

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН У СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Резюме. Проаналізовано значення терміну «партнерство» у сучасній світовій економіці, визначено основні переваги при встановленні довготривалих партнерських зв'язків, виділено основні ознаки, що характеризують партнерські відносини та подано класифікацію інтеграційних структур в залежності від форм об'єднання компаній.

The summary. The meaning of term "partnership" in the modern world economy is analyzed, main advantages in creating long-term partner relationships are found out, the main criterion that characterized partner relationships are depicted, and classification of integration structure is given.

Ключові слова: партнерство, співробітництво, інтеграційні структури, транснаціональні стратегічні альянси (ТСА).

Постановка проблеми. Партнерська взаємодія стала об'єктом наукового дослідження в останні десятиліття, хоча про існування даного феномена говорять, принаймні, з кінця ХІХ століття. Підкреслюючи ґрунтовність, високий рівень досліджень вітчизняних і зарубіжних учених, високо оцінюючи їх наукову та практичну значущість, а також внесок у вивчення даної проблеми, слід відмітити, що нині відсутнє комплексне дослідження даного феномена, яке дозволило розглянути проблему партнерської взаємодії з позиції ідеальної моделі належного.

Актуальність аналізу партнерської взаємодії обумовлена існуючою суперечністю між ступенем розробленості партнерства як універсального способу взаємодії в умовах сучасного менеджменту та маркетингу, необхідністю створення ідеальної моделі партнерської взаємодії, що має як методологічне, так і практичне значення.

Аналіз досліджень. Сучасними іноземними та вітчизняними дослідниками названих проблем є Майданчик Б.І., Карпунін М.Г., Любинецький Я.Г., Райзберг Б.А., Банашов С. В., Седов П.Л., Носкова І.Я., Портер М., Татаринцева А.

Виклад основного матеріалу. Насамперед слід зауважити, що термін «партнерство» останнім часом став досить уживаним серед політиків, правознавців, у ділових колах. Часте звернення до нього на сторінках популярних наукових видань, у виступах політичних лідерів, міжнародних документах створює відчуття, що йдеться про давно відомий феномен і визначене в теоретичному плані поняття. Вживання неточних понять здатне привести до парадоксальних висновків і приховує в собі потенційну можливість логічної помилки.

Відсутність відповідної офіційної формалізації відносин стратегічного партнерства, необґрунтоване застосування цієї категорії призводить до розмивання цього поняття та зниження ефективності механізмів його імплементації і, врешті-решт, девальвації самої ідеї партнерства.

В теорії партнерства відомі кілька його видів, які характеризують систему відносин всередині будь-якої організації (соціальне партнерство) та відносини організації із суб'єктами, котрі є споживачами тих чи інших послуг, що продукує ця організація (стратегічне партнерство).

Нинішнє трактування суті партнерства можна представити у розрізі різнобічних наукових підходів. Так, частина авторів, серед яких Гетьман В.Г., розглядають партнерські відносини як прояв інтеграційних зв'язків між підприємствами. Інші, Майданчик Б.І., Карпунін М.Г., Любинецький Я.Г., - як горизонтальні взаємовідносини партнерів у господарській діяльності. Дещо ґрунтовніше висвітлюють проблему партнерства науковці, які визначають його одним серед найвагоміших принципів ринкової економічної системи, називаючи принципом договірних, контрактних відносин, які прийшли на зміну відносинам підлеглості (Райзберг Б.А., Банашов С. В., Седов П.Л.). Прибічники вертикальних зв'язків (Носкова І.Я., Портер М.) під партнерством розуміють комерційні зв'язки, легальні правила конкуренції, а відтак і ринкові закони, вбачаючи майбутнє процвітання економіки в посиленні ролі контрактів і договорів.

Найбільш повно характеризують суть ділового партнерства ті науковці, котрі визначають його як господарський процес, в ході якого всі учасники: фірми, споживачі,

інвестори і держави, здійснюють той чи інший вибір. Слушним є зауваження професора Р. Коуза, що економіка – це «наука про вибір». Очевидно, що саме правильний вибір основних напрямків співробітництва, форм і методів їх реалізації на базі взаємної вигоди та рівноправ'я сторін є головною метою партнерства підприємств.

