ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дослідження. На сучасному етапі розвитку глобальної економіки неможливо реалізувати значні інноваційно-інвестиційні проекти зусиллями однієї, навіть потужної ТНК, натомість, використання досвіду, інтелектуальних та інших активів міжнародних партнерів дозволяє в процесі співпраці досягати синергетичних ефектів та вирішувати завдання стратегічного розвитку кожного із них. В умовах посилення глобальної конкуренції за ринки збуту та природні ресурси, особливістю сучасного розвитку світової економіки є стрімке зростання вартості інновацій, що, в свою чергу, актуалізує завдання формування стратегічних міжнародних партнерських відносин підприємств різних країн для утримування ринкових лідерських позицій.

Досвід підприємств країн Європи свідчить, що ефективність міжнародного партнерства залежить від вдало побудованої моделі партнерських відносин між компаніями, що у свою чергу сприяє появі у фірм значної кількості переваг, які в подальшому дозволяють розширити обсяги виробництва, збільшити обсяги прибутку, зменшити витрати, здобути досвід та знання, отримати конкурентні переваги, чи навіть подовжити період життєвого циклу бізнесу та забезпечити його стійке функціонування в умовах глобальної нестабільності.

Дослідженням розвитку міжнародних партнерських відносин у світовій економіці присвячені роботи таких зарубіжних дослідників як: Р. Коуза, Б. Райзберга, А. Томсона, вітчизняних – Л. Антонюка, С. Банашова, В. Будкіна, Л. Бабій, К. Гаджієва, І. Гладій, А. Ігнатюка, В. Куриляк, Н. Мікули, В. Мельник, Д. Лук'яненка, Т. Орєхової, О. Чернеги, Є. Панченка, А. Поручника, Є. Савельєва, П. Сєдова, С. Соколенка, О Сохацької, Д. Фельдмана, Г. Филюк, П. Циганкової, С.Чеботара, О. Ястремської та інших.

Розвиток стратегічного партнерств вивчали Р. Уоллес, Г. Хемел і К. Прахалад, Б. Гаррет та П. Дюссож. Розгляду стратегічного партнерства з точки зору теорії трансакційних витрат присвячені роботи К. Ерроу, Дж. Коммонса та Д. Норта. Вивченням партнерських відносин як інтеграційних зв'язків на мікро- та на макрорівні займалися такі науковці як В. Гетьман, Б. Майданчик, М. Карпунін, Я.Любинецький, І. Носков.

Проте, у вітчизняній науковій літературі відсутнє комплексне дослідження процесів формування міжнародних партнерських відносин підприємств країн Європи, які є успішними у багатьох сферах. Вітчизняні підприємства, як правило, не мають досвіду створення стратегічних міжнародних партнерств, державне регулювання цієї сфери є недосконалим. Важливість вивчення міжнародних партнерських відносин та можливість реалізації досвіду їх функціонування в Україні зумовили вибір теми дослідження, постановку мети та завдань.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами і темами. Дисертаційне дослідження виконано відповідно до плану науково-дослідної роботи кафедри міжнародного економічного партнерства Тернопільського національного економічного університету у межах держбюджетної науково-дослідної теми

«Розвиток міжнародних партнерських відносин та просування інтересів України» (номер державної реєстрації № 0110U008606), у якій автором виконано розділи «Дослідження сучасних тенденцій реалізації міжнародних партнерських відносин підприємств країн Європи» та «Перспективи використання європейських партнерських відносин українськими підприємствами»).

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування процесів формування міжнародних партнерських відносин підприємств країн Європи, виокремлення тенденцій їх розвитку та вироблення практичних рекомендацій щодо використання конкретних форм ефективної партнерської взаємодії між вітчизняними та зарубіжними підприємствами.

Для досягнення мети ставились такі завдання:

- дослідити теоретичні засади формування партнерських відносин у світовій економіці з метою систематизації та уточнення основних понять;
- обґрунтувати процес формування міжнародних партнерств підприємств для визначення мотивів партнерів, форм реалізації та виокремлення етапів їх створення;
- виокремити новітні тенденції розвитку партнерських відносин підприємств Європи для визначення форм співпраці, характерних для конкретних галузей економіки країн;
- здійснити оцінку ефективності функціонування міжнародних партнерств підприємств країн Європи з метою застосування цього досвіду в Україні;
- окреслити напрями подолання асиметричності процесу формування міжнародних партнерств за участю вітчизняних підприємств у пріоритетних для України галузях економіки;
- запропонувати механізм державної підтримки міжнародного партнерства підприємств України.

Об’єктом дослідження є процес формування міжнародних партнерських відносин підприємств.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади формування міжнародних партнерських відносин підприємств країн Європи.

Методи дослідження. У процесі дисертаційного дослідження були використані загальні та спеціальні методи і прийоми наукового пізнання. Серед них: метод групування, порівняння та узагальнення економічних показників для дослідження тенденцій та закономірностей функціонування міжнародних партнерських об’єднань; метод теоретичного узагальнення і порівняння для розкриття основних сутнісних аспектів формування партнерських відносин у структурі міжнародних економічних відносин; метод аналізу і синтезу для дослідження партнерських відносин між суб’єктами господарювання у міжнародній економіці; математичні методи порівняння та узагальнення економічних показників; економіко-математичні моделі динаміки показників діяльності фірм; статистичні методи кореляційно-регресійного аналізу; абстрактно-логічний метод для визначення шляхів удосконалення механізму функціонування партнерських структур у вітчизняній економіці. Візуальна інтерпретація дослідження стала

можливою завдяки графічному методу дослідження.

Інформаційну базу дослідження складають наукові праці вітчизняних та іноземних економістів з теорії і практики міжнародних економічних відносин та світового господарства, монографічні праці, матеріали науково-практичних конференцій, дані інформаційно-аналітичних бюлетенів та оглядів, періодичні видання, законодавчі та нормативні акти, що регулюють підприємницьку діяльність, офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, Європейської Комісії – Євростат, Світового банку, ЮНКТАД, МВФ, ОЕСР, матеріали провідних вітчизняних та зарубіжних компаній.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у поглибленні теоретичних засад формування міжнародних партнерських відносин підприємств, виокремленні тенденцій їх перебігу в країнах Європи та виробленні практичних рекомендацій щодо вибору форм міжнародного партнерства для підприємств України.

Наукова новизна одержаних результатів характеризується наступним:

вперше:

- запропоновано функціональну схему формування партнерських відносин підприємств, що включає аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінку власних можливостей підприємства, забезпечує виявлення потенційних партнерів, вироблення конкурентної стратегії взаємодії, обрання оптимальної форми міжнародної співпраці, використання переваг партнерів задля досягнення синергетичного ефекту від об'єднання зусиль на всіх етапах створення формального або неформального партнерства;
- виокремлено напрями подолання асиметричності при формуванні партнерських відносин національних компаній із зарубіжними партнерами, що сприятимуть кращому використанню галузевого потенціалу вітчизняних підприємств, розвитку наукової співпраці, впровадженню інновацій та ефективнії роботи в рамках міжнародних партнерських структур;

удосконалено:

