

### Выводы

С учетом вышеизложенного, при реализации данной модели представляется возможным достижение ряда эффектов, в частности, формирование совокупного синергетического эффекта, который заключается в сложении эффектов разных иерархических уровней и достижении максимальной ценности проекта, а также эффекта операционного леввериджа, который сводится к своевременному пересмотру, переформированию и сокращению статей общих затрат и, как следствие, возможности экономии на условно постоянных затратах, которые являются основным источником риска управленческих решений.

### Литература

1. Коновалов С.И., Максимов С.А., Савин В.В. Моделирование производственных процессов автомобильного транспорта. Владимир: ВГУ, 2006, – 244 с.
2. Понтрягин Л.С. Болтянский В.Г., Гамкрелидзе Р.В., Мищенко Е.Ф. Математическая теория оптимальных процессов. – М.: «Наука», 1969. – 384 с.
3. Секерин В.Д., Телеева Ю.Н. Природно-экологические образы в формировании корпоративного имиджа. Маркетинг, № 6, 2008. – С. 28-36.

### **Развитие международного бизнеса в постиндустриальной экономике**

Зенкина Е.В.

Университет машиностроения  
evzenkina@mail.ru

*Аннотация.* В данной статье показано, что переход мировой экономики в стадию постиндустриального развития, связанный с увеличением доли нематериальной продукции и ростом информационных потоков, существенно меняет условия международного бизнеса и меняют логику его ведения.

*Ключевые слова:* постиндустриальная экономика, торговля нематериальной продукцией.

Переход мировой экономики в стадию постиндустриального развития, связанный с увеличением доли нематериальной продукции и ростом информационных потоков, существенно меняет условия международного бизнеса и вместе с этим логику его ведения.

Современные системы телекоммуникации значительно упростили проблему контактов между партнёрами сделок и согласования их решений вне зависимости от географического местонахождения. Теперь расстояние перестаёт быть фактором, ограничивающим международный бизнес.

Спектр объектов (товаров) коммерческих сделок активно расширяется по мере развития общественного производства, причем не только за счет появления новых видов изделий и услуг, но и включения в сделки *нематериальных активов, титулов прав собственности или прав требований*. То, что обычно рассмотрение мировой торговли ограничивается товарооборотом вещественной продукции и услугами, представляется данью устаревшим традициям.

На современном мировом рынке наряду с государствами и ТНК активно действуют новые участники – международные экономические организации, интеграционные союзы, международные биржи и аукционы, быстро растущие мегаполисы, различные неформальные экономические союзы. Многие некоммерческие, общественные, политические, религиозные организации и даже отдельные бизнесмены оказывают заметное влияние на характер международных экономических отношений и тем самым – на условия международного товарообмена, значительно усложняя процедуру коммерческих переговоров, реальных поставок, расчетов по сделкам.

Формы, методы проведения международных торговых сделок должны меняться в зави-

симости от особенностей товаров, услуг, предметов торговли. Эти изменения относятся не только к внешним, видимым сторонам торговых операций. Меняются принципы ценообразования новых товаров, и, прежде всего, нематериальной продукции творческого и интеллектуального труда, а также принципы оценки экономической выгоды товарных сделок, что, собственно, влечет изменение внешних форм и методов торговых операций. И все эти изменения относятся к сущностным, институциональным характеристикам международного бизнеса.

Важным фактором, определившим особенности развития мировой торговли на рубеже 21 века, стало активное внедрение в практику международной торговли *форвардных сделок*. Подобные контракты «на срок» заключались, как правило, при покупке сезонной сельскохозяйственной продукции, сроки поставок которой четко predetermined. Затем они распространились на лесозаготовку и добычу минерального сырья, с целью привлечения средств покупателя для их добычи.

Форвардные сделки нашли применение и на финансовых рынках. Торговля фьючерсами, как современная форма международных торговых сделок, со стандартизованными условиями по стоимости, срокам и условиям исполнения обязательств, сформировавшись на валютном рынке, вернулась и стала ведущей формой торговли и на рынке сырья. Внедрение принципа опционной торговли, породившего многочисленные формы финансовых деривативов на денежном рынке, завоевывает сегодня признание на других рынках.

Но сегодня форвардные сделки используются в чисто спекулятивных целях, нередко без всякой связи с реальным товарообменом. Масса контрактов заключается продавцами, не имеющими реального товара, и покупателями, не имеющими фактически денег на их оплату. Такие «форвардные сделки» стали привычным инструментом мировой торговли, открывая возможности проведения не одной, а ряда торговых сделок по купле-продаже и перепродажи одного и того же товара до момента его реальной поставки конечному покупателю. Стоимостные объемы торговых сделок намного превышают стоимость конкретных товаров, которые многократно выступают в качестве объекта торговых сделок.