Термінологія і практика партнерства в останні десятиліття ХХ століття широко використовується у сфері міжнародних відносин. Зокрема, статусом партнерів володіють всі країни – члени Європейського Союзу, прийняті глобальні міжнародні проекти, такі, як, наприклад, «Програма партнерства в ім'я світу» між НАТО і новими незалежними державами. Україна проводить політику «рівних партнерських відносин в рамках СНД», прагне «вибудувати партнерство» зі своїми західними сусідами, про що свідчить ряд укладених Українською державою міжнародних документів, серед яких, наприклад, Хартія україно-американського партнерства, дружби і співпраці (1994); Угода про партнерство і співпрацю між Україною і Європейським співтовариством і їх державами-членами (1994); Хартія про особливе партнерство між Україною і організацією Північноатлантичного договору (НАТО) (1997); двосторонні міжнародні договори.

Відповідно до проведених досліджень можна виділити ознаки, які характеризують партнерські відносини і є умовами здійснення партнерства. Ці ознаки можна розділити на дві великі групи:

1. критерії об'єктивного характеру:

- автономність суб'єктів;
- їх соціальна, зокрема, правова, рівність;
- спільність дій;
- безпосередній контакт суб'єктів у формі спілкування;
- наявність взаємних інтересів;
- свобода вибору партнера

2. критерії суб'єктивного характеру:

- суб'єктивне сприйняття іншого як рівного;
- взаємна довіра;
- взаємна відповідальність;
- ціннісні установки сторін на взаємну відмову від примушення.

Одним з критеріїв партнерства є спільна діяльність. Спільність дій виступає, з одного боку, як ознака партнерства, а з іншого, як поняття, що з ними співвідноситься.

Наступний критерій партнерства – свобода вибору партнерів – є ознакою партнерства, оскільки самі партнерські відносини можливі в умовах відносин ринкового типу. Партнерство – інтегруючий елемент ринкової економіки, а його види та принципи залежать від того, на якому рівні воно здійснюється і хто є суб'єктами взаємовідносин. Ринкові відносини в даному випадку відображають орієнтацію на принципи ринку при здійсненні партнерської взаємодії. До таких принципів слід віднести, перш за все, плюралізм, вільну конкуренцію. Це не означає, що в ситуації монополії (державної, партійної) відсутня взаємодія між суб'єктами, але таку взаємодію, швидше, слід назвати «вимушеною співпрацею». Основним мотивом участі партнерів у міжнародному бізнесі є можливість збільшення масштабів та ефективності підприємництва за рахунок інтернаціоналізації певних сегментів ринку, використання нових додаткових джерел матеріальних та інвестиційних ресурсів, диверсифікації виробничо-господарської діяльності.

Виходячи з вищесказаного, можна сформулювати основні переваги, котрі пов'язані безпосередньо зі встановленням довгострокових партнерських відносин:

- зниження адміністративних витрат,
- більш ефективне використання ресурсів,
- покращення якості зв'язку між сторонами, підвищення рівня їх взаєморозуміння,
- удосконалення нововведень,
- покращання діяльності.

Зрозумілим і безперечним є факт необхідності дослідження феномену партнерства, розробки чіткої методики формування ефективної системи партнерських відносин.

Конкурентний вже за своєю сутністю бізнес підштовхує підприємства до того, щоб вони досліджували різні підходи до створення, розвитку та підтримки своїх конкурентних

переваг. Підприємці вважають, що вони мають бути партнерами, для того, щоб забезпечити виживання і процвітання фірми, мати можливість конкурувати з іншими підприємствами. З метою покращення таких показників, як якість та ефективність, фірми створюють альянси, іноді стратегічні робочі мережі, зі своїми постачальниками, споживачами, конкурентами.

Інтеграція всіх країн в світовий ринок приводить до значного загострення конкурентної боротьби, що змушує підприємницький сектор вибирати та реалізовувати в своїй діяльності стратегії, які засновані не стільки на суперництві, скільки на розробці стратегії довгострокових партнерських відносин на рівні як вертикальних так і горизонтальних зв'язків.