- механізми державної підтримки формування міжнародного партнерства в Україні, які охоплюють реструктуризацію промислового сектору економіки на основі раціоналізації організаційно-правових форм господарської діяльності та застосування фінансових механізмів структурних змін у промисловості, реалізації програм державно-приватного партнерства та забезпечення інноваційної політики, що сприятимуть розвитку потенціалу співпраці на усіх рівнях економічної взаємодії – від державного до рівня підприємницької взаємодії;
- підходи до оцінки сучасних тенденцій формування партнерських відносин підприємств, що охоплює важливі для конкурентоспроможності підприємств сфери, де вони потенційно формують партнерства – від дослідження та розробки товару до удосконалення збутових каналів, де основними показниками вимірювання для кожного підприємства пропонуються показники фінансової діяльності підприємств, швидкості та строків досягнення цілей, рівня обслуговування та задоволення споживачів,

розширення ринків збуту, зниження витрат, управління ризиками;

набули подальшого розвитку:

- теоретичні підходи до процесу формування міжнародних партнерських відносин підприємств на основі теорій міжнародного виробництва, трансакційних витрат, агентських угод, теорії ігор та концепції максимального використання ресурсів в рамках партнерства, що дало можливість виокремити найбільш характерні риси та особливості міжнародного партнерства підприємств та окреслити їх як економічну взаємодію незалежних суб'єктів господарювання на довгостроковій взаємовигідній основі через узгодження стратегічних інтересів, об'єднання ресурсів та спільного перерозподілу ризиків і відповідальності задля отримання конкурентних переваг на світових, регіональних та національних ринках;
- розмежування понять «партнерство», «партнерські відносини», «партнерська взаємодія», «співробітництво» в системі міжнародних економічних відносин, що дозволило ідентифікувати напрями дослідження процесу формування міжнародних партнерських відносин підприємств та здійснити типологізацію міжнародних партнерських відносин залежно від рівня їх інтеграції. Так, на мегарівні економічної взаємодії формуються геополітичні та політико-економічні партнерські відносини, на макрорівні – комплексні двосторонні (між двома країнами), на мезорівні – міжрегіональні та транскордонні та на мікрорівні – партнерські відносини між підприємствами.
- дослідження тенденцій розвитку міжнародних партнерських відносин підприємств Європи, зокрема: об'єднання зусиль транснаціональних компаній у стратегічних альянсах із реалізації високотехнологічних проектів, використання зовнішніх постачальників (аутсорсинг) для вивільнення організаційних, фінансових та людських ресурсів при розвитку нових напрямів, де найбільшими галузями формування партнерств є автомобілебудування, сфера ІКТ, біотехнологічна та фармацевтична.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що систематизовані теоретичні підходи, узагальнений європейський досвід формування міжнародних партнерських відносин підприємств, оцінка потенційних галузей економіки та напрямів створення партнерських об'єднань, можуть бути використані при організації міжнародних партнерських відносин виробничих, наукових та фінансових структур.

Зокрема, обґрунтовані пропозиції щодо перспектив формування європейських партнерських відносин українськими підприємствами прийнято до використання у роботі ТОВ "ОСП Корпорація Ватра" (довідка № 1422 від 16.10.2012 р.); напрями реалізації ефективних форм міжнародних партнерських відносин за участю українських підприємств фармацевтичної галузі розглянуто та прийнято до використання ТОВ «Тернофарм» (довідка № 187/20 від 21.10.2012 р.); напрями формування міжнародних партнерських відносин у галузях економіки України прийнято до використання управлінням зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності Тернопільської обласної державної адміністрації (довідка

№ 469-1/01-10-1 від 14.09.2012 р.); механізми забезпечення міжнародної підтримки державного партнерства в Україні прийнято до використання головним управлінням з питань туризму, євроінтеграції, зовнішніх зв'язків та інвестицій Львівської обласної державної адміністрації (довідка № 215-7/01 від 27.09.2012 р.). Матеріали дисертації, основні теоретичні положення та висновки використовуються у навчальному процесі Галицького коледжу імені В'ячеслава Чорновола при викладанні дисциплін «Економіка підприємства», «Фінанси підприємства» (довідка про впровадження № 56 від 11.01.2012р.), у навчальному процесі ПВНЗ «Тернопільський комерційний інститут» при викладанні курсів «Міжнародна економіка» і «Фінанси підприємств» (довідка про впровадження № 30 від 27.02.2012р.) та Тернопільського національного економічного університету при викладанні дисциплін «Міжнародне економічне партнерство» та «Міжнародні економічні відносини» (довідка про впровадження №126-15/3012 від 12.10.2012 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою роботою. Усі наукові результати, які відображено у дисертації, отримані автором самостійно і відображають авторський підхід до вирішення проблеми формування міжнародних партнерських відносин підприємств країн Європи.

Апробація результатів дисертації. Основні положення і висновки, що містять наукову новизну, апробовані у виступах на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях, зокрема: «Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін» (м. Тернопіль, 2009р.), «Україна в системі міжнародної економіки» (м. Тернопіль, 2010р.), «Інноваційно-орієнтовані засади максимального використання потенціальних можливостей виробництва в умовах євроінтеграції» (м. Тернопіль, 2010р.), «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (м. Тернопіль, 2011р.), «Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва» (м. Тернопіль, 2010р.), «Бізнес та умови його розвитку: національний та міжнародний дискурси» (м. Донецьк, 2011р.), «Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва» (м. Тернопіль, 2011р.).

Публікації результатів дослідження. Основні положення дослідження знайшли своє відображення у 11 друкованих наукових працях автора загальним обсягом 3,16 д.а., у тому числі 4 статті надруковано у вітчизняних фахових наукових журналах обсягом 2,04 д.а., 7 – у інших наукових виданнях обсягом 1,12 д.а.

Структура та обсяг роботи. Дисертація загальним обсягом 235 сторінок, з них 178 основного тексту, складається з вступу, трьох розділів і висновків, містить список використаних джерел із 360 найменувань та 14 додатків на 24 сторінках. Дисертаційна робота ілюстрована 68 рисунками, які розміщені на 34 сторінках і містить 20 таблиць на 10 сторінках.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У **першому розділі «Теоретичні аспекти формування міжнародних партнерських відносин підприємств країн Європи»** досліджено теоретичні засади формування міжнародних партнерських відносин у світовій економіці, визначено етапи формування міжнародного партнерства підприємств, виявлено форми міжнародної співпраці підприємств країн Європи.

У дисертації зазначено, що більшість підприємств, які прагнуть розвивати власну діяльність, здійснюють бізнес на довірі один до одного та об'єднуються у боротьбі проти конкурентів. Проте, конкуренція та співробітництво у сучасній світовій економіці не обов'язково є взаємовиключними поняттями, оскільки існує також і часткова співпраця, у випадку, коли підприємства поєднують зусилля для досягнення спільної вигоди, при цьому кожне отримує дохід відповідно до своєї ринкової частки. Бізнес середовище сьогодні характеризується конкурентною взаємодією, в основі побудови якої лежить довіра, що сприяє формуванню міжнародних партнерських відносин на усіх рівнях функціонування суб'єктів світової економіки. Переваги формування міжнародних партнерських відносин сьогодні є очевидними. Адже розробка нової продукції і проникнення на неосвоєні ринки вимагають вкладення значних коштів, і більшість зарубіжних, а тим паче вітчизняних підприємств, не здатні впоратися з цим самостійно.

