

**Асиметрія розвитку міжнародних партнерських відносин між
підприємствами країн світу.**

Існування асиметрії у розвитку міжнародних партнерських відносин між підприємствами країн світу зумовлено різноманіттям історичних, природно-географічних, соціально-економічних, політичних факторів, зокрема таких, як забезпечення країн природно-сировинними ресурсами, різний ступінь розвитку господарської інфраструктури, політико-правового середовища, систем зв'язку, транспорту тощо.

Саме поняття асиметрії характеризує нерівномірність у розподілі ресурсів чи існуванні переваги у чомусь однієї сторони по відношенні до іншої. Симетричність чи асиметричність партнерських відносин обов'язково передбачає наявність центру, стосовно якого суб'єкти визначають протилежність своїх позицій у відносинах між собою. Таким центром між підприємствами, наприклад, можуть виступати певний рівень розвитку, досягнення в тій чи іншій галузі, володіння певними технологіями, сфера впливу чи домінування. Різниця між симетричністю та асиметричністю полягатиме також і в неоднаковій віддаленості від певного рівня чи певної мети, що виступають центром координат системи міжнародних партнерських відносин та наявності спільних стратегічних цілей. В свою чергу, збіг або розбіжність стратегічних інтересів залежать від сфери їх реалізації. Прикладом застосування позитивних асиметричних стратегій є захоплення компаніями певних країн окремих сегментів світового ринку в певних галузях виробництва завдяки використанню новітніх технологій.

Явище асиметрії набуває поширення у системі соціально-економічних наук наприкінці 90-х років. Відповідно концепцію асиметрії, що втілює ідею порушення принципів ймовірного симетричного світоустрою, починають

застосовувати і в теорії міжнародних відносин. Основні характеристики та тенденції розвитку нової системи міжнародних відносин визначають відмінність її від усіх попередніх, диктуючи нові стратегічні, оперативні та тактичні правила гри.

Для системи міжнародних відносин характерною стає нова ієрархія цінностей. На перший план виходить боротьба за вплив над інформаційними, комунікаційними, фінансовими потоками з метою встановлення власного контролю над ними та прийняття стратегічних рішень.

Асиметрія між підприємствами країн світу відбувалася під впливом посилення нерівномірності руху факторів виробництва, конкуренції місцевих фірм і ТНК та реалізації компліментарної різнорівневої (локальної, регіональної, національної, наднаціональної) політики зниження диспропорційності соціально-економічного розвитку та забезпечення його сталості.

Крім цього, інтернаціоналізація виробництва, стрімка експансія провідних ТНК на світові у т.ч. на європейські ринки у 90-ті роки XX ст. внесла певні корективи у моделі розміщення господарюючих суб'єктів, а деякі взагалі втратили свою актуальність.

Транснаціональне зрощення привело до змін у характері професій і виникнення нових видів праці, створюються нові робочі місця, на яких праця вимагає великих інтелектуальних витрат, творчого підходу і посиленої відповідальності. Формування і поширення інформаційних транснаціональних мереж на Східну Європу стало каталізатором підвищення її економіки, становлення малих і середніх підприємств, створення нових сфер зайнятості та позитивно позначилося на регіональному, політичному, економічному і культурному розвитку.

Таким чином, у країнах світу сформувалися різні типи інтеграційних об'єднань та партнерських союзів, з притаманними їм ознаками та особливостями функціонування, які різняться залежно від цілей співпраці,

характеру господарських відносин між учасниками, ступеня самостійності, та інше.

Сьогодні, говорячи про партнерство, маємо на увазі договір між суб'єктами господарювання, які, діючи в дусі співробітництва, домовилися про заснування підприємства шляхом об'єднання власності, знань, діяльності та прибутку. Проте, варто зауважити, що в кожній країні, партнерство має свої особливі форми, види та індивідуальні характеристики, притаманні для певного господарського устрою.

Варто наголосити, що загалом в правовій системі під основною формою партнерства розуміють товариство, в якому усі партнери керують бізнесом та несуть особисту відповідальність по зобов'язаннях та боргах. Дві найбільш поширені форми, які найчастіше зустрічаються у країнах, - це командитне товариство, в якому обмежується здатність партнерів управляти бізнесом взамін на обмежену можливість участі в розподілі боргів підприємства та товариство з обмеженою відповідальністю, в якому усі партнери мають обмежену відповідальність.

Так, в Німеччині існують наступні форми партнерства: генеральне партнерство ((General Partnership) (Offene Handelsgesellschaft, OHG)) та партнерство з обмеженою відповідальністю ((Limited Partnership (Kommanditgesellschaft, K.)). В OHG всі партнери несуть повну відповідальність за борги та зобов'язання, тоді як в KG відповідальність партнерів обмежується їх індивідуальними внесками в партнерство. В Індії та Пакистані партнерство визначається як відносини між двома і більше особами, що спільно ділять прибутки і збитки відповідно до їх вкладів у бізнес, тоді як у США, Федеральне управління сполучених Штатів не має конкретного законодавчого права, що регулює встановлення партнерських відносин. Проте в кожному із 50 штатів, а також в окрузі Колумбія є свої власні закони та загальні права, що регулюють партнерство.

Варто зауважити, що в Україні виробниче партнерство є найбільш поширеною формою організації економічної діяльності. Проте, практика

сучасного господарювання українських підприємств із зарубіжними партнерами свідчить про наявність певних проблем та розбіжностей у політико – правових, організаційно – структурних та соціально – психологічних сферах.

Таким чином, подолання асиметричності розвитку партнерських відносин на різних рівнях управління спільним підприємництвом – внутрішньовиробничому, галузевому, регіональному, державному та міжнародному є одним із важливих завдань для українських партнерів при створенні сприятливого клімату для плідної співпраці.

Крім цього, варто наголосити, що лише тоді, коли компанії створюють механізми – структури, процеси і навички – для подолання організаційних і міжособистісних відмінностей, отримується справжня цінність від партнерського союзу на всіх рівнях взаємодії і відбувається ефективна та активна співпраця.

Література:

1. Иванов Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.
2. Лучко М.Л. Конкурентные стратегии ТНК: стратегические альянсы, слияния и поглощения / М.Л. Лучко // Вестник Московского университета, серия 6. Экономика – 2004г., № 1 – с. 31-58.
3. Михайловська О. В. Спеціальні економічні утворення в системі міжнародних інтеграційних процесів: Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 198с.
4. Онищенко В.П. Основні концептуальні положення сучасного міжнародного менеджменту / В.П. Онищенко // Економіка України. - 2008. - № 11. – С. 4 – 16.