Міжнародна економічна інтеграція найбільшого розвитку досягла в другій половині ХХ століття. Незважаючи на помітну строкатість в розвитку інтеграційних об'єднань, можна виокремити деякі їх спільні риси й закономірності, які найбільш концентровано проявилися в конкретних формах інтеграції. Причому форми міжнародної економічної інтеграції залежать від того, на якому рівні здійснюються інтеграційні процеси: на мікрорівні чи макрорівні. На мікрорівні економічна інтеграція здійснюється через взаємодію капіталу окремих господарюючих суб'єктів (підприємств, фірм) сусідніх країн шляхом формування системи економічних угод між ними, створення філіалів за кордоном і т. ін. На макрорівні економічна інтеграція здійснюється на основі формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик.

На мікрорівні міжнародна економічна інтеграція виступає у формі спільного здійснення геологорозвідувальних та пошукових робіт, спільного будівництва господарських об'єктів, спільного виконання проектно-конструкторських робіт, створення спільних підприємств, спеціалізації та кооперації виробництва, прямих зв'язків тощо. Ці форми не завжди існують в "чистому" вигляді. На практиці найбільш часто фірми створюють спільні виробництва, де тісно поєднуються наукова, виробнича і торгово-збутова діяльність. Основою таких виробництв є спільні підприємства, тобто підприємства, в яких має місце об'єднання матеріальних, науково-технічних, трудових та фінансових ресурсів партнерів з метою досягнення максимального прибутку. Спільні підприємства можуть створюватися кількома шляхами: 1) шляхом заключення угоди про заснування спільного підприємства; 2) шляхом спільного будівництва нового підприємства з визначенням частки участі в ньому кожного партнера; 3) шляхом купівлі зарубіжним партнером акцій національного підприємства.

В економічній літературі розрізняють екстернальну й інтернальну інтеграцію. Екстернальна інтеграція являє собою розширення міжнародної діяльності фірми за рахунок використання конкурентних переваг своїх партнерів на зарубіжних ринках. Інтернальна ж являє собою організацію фірмою власних закордонних філіалів або дочірніх компаній і набуття нею контролю над уже діючими зарубіжними фірмами. Екстерналізація й інтерналізація як шляхи інтеграції на мікрорівні найбільш активно застосовуються транснаціональними корпораціями (ТНК). Залежно від ступеня усупільнення капіталу та виду господарської діяльності ТНК можуть бути представлені картелями, синдикатами, пулами, трестами, концернами, консорціумами. Найпоширенішими серед них є ТНК у формі концерну.

Транснаціональні концерни можуть бути одно- та багатогалузевими. Становлення багатогалузевих концернів - результат стратегії зменшення ризику через диверсифікацію виробництва. Нині більшість ТНК - це багатогалузеві об'єднання з децентралізованою системою управління й відносно значною роллю регіональних управлінських структур. Такі корпорації здійснюють як горизонтальну, так і вертикальну інтеграцію.

Використання цих класифікаційних ознак дозволяє визначити основні підходи до процесу створення інтеграційної структури, визначення її цілей та стратегії діяльності (рис.1).

Таким чином, в умовах підвищеної уваги до розвитку форм взаємодії між підприємствами важливого значення набувають питання створення інтеграційних структур, визначення характеру зв'язків між підприємствами в залежності від поставленої мети.

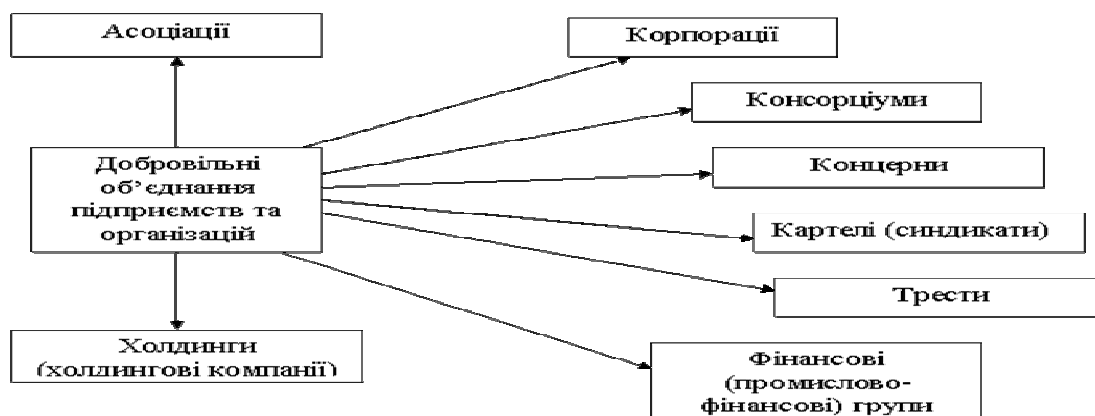


Рис.1. Об'єднання підприємств та організацій

Пошук ефективно організованих форм об'єднань є однією з головних проблем світового економічного розвитку. У світовій практиці склалися різні типи інтеграційних об'єднань, які різняться залежно від цілей співпраці, характеру господарських відносин між учасниками, ступеня самостійності.