В роботі підкреслюється той факт, що серед науковців відсутня спільна точка зору на трактування понять «партнерство», «партнерські відносини», « партнерська взаємодія», «співробітництво» в системі міжнародних економічних відносин. Розмежування цих понять дало можливість виділити критерії, принципи та особливості формування міжнародних партнерських відносин та здійснити їх типологізацію залежно від рівня їх інтеграції. Зокрема, визначено, що партнерські відносини між підприємствами окреслюють економічну взаємодію незалежних суб'єктів господарювання на довгостроковій взаємовигідній основі через узгодження стратегічних інтересів, об'єднання ресурсів та спільного перерозподілу ризиків і відповідальності задля отримання конкурентних переваг на світових, регіональних та національних ринках.

В процесі дослідження доведено, що налагодження партнерських відносин забезпечує підприємствам просування по шляху економічного розвитку, підкреслює їх сильні сторони та мінімізує слабкі, сприяє навчанню, набуттю досвіду, отриманню спільної вигоди та досягненню синергетичного ефекту для обох партнерів.

Ефективність функціонування підприємства залежить від вдало побудованих партнерських відносин між компаніями, що в свою чергу сприяє появі у підприємств-партнерів значної кількості переваг щодо зростання обсягів виробництва, збільшення прибутків, зменшення витрат, отримання досвіду та знань, конкурентних переваг, чи навіть подовження періоду життєвого циклу бізнесу та забезпечення зростання вартості кожного з партнерів. В результаті дослідження узагальнено функціональну схему формування партнерських відносин підприємств,

що охоплює фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, галузь функціонування підприємств, сферу взаємодії та стратегію розвитку компанії (рис.1).

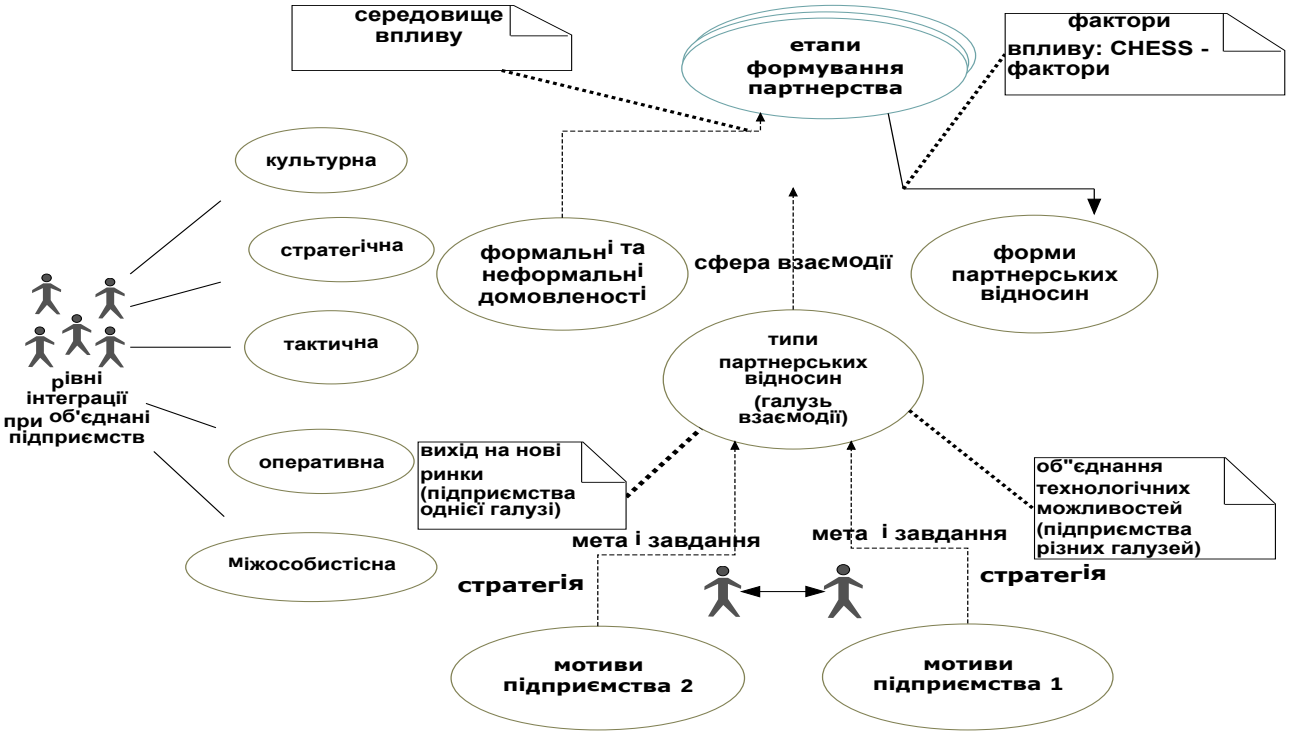


Рис. 1. Функціональна схема формування партнерських відносин підприємств

Аналіз досвіду формування партнерських відносин підприємств Європи на рівні окремо взятої країни значно відрізняються, оскільки формуються в конкретних політичних, соціальних, економічних умовах, що впливають на бізнес середовище. Так, німецькі, французькі та португальські компанії більш стійкі до процесів глобалізації і менш схильні до пошуку альянсів та створення спільних підприємств, а компанії у скандинавських країнах, навпаки, прагнуть до співпраці та формування партнерських відносин з іншими фірмами (рис.2).

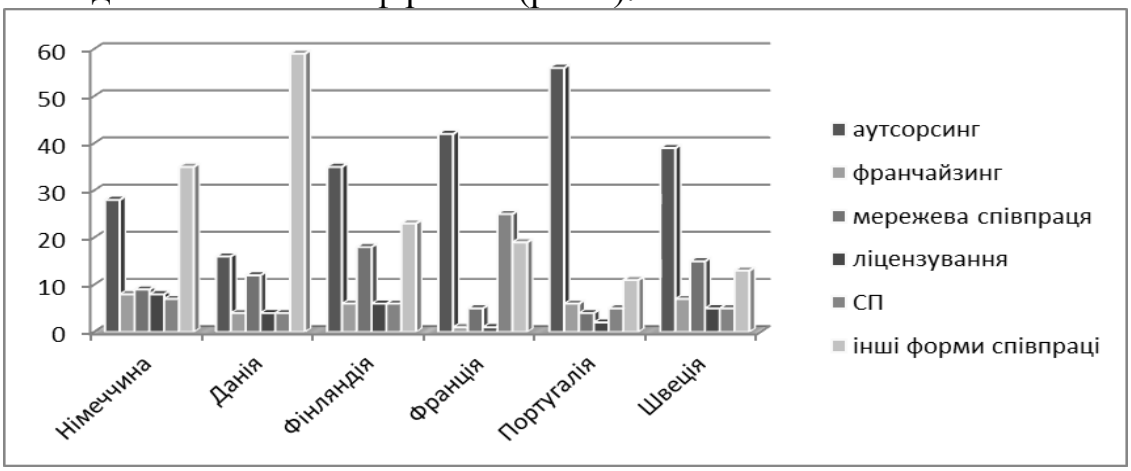


Рис. 2. Форми партнерських відносин підприємств країн Європи, 2011р.,%*

*Джерело: складено автором за даними Eurostat

В процесі дослідження доведено, що співпраця у формі альянсів є досить вигідними для компаній незацікавлених інвестувати в партнерство всі власні ресурси. Вони, як правило, віддають перевагу сфокусованим, вибірковим діям, субконтрактній співпраці – аутсорсингу, що є характерним для підприємств більшості європейських країн, оскільки сприяє скороченню витрат виробництва, зростанню обсягів реалізації та покращенню якості товарів та послуг та переважно зустрічається у галузях інформаційно-комунікаційних технологій, технічному обслуговуванні, логістиці, адмініструванні. Створення спільних підприємств найкраща форма партнерства для французьких компаній, основним мотивом яких є вихід на нові ринки.

