

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИГОДИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Студентка Шкурко Ю.І., гр. М-93

Сьогодні багато вчених зазначають, що з кінця ХХ ст. і до цього часу у світі почали формуватися новий тип суспільства – постіндустріальний і характерна для нього нова модель економіки – економіка знань. Знання стають важливим ресурсом, який поряд з працею, капіталом і природними ресурсами забезпечує зростання і конкурентоспроможність економічної системи. В умовах інтенсивного розвитку економіки знань, крос-культурна трансляція сприяє створенню нового знання, що перетворюється в унікальну конкурентну перевагу. У даному випадку ми маємо на увазі ті знання, досвід, цінності, норми, переконання та образи, які формувалися віками під впливом національних культурних традицій, які укорінилися в соціальній пам'яті народу та не потребують доказів. Тобто це неявні підсвідомі знання, які формують специфіку ведення справ у тій чи іншій країні. Їх складно чітко сформулювати та висловити без двозначностей та невизначеностей. Ці знання накопичуються протягом усього часу існування організації й дозволяють їй розвивати інтуїцію та здатність пізнавати, що сприяє кращому розумінню бізнесу. Даний процес можна назвати накопиченням мудрості організації. Кожен співробітник вносить свою частку, засновану на особистій інтерпретації наявної інформації, в організацію. Групова інтерпретація та засвоєння (асиміляція) знань залежать від синергії всіх учасників у групі. Організаційні знання ґрунтуються на унікальній історії минулого організації та акумульованому досвіді досліджень. Не існує двох груп або організацій, які б думали або діяли однаково. Синергія окремих груп не може бути скопійована.

Таким чином, знання груп – це окрема незамінна компетенція. Успіх японських фірм, які працюють на міжнародній арені, пояснюється їх здатністю виявляти в процесі спільної роботи із неявних знань, якими володіють співробітники компанії-партнера, явні знання та відтворювати їх у майбутньому, тим самим перетворюючи виявлені знання в додатковий корпоративний ресурс.

Компанія, що залишає знання, які можуть бути корисними для багатьох підрозділів, доступними лише одному з них, ризикує втратити унікальну конкурентну перевагу. Звичайно, представникам тих країн, культури яких є близькими, легше формувати структуру взаємовідносин. Проте легкість не завжди зумовлює вищу ефективність. Якщо країни розуміють доцільність та готові до співпраці з країнами, культури яких суттєво відрізняються, то, у випадку їх взаємодії, вони можуть отримати набагато більший ефект, ніж якщо б вони працювали виключно зі спорідненими культурами.

Цей ефект можна розглядати як трансакційні вигоди, а саме: вигоди від взаємного обміну неявними культурно зумовленими знаннями, цінностями, нормами, досвідом тощо.

Ці вигоди можуть бути віддаленими у часі, і тому їх досить складно матеріалізувати. Проте діяльність провідних транснаціональних корпорацій, які розміщують різні за специфікою виробничі комплекси в багатьох країнах світу, уже зараз доводить, що цей ефект дійсно має місце. У даному випадку можна говорити про культурно зумовлені порівняльні переваги у міжнародній торгівлі.

Отже, розглядаючи культуру як сукупність знань, які здатні зумовити економічний ефект, можна стверджувати, що вектором розвитку міжнародних економічних відносин має стати взаємодія різних культур.

Науковий керівник: Петрушенко Ю.М.

Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. (м. Суми, 24–26 квітня 2013 р.) : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – Т. 3. – С. 274-275.