В світовій практиці існують різноманітні типи інтеграції фірм, що різняться в залежності від ступені самостійності учасників об'єднань, характеру виробничих та господарських зв'язків між учасниками, цілей співробітництва тощо. Так, згідно з дослідженнями І.Г. Владимирової, все різноманіття організаційних форм інтеграції можна поділити на жорсткі (концерн, трест) та м'які (асоціація, консорціум, стратегічний альянс). Порівняльний аналіз інтеграційних форм за І.Г. Владимировою наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз інтеграції сфер господарчої діяльності в залежності від форми об'єднання компаній

Сфери діяльності	Концерн	Конгломерат	Консорціум	Синдикат	Асоціація	Трест
Виробництво	+	-	-	-	-	+
Маркетинг	+	-	-	+	-	+
Фінанси	+	+	-	-	-	+
Облік	+	+	-	-	-	+
Бізнес-планування	+	+	+	+	-	+

Умовні позначення:

(+) – централізація даної сфери діяльності в рамках організаційної форми інтеграції компаній;

(-) – децентралізація даної сфери діяльності в рамках організаційної форми інтеграції компаній

Всі види інтегрованих підприємств потребують загального підходу до виявлення класифікаційних ознак, за якими ці підприємства можна класифікувати та об'єднувати у групи. Виявимо деякі основні класифікаційні ознаки інтегрованих підприємств (табл. 2).

Транснаціональні стратегічні альянси (ТСА) - різноманітні форми союзів самих ТНК. ТСА - особлива організаційна форма міжфірмових, міжкорпораційних зв'язків двох або більше компаній, у рамках якої здійснюється довгострокова координація економічної діяльності

учасників з метою реалізації масштабних виробничих проектів, максимізації результатів технологічної кооперації, скорочення тривалості інноваційних процесів, зниження вартості та ризикованості виробництва, поліпшення умов доступу до певних ринків.

Таблиця 2

Деякі основні класифікаційні ознаки інтегрованих підприємств

Класифікаційна ознака	Види інтегрованих підприємств
За ступенем стійкості взаємозв'язків	- довготермінові - короткотермінові
За способом створення	- добровільні - інституційні
За формою утворення	- жорсткі - м'які
За формою внутрішньої взаємодії	- горизонтальні - вертикальні - конгломератні
За характером власності	- приватні - державні та муніципальні - змішані - змішані за участю державного капіталу - приватні та державні за участю іноземного капіталу
За галузевим охопленням	- моногалузеві - полігалузеві
За цілями об'єднання	- виробничі - збутові - фінансові - посередницькі - будівельні, тощо
За ступенем охоплення ринку	- зовнішньоекономічні - національні - міжрегіональні - регіональні - локальні
За ринковим становищем	- монополісти - олігополісти
За ступенем збереження юридичної та економічної самостійності підприємств	- з втратою самостійності - зі збереженням самостійності - з частковим збереженням самостійності
За ступенем об'єднання господарчої діяльності	- об'єднання окремих сторін господарчої діяльності - об'єднання більшості сторін господарчої діяльності
За ступенем наявності виробничої спільності	- з відсутністю виробничої спільності - з наявністю виробничої спільності

У рамках ТСА здійснюється різновекторна координація - як горизонтальна (між підприємствами однієї галузі), вертикальна (між постачальниками та споживачами по

технологічній лінії виготовлення і виробничого споживання продукції), так і діагональна (між різногалузевими структурами), що додає оперативності у розв'язанні завдань розвитку виробництва, забезпечує більшу управлінську гнучкість і технологічну мобільність.

З точки зору організаційної структури ТНК функціонують як одно- та багатогалузеві концерни. Одногалузеві концерни - це, як правило, горизонтально інтегровані корпорації. Вони являють собою підприємства, що випускають велику частину однорідної продукції. Наприклад, так функціонують британська ТНК "Водафон", яка надає телекомунікаційні послуги, мережа підприємств "Fast Food".