В роботі зазначено, що формування партнерських відносин є вигіднішим від угод злиття (поглинання) з огляду економії трансакційних витрат і зниження ризику опортуністичної поведінки. Довіра, яка існує між партнерами, є поштовхом до інтеграції, де стратегічні альянси, як структури мережевого типу, можуть стати важливим засобом об'єднання зусиль організацій, що працюють в інноваційній сфері. Міжнародні партнерства є одними із основних механізмів інноваційного розвитку підприємств.

Цілями одних партнерств є вихід на нові ринки, інших – об’єднання технологій та можливостей двох чи більше компаній, в яких надійний партнер завжди стає ключовим корпоративним активом.

У **другому розділі «Дослідження сучасних тенденцій реалізації міжнародних партнерських відносин підприємств країн Європи»** визначено методичні підходи до дослідження сучасного стану формування партнерських відносин підприємств Європи, досліджено новітні тенденції їх розвитку, здійснено оцінку ефективності функціонування міжнародних партнерських відносин на прикладі європейських підприємств фармацевтичної галузі.

Проведений аналіз дозволив виявити новітні тенденцій у розвитку партнерських відносин підприємств країн Європи та здійснити оцінку партнерських відносин компаній. Зокрема, зазначено, що галузями, де формується значна кількість партнерств у ЄС є: автомобілебудування, сфера ІКТ, біотехнологічна та фармацевтична галузі, які набули стрімкого розвитку за останні роки та здійснюють найбільші інвестиції у розвиток та дослідження.

Виявлено, що для кожної галузі характерними є певні моделі партнерських відносин між підприємствами. Так, у сфері ІКТ застосовується мережева модель при формуванні партнерських відносин в рамках підприємств та їхніх груп; у автомобілебудуванні – використання глобального аутсорсингу для розвитку нових напрямів в рамках внутрішньогалузевих альянсів; у фармацевтичній галузі, де підприємства зорієнтовані на створення нових продуктів у найбільш затребуваних терапевтичних напрямках, відбувається перехід від повністю диверсифікованої моделі співпраці до федеративної на основі аутсорсингу окремих етапів дослідження. В роботі зроблено висновок, що в найближчому майбутньому на ринку будуть домінувати стратегічні альянси великих компаній з середніми і малими спеціалізованими підприємствами на основі глобального аутсорсингу.

Завдяки розвитку мереж альянсів, найбільші ТНК мають можливість вибудовувати гнучкі стратегії середньострокового і довгострокового розвитку на основі глобального аутсорсингу, що допомагає компаніям оперативно реагувати на мінливі умови зовнішнього середовища.

Аналіз формування стратегічних альянсів у різних галузях економіки показав, що головною причиною їх створення (35%) є можливість входження на певні ринки, в тому числі на такі, як Китай, Індія і Бразилія. Стратегічні альянси є дієвим інструментом для проникнення на нові ринки, пришвидшуючи процес адаптації до практики введення бізнесу і побудови партнерських відносин. Для деяких компаній стимулом для утворення стратегічних альянсів є більш ефективне використання капіталу в рамках партнерських відносин, наприклад, у сфері охорони здоров'я – 32%, сфері ІКТ – 40%. Визначено, що найбільшого поширення набули альянси сформовані з метою співпраці у сфері НДДКР, особливо у фармацевтичній галузі, де створення нових товарів та послуг, що сприяють розвитку інновацій, вимагає значних інвестицій у виробничу базу (рис. 3).

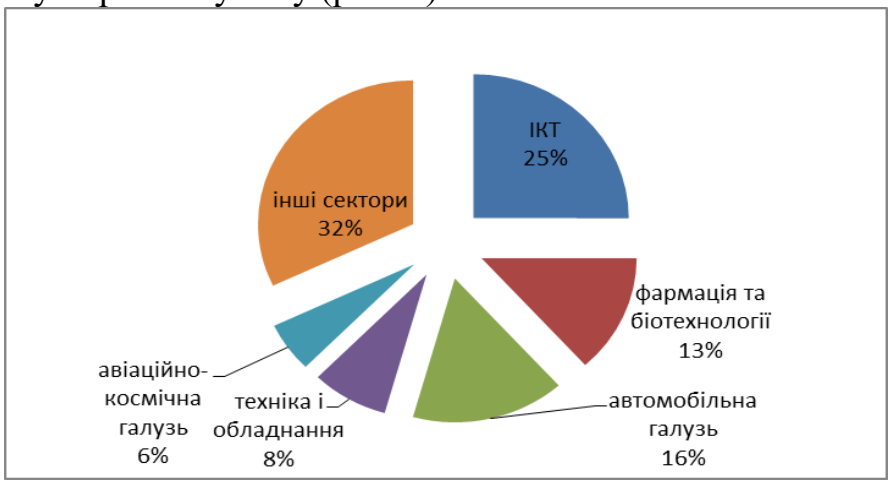


Рис. 3. Витрати на НДДКР у ЄС, 2011р.*

*Джерело: складено автором за Eurostat

Дослідження ефективності міжнародних партнерських відносин підприємств у фармацевтичній галузі, здійснене з використанням економіко-математичних моделей оцінки динаміки показників діяльності провідних компаній, продемонструвало нерівномірність розвитку фірм за останні роки та різний рівень забезпечення прибутків на акціонерний та інвестований капітал (ROE – return on equity та ROI – return on investment). В роботі доведено, що компанії, які є найактивнішими у формуванні стратегічних альянсів, забезпечують прибуток на інвестований та акціонерний капітал на рівні 17%, що на 50% більше, ніж загалом середній прибуток на інвестиції та акціонерний капітал партнерів окремо.

Відтак, більшість підприємств здійснюють реструктуризацію програм розвитку, що охоплює здійснення досліджень у окремих спеціалізованих терапевтичних напрямах, екстерналізацію компанії, збільшенню кількості спільних партнерських проектів між фармацевтичними групами та формування стратегічних альянсів, де розробка продуктів відбувається на основі аусорсингу окремих етапів досліджень (рис. 4).