Внедрение принципа опционной торговли, породившего многочисленные формы финансовых деривативов на денежном рынке, завоевывает признание на других товарных рынках

Меняется не только статистика торговых сделок. Меняется характер взаимоотношений на мировых рынках. Повышенный уровень риска форвардных операций потребовал укрепления *института посредников* – участников рынка, которые берут на себя дополнительную ответственность за выполнение обязательств по торговым сделкам. Традиционный двусторонний контракт между производителем товара и его потребителем включились новые участники, среди которых важное место заняли международные биржи и аукционы. Они выступают посредниками торговых сделок, принимая на себя ответственность за исполнение контрактов.

Двусторонние контракты не исчезли, они необходимы для многих товаров, имеющих индивидуальные особенности. Но для стандартной продукции, более или менее однородной по своим качественным характеристикам, (а этим условиям отвечает значительная часть минерального сырья и продовольствия), продажа через аукцион или товарную биржу позволяет реально расширить круг потенциальных покупателей, инициируя механизм конкуренции. Одновременно снижаются риски внешнеторговой операции, в силу дополнительных гарантий исполнения сделки со стороны аукциона или биржи.

Нематериальность новых товаров predetermined объективную необходимость *изменения принципов ценообразования и перестройки механизма конкуренции* на мировых рынках. Отсутствие прямой зависимости между рыночной ценой продуктов творческого и интеллектуального труда и непосредственными затратами на их производство сразу потребовало изменения логики ценообразования, сместив акцент с измерения затрат на оценку полез-

ности и потенциальной прибыльности продукции. Целесообразность этого подхода получила подтверждение на рынке валют и финансовых активов.

Рынок материально-вещественных товаров пока сохраняет свои прежние принципы ценообразования (по крайней мере, в теоретических исследованиях), но постепенно подчиняется *новой логике оценки результативности* международного товарообмена. Сегодня уже никто не спорит с очевидным фактом, что реальная полезность (а следовательно, и ценность) современных промышленных изделий во многом зависит не от условий их производства, а от условий их потребления. Никакая низкая цена не увеличит спрос на товар, если нет предпосылок его эффективного использования. Выбор на рынке информационной продукции, новых технологий, инжиниринговых услуг определяется не экономией на затратах, а полезностью их реального потребления.

На рынках нематериальной продукции, где всегда наиболее остро стоит проблема эффективного контроля качества и процесса отчуждения прав собственности, происходит постепенное *внедрение форм и методов неторговых отношений*: отношений аренды, найма, поручений, траста, переуступки прав требования и обязательств, инвестирования, совместной производственной деятельности. В итоге стирается грань между классической международной торговой сделкой и другими формами международной коммерческой работы и инвестирования.

Сегодня возникает проблема, связанная с регулированием нематериальных товарных потоков, потому что для их регулирования таможенные инструменты просто не эффективны [4]. Для многих услуг, сделок по переуступке прав требования, торговых операций на мировых валютных и фондовых биржах за рубежом и т.п. просто отсутствует факт пересечения таможенных границ, а таможенный контроль опирается на его регистрацию.

Получается, что в результате объективных изменений в формах и методах ведения международного бизнеса требуются новые инструменты регулирования международных торговых сделок. Соответственно, должны меняться и теоретические представления о формах и методах ведения международного бизнеса. Точно также и государствам, чтобы контролировать растущий объем коммерческих сделок с невещественными товарами, необходимо адаптироваться к меняющимся условиям международного бизнеса.

### Выводы

Подводя итог, следует подчеркнуть, что международный бизнес в настоящее время претерпевает глубокие изменения, связанные с ростом доли коммерческих сделок с товарами интеллектуального и творческого труда, с деньгами и финансовыми активами. Сдвиги в товарной структуре международной торговли меняют относительную эффективность привычных методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и обуславливают развитие и внедрение в практику международного бизнеса новых методов и инструментов.

### Литература

1. Walter Truef Anderson All Connected Now. Life in the First Global Civilization – L.: Westview Press, 2001.
2. Бегма Ю.С. Эволюция институтов постиндустриальной мировой торговли. М., Вестник РГГУ, № 11, 2007.
3. Дякин Б.Г. Международный бизнес. Т. 6, М., Изд-во ТЕИС, 2013. 583 с.
4. Малинина Е.В., Фетисов С.К. Финансовая глобализация как новая среда формирования экономической безопасности – Прага, Материалы IX международной научно-практической конференции «Современные научные достижения – 2013», 2013.