Багатогалузеві концерни можуть існувати у формі вертикально інтегрованих корпорацій і диверсифікованих ТНК. Вертикально інтегровані корпорації утворюються у результаті об'єднання при одному власникові та під єдиним контролем найважливіших сфер виробництва кінцевого продукту. Зокрема, транснаціональна нафтова компанія видобуток сирової нафти здійснює в одній країні, рафінування - в іншій, а продаж кінцевих нафтопродуктів - у третій країні. Диверсифіковані ТНК охоплюють національні підприємства з вертикальною і горизонтальною інтеграцією. Типовий приклад корпорації такого типу - швейцарська корпорація Nestle, що має 95% своїх виробництв за кордоном і зайнята ресторанним бізнесом, виробництвом продуктів харчування, реалізацією косметики, вин та ін. Число таких компаній в останні роки швидко зростає.

Комплексна стратегія ТНК заснована на глобальному підході, який передбачає оптимізацію результату не для кожної окремої ланки, а для об'єднання, тобто для корпорації в цілому, її суть полягає в децентралізації управління міжнародним концерном і значному підвищенні ролі регіональних управлінських структур. Така політика стала можливою завдяки досягненням техніки в галузі зв'язку та інформації, розвитку національних і міжнародних банків даних, повсюдній комп'ютеризації. Вона дає змогу ТНК координувати виробничу і фінансову активність закордонних філій і дочірніх фірм.

Комплексна інтеграція в рамках ТНК потребує і комплексної організаційної структури, що виражається у створенні регіональних систем управління та організації виробництва.

Висновки: Очевидно, що сама лише декларація стратегічного партнерства, на якому б рівні вона не здійснювалася, ще не означає реальної наявності такого партнерства чи його імплементації в майбутньому. Правильний вибір держави, з якою потрібно будувати відносини на умовах стратегічного партнерства, а також успіх реалізації цієї ідеї значною мірою залежить від підтримки не лише політичної еліти, а й громадськості та оцінок експертів – політологів, економістів, дипломатів, що надзвичайно актуально в умовах відсутності чіткого визначення дефініції «стратегічне партнерство».

В умовах підвищеної уваги до розвитку форм взаємодії між підприємствами важливого значення набувають питання створення інтеграційних структур, визначення характеру зв'язків між підприємствами в залежності від поставленої мети.

У світовій практиці склалися різні типи інтеграційних об'єднань, які різняться залежно від цілей співпраці, характеру господарських відносин між учасниками, ступеня самостійності. Пошук ефективно організованих форм об'єднань є однією з головних проблем світового економічного розвитку.

Виникнення ТНК є результатом розвитку об'єктивних процесів інтернаціоналізації сфери обігу та виробництва, а їх розвиток зумовлюється чинниками, які дають змогу максимізувати вигоду від міжнародного поділу праці й інших факторів виробництва, сприяють оптимальній реалізації цільової функції корпорації.

Використана література:

1. Бречко О. Перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України / О. Бречко // Наука молода. – 2006. – №5. – С. 82-86.
2. Владимірова И.Г. Организационные формы интеграции компаний / И.Г. Владимірова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №6. – С. 65.
3. Гостева І. С. Прояви видів втрати зиску в інтегрованих підприємствах / І.С. Гостева // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2008. – № 5 (123). – С. 111.
4. Дементьев В.В. Экономика как система власти / В.В. Дементьев // Экономика и право. – 2002. – № 2(3). – С. 42-47.

5. Красникова Е. Взаимоотношения бизнеса и фирм, занимающихся маркетинговыми исследованиями (влияние партнёрских отношений на выполнение работы) / Е.Красникова // Маркетинговые исследования в Украине. – 2004. - №5 (6) сентябрь-октябрь – С. 57-67.
6. Михайловська О.В. Спеціальні економічні утворення в системі міжнародних інтеграційних процесів / О.В. Михайловська // Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 198 с.
7. Рональд Коуз. Фирма, рынок и право / Коуз Рональд // Пер. с англ. – Нью-Йорк: Телекс, 1991. – 190 с.
8. Стратегические альянсы: Пер.с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с.
9. Шаврук С.А. Международные стратегические альянсы и многонациональное управление / С.А. Шаврук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету – 2005. – №2. – С. 14-25.