. – С. 26–31.
3. Рудніченко Є. М. Опортуністична поведінка суб'єктів реалізації фіскальної функції держави в контексті економічної безпеки: погляд з позиції агентської теорії / Є. М. Рудніченко // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 6. – С. 18–23.
4. Рудніченко Є. М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства: монографія / Є. М. Рудніченко. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 389 с.

References

1. Havlovs'ka N. I. Ekonomichna bezpeka zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti promyslovykh pidpryyemstv: otsinyuvannya, modelyuvannya, mekhanizm zabezpechennya : monohrafiya / N. I. Havlovs'ka. – Khmel'nyts'ky, 2016. – 480 s.
2. Havlovs'ka N. I. Instytutsional'na pryroda ekonomichnoyi bezpeky sub'yektiv zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti / N. I. Havlovs'ka // Biznes Inform. – 2016. – № 5. – S. 26–31.
3. Rudnichenko Ye. M. Oportunistychna povedinka sub'yektiv realizatsiyi fiskal'noyi funktsiyi derzhavy v konteksti ekonomichnoyi bezpeky: pohlyad z pozytsiyi ahent-s'koyi teoriyi / Ye. M. Rudnichenko // Biznes-Inform. – 2013. – № 6. – S. 18–23.
4. Rudnichenko Ye. M. Otsinyuvannya ta modelyuvannya vplyvu sub'yektiv mytnoho rehulyuvannya na systemu ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva: monohrafiya / Ye. M. Rudnichenko. – Luhans'k: Promdruk, 2014. – 389 s.

Надіслана/Written: 19.04.2017 р.

Надійшла/Received: 24.04.2017 р.

Рецензент: д.е.н., проф. О. І. Гончар