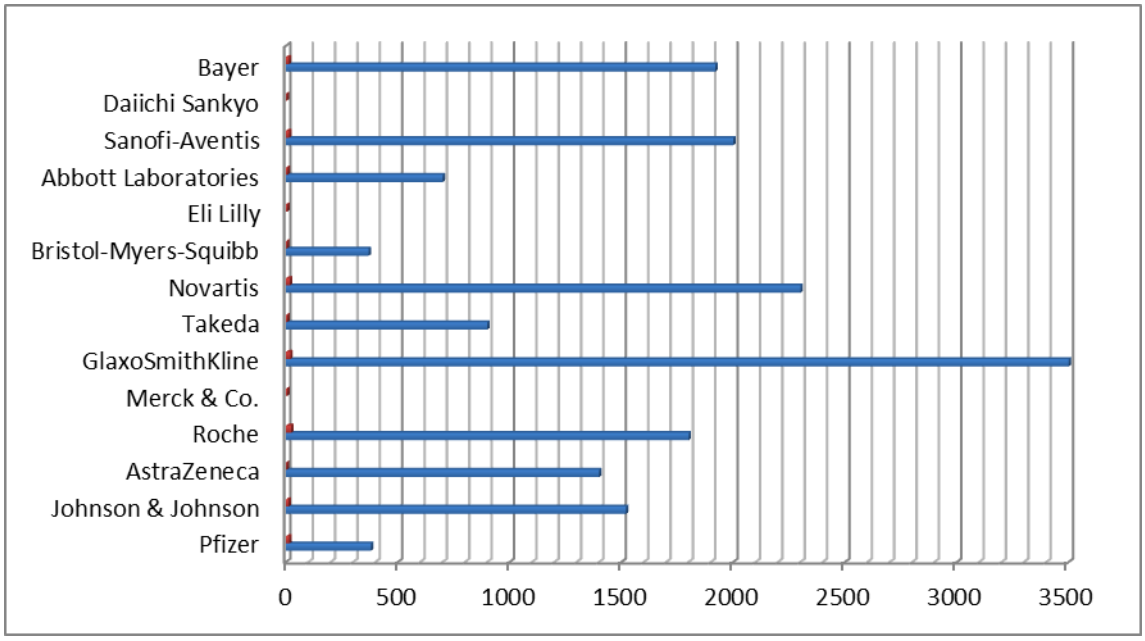


Рис. 4. Вартість партнерських угод в рамках стратегічних альянсів фармацевтичних компаній, млн. євро, 2011р.*

*Джерело: складено автором на основі даних [Deutscher Biotechnologie-Report 2011, Ernst&Young]

Встановлено, що об'єднання наукових та виробничих ресурсів дає можливість партнерам, зберігаючи самостійність, розробляти нові ідеї, економити час, зменшувати витрати на дослідження та розробки, знижувати ризики. Крім того, партнери виграють від підвищення капіталізації, доступу до додаткових кредитних ліній, та уникають дублювання підрозділів. Сьогодні більшість підприємств, орієнтованих на інновації, переходять від повністю диверсифікованої до федеративної моделі партнерських відносин на основі довгострокової співпраці, що передбачає створення опортуністичних альянсів та використання найуспішніших з них для формування більш стратегічних і тривалих об'єднань, щоб створити федеративну мережу довгострокових партнерств (рис. 5).

Рис. 5. Моделі партнерських відносин підприємств

*Джерело: складено автором з використанням даних [European Biotechnologie-Report 2011, Ernst&Young]

Доведено, що у фармацевтичній галузі буде домінувати федеративна модель через швидкість і економічність у реалізації. Вже сьогодні такі відомі компанії як AstraZeneca, Merck & Co., Covance, Wyeth та інші використовують віртуальну модель (аутсорсинг) у дослідницькій діяльності компанії, при управлінні зовнішніми ресурсами, логістиці, що сприяє зниженню витрат та ризиків, збільшенню якості і оперативності проведених клінічних досліджень, посиленню загального контролю.

У **третьому розділі «Перспективи використання європейських партнерських відносин українськими підприємствами»** визначено напрями співробітництва національних компаній із зарубіжними партнерами, обґрунтовано необхідність застосування досвіду європейських партнерських відносин вітчизняними підприємствами фармацевтичної галузі, запропоновано механізми державної підтримки формування міжнародних партнерських відносин в Україні.

За результатами проведеного дослідження, основними стратегічними орієнтирами при формуванні партнерських відносин в Україні визначено: збільшення обсягів продажу на певних товарних ринках, в т.ч. іноземних; можливість співпраці з іноземними компаніями при збереженні незалежності підприємства; одержання доступу до нових технологій та отримання нових знань і навиків; посилення власних конкурентних позицій; розширення асортиментного ряду; розширення джерел фінансування; зменшення витрат і поділ ризику.

При формуванні міжнародних партнерських відносин між вітчизняними та іноземними підприємствами було виявлено асиметричність мотивів співпраці. Врахування цього явища зумовило розроблення механізму співпраці, що забезпечив успішний розвиток міжнародних партнерств українських компаній із ретельним аналізом кожного етапу на макро-, мезо- та мікрорівні взаємодії та можливістю оцінки власних переваг та перспектив розвитку (рис. 6).

Визначено, що на першому етапі відбувається аналіз чинників зовнішнього середовища функціонування підприємств, серед яких економічні, політичні, соціальні, правові, та інші. На другому здійснюється оцінка привабливості галузі для партнера, що визначається кількістю підприємств у галузі та стадією її розвитку. На третьому відбувається вибір організаційної форми партнерства та окреслення стратегічних орієнтирів розвитку.

Реалізація даної стратегії стане визначальним фактором забезпечення успішного функціонування міжнародних партнерств за участю українських компаній.

Враховуючи дані щодо стратегічних партнерств в галузевому аспекті та використовуючи індекс привабливості галузі для утворення альянсу (1), було виявлено, що ближчим часом найбільш перспективними з точки зору формування стратегічних партнерств (альянсів) в Україні будуть агро- і харчопром, торгівля, ритейл та дистрибуція, фармацевтика, а також банківський та страховий сектори.

$$I_A = N_A' / N_A, \qquad (1)$$

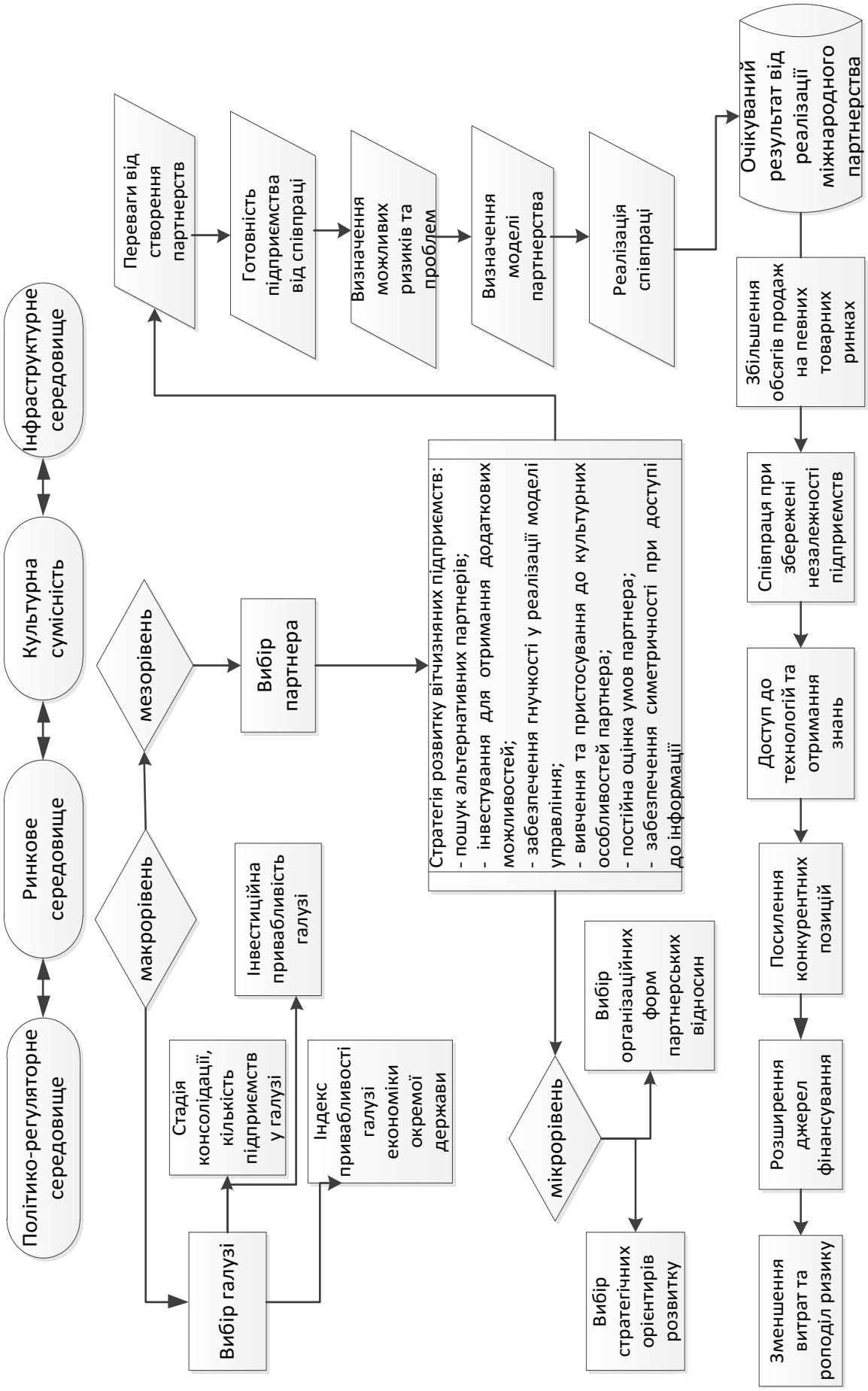


Рис. 6. Механізми міжнародного партнерства за участю підприємств України

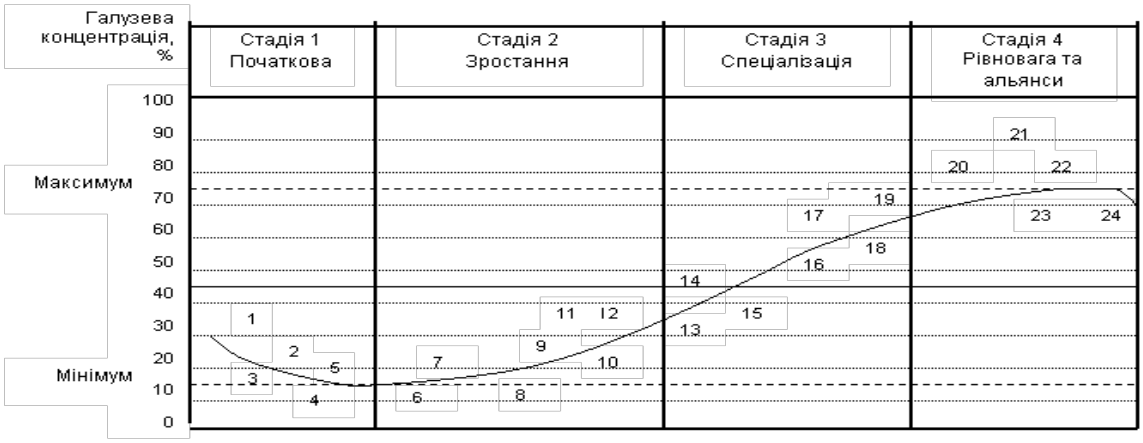
де I_A – індекс привабливості галузі для утворення альянсу(%),

N_A’ – кількість альянсів у галузі країни,

N_A – загальна кількість альянсів у країні.

Аналіз стратегічних орієнтирів формування альянсів між українськими компаніями та іноземними партнерами засвідчив, що схильність до створення альянсів у певних галузях може бути обумовлена специфікою їх функціонування, етапом життєвого циклу галузі, умовами діяльності на місцевих та світових ринках.

Встановлено, що всі галузі консолідуються та розвиваються схожим чином, і кожну стратегічну подію в економіці слід оцінювати з урахуванням її впливу на ступінь консолідації. Тобто, формування та розвиток партнерських структур неможливе без розробки відповідної інтеграційної стратегії з урахуванням ситуації, що склалась в галузі у цілому. Зазначено, що авіакомпанії, хімічна промисловість, фармацевтика, харчова промисловість знаходяться на стадії зростання, про що свідчить успішне формування альянсів у цих галузях (рис. 7).



1 - залізничний транспорт; 2 - телекомунікації; 3 – комунальні компанії; 4 – страхування; 5 – послуги; 6 – банки; 7 – авіакомпанії; 8- хімічна промисловість, фармацевтика; 9 – ресторани та швидке харчування; 10 – пивоваріння; 11 – харчова промисловість; 12- паперова промисловість; 13 - виробництво сталі; 14 - виробництво шин та гуми; 15- виробництво іграшок; 16- виробництво вантажних автомобілів; 16 – постачальники аерокосмічної промисловості; 17 – літакобудування; 18- суднобудування; 19 – лікеро-горілчані заводи; 20 – автоматичні засоби управління; 21 – оборонна промисловість; 22 – тютюнова промисловість; 23 – взуття; 24 – безалкогольні напої.

Рис. 7. S-подібна крива консолідації*

*Джерело: складено автором на основі даних консалтингової компанії A.T. Kearney

Встановлено, що у фармацевтичній галузі найкращими формами співпраці українських підприємств із зарубіжними компаніями можуть бути багаторівневі партнерські відносини із можливістю середньострокової взаємодії при виділенні робочих груп в рамках окремого проекту; обміну патентами та ліцензіями відповідно до внеску кожного учасника партнерства; виробничої кооперації на основі технологічного циклу; співпраці з маркетингу чи дистрибуції.

Участь і зростання залученості українських підприємств в процес формування стратегічних партнерств і їх мереж сприятимуть розвитку і підвищенню ефективності зовнішньоекономічних зв'язків України. Крім того, стратегічні альянси

можуть забезпечити модернізацію виробничих потужностей самих компаній і підвищення конкурентоспроможності виробленої ними продукції на українському і світовому ринках.

В дослідженні підкреслюється, що переваги стратегічних партнерств обумовлені тим, що ця форма співробітництва є довготривалою, забезпечує комплексність співпраці, спільну відповідальність партнерів за ефективність діяльності підприємства, зменшує інвестиційний ризик, особливо його залежність від політичних чинників.

В роботі систематизовано стримуючі фактори поширення стратегічних партнерств в Україні, пов'язані із політичними, економічними, правовими, регуляторними та соціальними проблемами, а саме: політичною нестабільністю; непрозорістю законодавства; низьким рівнем залучення фінансових та стратегічних інвесторів через відсутність юридичного планування, своєчасної підготовки інформації для інвесторів та слабкими комунікаціями із портфельними інвесторами; нерівністю умов конкуренції на ринках та іншими проблемами, що характерні для української економіки.

В роботі стверджується, що побудова відносин стратегічного партнерства є одним з важливих інструментів зовнішньої політики України, оскільки дозволяє підвищити результативність дій на міжнародній арені. Довгострокове партнерство є гнучким механізмом взаємодії країн та міжнародних організацій, яких поєднує вирішення стратегічних завдань для реалізації власних інтересів і підвищення рівня стабільності у світі.

Визначено, що потенційні можливості реалізації європейських міжнародних партнерських відносин українськими підприємствами можуть здійснюватися лише за умови комплексного підходу органів державної влади та суб'єктів підприємницької діяльності до цього процесу, при цьому важливою складовою формування міжнародних партнерських відносин є виважена державна політика у промисловій сфері та зовнішньоекономічній діяльності, особливо щодо інституційного забезпечення цього процесу.

Важливим кроком при налагодженні партнерських відносин між українськими компаніями та іноземними партнерами стане активна співпраця, яка сприятиме створенню ефективних механізмів – структур, процесів і навичок – для подолання організаційних і міжособистісних відмінностей і отримання справжньої цінності від партнерського союзу. Формування багаточисельних зв'язків на різних рівнях забезпечать обмін інформацією, координацію і контроль.

Разом з тим, таке партнерство сприятиме поступовій інтеграції національної економіки до процесу транснаціоналізації, інтернаціоналізації бізнесу та створенню інтегрованих структур.

Підкреслено, що розвиток потенціалу міжнародного партнерства в Україні буде ефективним лише у випадку співпраці державних структур, організацій, об'єднань на усіх рівнях взаємодії (рис. 8).

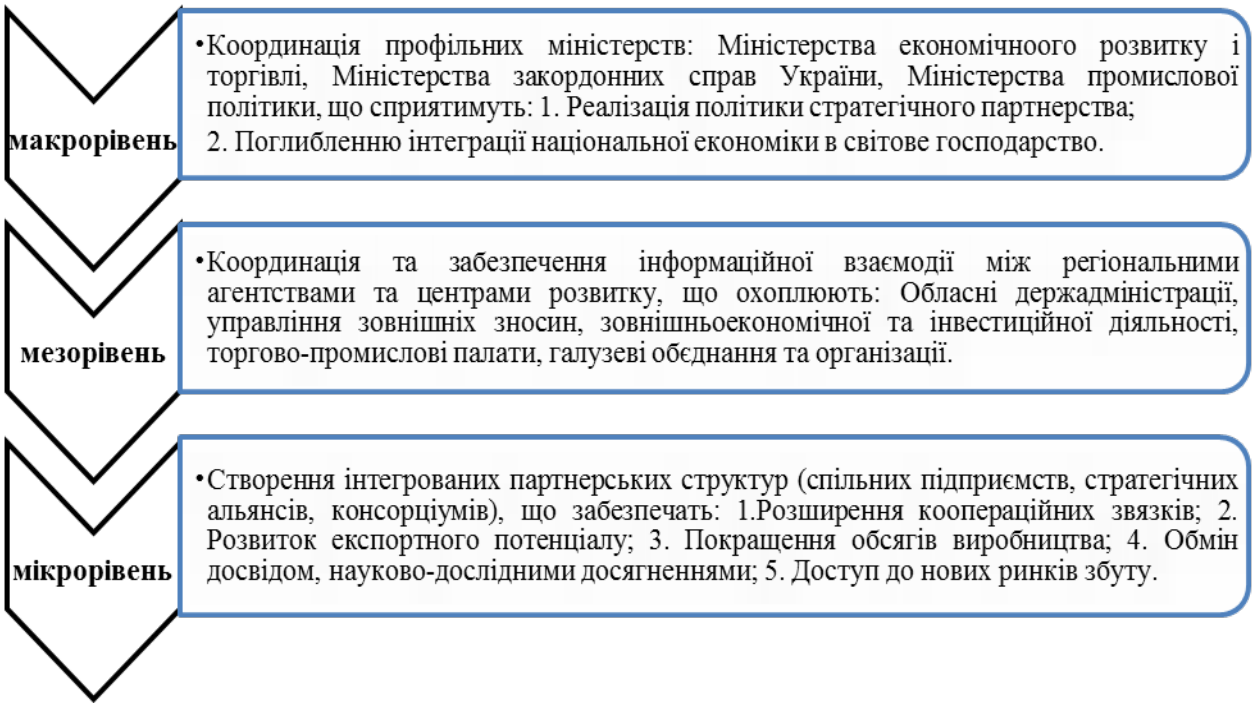


Рис. 8. Схема функціональних взаємозв'язків суб'єктів національного господарства для забезпечення розвитку міжнародного партнерства в Україні

Українські підприємства, функціонуючи в межах корпорацій на основі міжнародних стандартів та правил, будуть напрацьовувати необхідний досвід і, у свою чергу, здійснювати вплив на діючу нормативно-регулятивну систему національної економіки в бік її ефективності і подальшого розвитку.

ВИСНОВКИ

У дисертації зроблено теоретичні узагальнення та запропоновано вирішення наукового завдання щодо формування міжнародних партнерських відносин між підприємствами країн Європи. Проведене дослідження дало змогу зробити висновки, які мають теоретичне та практичне значення для створення та функціонування міжнародних партнерських структур у вітчизняній економіці:

1. Визначено, що формування ефективних довгострокових партнерських відносин між країнами, міжнародними організаціями та суб'єктами господарювання на основі взаємної вигоди, визнання та довіри є характерною рисою розвитку міжнародних економічних відносин. Теоретичне обґрунтування особливостей формування міжнародних партнерських відносин є міждисциплінарним та широко аспектним, потребує комплексного підходу до дослідження особливостей формування міжнародних партнерських відносин підприємств країн Європи. Використання основних положень теорій (в т.ч. теорії міжнародного виробництва, трансакційних витрат Р. Коуза) дозволило визначити рівні формування партнерських відносин, характерні особливості функціонування та виокремити форми партнерства. Визначальної рисою партнерської взаємодії між економічними суб'єктами господарювання є досягнення синергетичного ефекту співпраці

внаслідок об’єднання зусиль партнерів та здобуття цінних ресурсів з можливістю побудови глибоких, довгострокових відносин.

2. Обґрунтовано, що модель формування партнерських відносин підприємств – є довгостроковою взаємодією підприємств-партнерів, результатом якої є досягнення синергетичного ефекту від співпраці та отримання взаємної вигоди, що визначається ефектом, величина якого значно перевищує економічний результат одноосібної дії кожного з учасників процесу. Формування партнерських відносин підприємств охоплює певні етапи в рамках обраної стратегії компаній, що дає змогу оцінити власні можливості та перспективи співпраці. Визначення основних типів та видів партнерства компаній дало змогу виділити найбільш характерні форми для певних галузей економіки та побудувати функціональну схему формування партнерських відносин підприємств. Використання певних форм партнерства провідними європейськими компаніями, створює можливості для доступу до нових ринків збуту, поширення каналів розповсюдження продукції, використання технологій, брендів та інших ресурсів партнерів, розширення асортиментного ряду підприємств, забезпечення ефекту масштабу виробництва.

3. На основі комплексного аналізу тенденцій розвитку партнерських відносин у Європі виявлено, що використання новітніх форм партнерства компаній сприятиме наближенню фірм до споживачів, постійному відстеженню ринкових та технологічних тенденцій, і вчасному реагуванню на можливості й загрози, які ці тенденції несуть у собі, генеруванню нових ідей для створення кращих продуктів та послуг, та швидкому й ефективному використанню їх з урахуванням глобального масштабу. Так, компанії з різних сфер діяльності можуть використовувати кілька моделей співпраці із поєднанням різних форм партнерства. Це може бути співпраця у одному напрямку діяльності обох компаній, що охоплює розробку препарату або спільні дослідження із створенням спільних підприємств у фармацевтичній галузі, чи партнерства у формі альянсів, що характеризується відносинами «конкуренція-співпраця» у автомобільній галузі, або формування мережевих організацій цілих груп компаній у сфері ІКТ.

4. Оцінка ефективності реалізації міжнародних партнерських відносин європейських компаній фармацевтичної галузі, здійснена на основі використання економіко-математичних моделей динаміки показників виробничої діяльності фірм, показала необхідність застосування нових форм партнерства із розширенням довгострокової співпраці в рамках науково-дослідних проектів на основі глобального аутсорсингу. Сьогодні більшість фармацевтичних корпорацій створюють стратегічні партнерства, що сприяє розробці нових продуктів у вузькоспеціалізованих терапевтичних сферах. Так, забезпеченню високого прибутку на акціонерний та вкладений капітал та стабільним обсягам продаж компаній Sanofi-Aventis, GSK, Novo Nordisk, AstraZeneca сприяла продуктивна співпраця у альянсах із багаточисленними фірмами та науково-дослідними інститутами.

5. Запропоновано стратегічні орієнтири розвитку вітчизняних підприємств при формуванні міжнародних партнерських відносин з іноземними компаніями, виходячи із особливостей функціонування галузей економіки України, етапів їх

життєвого циклу та умов діяльності на місцевих та світових ринках. Найбільш затребуваними галузями для утворення стратегічних партнерств є сфера послуг (18%) (торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку), ритейл, дистрибуція, а також операції із нерухомим майном, оренда, інжиніринг, переробна промисловість – 14% та будівництво – 6,8%, фармацевтика, а також агро- і харчопром. Подоланню асиметричності у формуванні міжнародних стратегічних партнерств сприятимуть розробка правильної стратегії розвитку та забезпечення ефективного механізму інтеграції при об'єднанні ресурсів підприємств. Задля отримання справжньої цінності від партнерського союзу та взаємної вигоди підприємства повинні сприяти розробці механізмів, структур, процесів та навиків для подолання організаційних і міжособистісних відмінностей.

6. Сформовано комплекс стратегічних заходів із забезпечення механізмів державної підтримки створення міжнародних партнерських структур в Україні, що ґрунтується на реструктуризації вітчизняного промислового сектору економіки, реалізації інвестиційно-інноваційної політики уряду та забезпечення виконання програм державно-приватного партнерства. Забезпечення розвитку міжнародного партнерства в Україні можливе лише у випадку ефективної співпраці державних структур, організацій та об'єднань на усіх рівнях господарсько-економічної взаємодії.

СПИСОК ОПУБЛІКОВНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні результати дисертації:

1. Підгурська І.А.* Особливості формування міжнародних партнерських відносин у сучасній світовій економіці / І.А. Підгурська // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – с. 5-11.

2. Підгурська І.А. Типологія та організаційні форми міжнародних партнерських відносин / І.А. Підгурська // Вісник Донецького національного університету. – 2010. – № 2. – с. 321-330.

3. Підгурська І.А. Стратегічні орієнтири формування міжнародних альянсів українських підприємств / І.А. Підгурська // Науковий вісник Ужгородського національного університету (Серія економіка). – 2011. – Випуск 2 (34). – с. 197-202.

4. Сафарян І.А. Перспективи розвитку міжнародних партнерських відносин підприємств на фармацевтичному ринку України / І.А. Сафарян // Міжнародний науковий журнал «Механізм регулювання економіки» Сумського державного університету. – 2012. – №3 (57). – с. 167-172.

Опубліковані праці апробаційного характеру:

5. Підгурська І.А. Роль партнерських зв'язків при формуванні ділових мереж: матеріали доповідей міжнародної науково-практичної конференції ["Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін"], (Тернопіль, 22-23 жовтня 2009р.) / М-во освіти і науки, Терн. нац. ек. ун-т. – Т.: Терн. нац. ек. ун-т, 2009. – 371 с. – С. 317 – 320.

Прізвище Підгурська змінено на Сафарян відповідно до свідоцтва про шлюб Серія 1-ИД №078986

6. Підгурська І.А. Віртуальні підприємства як нова форма організації партнерських відносин: зб. тез доповідей міжн. наук.-практ. конф. Студентів та молодих вчених [“Україна в системі міжнародної економіки”], (Тернопіль, 11 – 12 лют. 2010 р.) / М-во освіти і науки, Терн. нац. ек. ун-т. – Т.: Терн. нац. ек. ун-т, 2010. – 370с. – С. 71 – 74.

7. Підгурська І.А. Кластерний підхід при формуванні партнерських зв’язків на регіональному рівні: матеріали науково-практичної інтернет-конференції [“Інноваційно-орієнтовані засади максимального використання потенціальних можливостей виробництва в умовах євроінтеграції”], (Тернопіль, 14-15 жовтня 2010р.) / Тернопільський інститут АПВ НААН. – Т.: “Крок”, 2010. – 221с. – с. 152-154.

8. Підгурська І.А. Асиметрія розвитку міжнародних партнерських відносин між підприємствами країн світу: Зб. тез допов. наук. конф. студентів та молодих вчених [“Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва”], (Тернопіль, 18 лист. 2010р.) / [за ред. С.І. Юрія] – Терн.: “Вектор”, 2010. – 208с. – С. 77-79.

9. Підгурська І.А. Переваги партнерських відносин в рамках міжнародних стратегічних альянсів: зб. тез доповідей Восьмої міжн. наук.-практ. конф. молодих вчених [“Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації”], (Тернопіль, 24 – 25 лют. 2011 р.) / М-во освіти і науки, Терн. нац. ек. ун-т. – Т.: Терн. нац. ек. ун-т, 2011. – 329с. – С. 85 – 87.

10. Підгурська І.А. Міжнародні мережі як форма взаємодії та розвитку партнерських відносин: матеріали Другої міжн. наук.-прак. Інтернет конф. [“Бізнес та умови його розвитку: національний та міжнародний дискурси”], (Донецьк, 25-29 квітня 2011 р.) / М-во освіти і науки, молоді та спорту, Донец. нац. ун.-т. економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Акад. готел. менедж. та харчування; редкол.: Шубін О.О. [та ін.]. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2011. – 215с. – с. 150-151

11. Підгурська І.А. Еволюція розвитку партнерських відносин між структурними підрозділами ТНК: матер. Другої Наук. конф. студентів та молодих вчених [“Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва”], (Тернопіль, 24 лист. 2011р.) / Тернопіль, 2011 // відп. за видання С.І. Юрій. – Терн.: Видав. “Вектор”, 2011. – 220с. – с. 47-51.

АНОТАЦІЯ

Сафарян І.А. Міжнародні партнерські відносини підприємств країн Європи. – На правах рукопису**.**

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. – Тернопільський національний економічний університет Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, Тернопіль, 2013.

У дисертації досліджуються теоретико-методологічні основи формування партнерських відносин підприємств з виокремленням новітніх тенденцій їх розвитку в країнах Європи.

Здійснено вивчення практики побудови міжнародних партнерських відносин в рамках європейських копаній, виділено новітні тенденції їх формування, а також наведено аналіз ефективності функціонування міжнародних партнерських відносин європейських підприємств фармацевтичної галузі.

Обґрунтовано, що використання новітніх форм партнерства компаній сприятиме наближенню фірм до споживачів, постійному відстеження ринкових і технологічних тенденції, і своєчасного реагування на можливості і загрози, які ці тенденції несуть в собі, генерування нових ідей для створення кращих продуктів і послуг, і швидкому та ефективному використанню їх з урахуванням глобального масштабу.

Проведено дослідження вітчизняної практики створення стратегічних партнерств, обґрунтовано доцільність використання європейських партнерських відносин українськими підприємствами, розроблено практичні рекомендацій щодо створення механізму підприємницького партнерства в Україні.

Ключові слова: міжнародні партнерські відносини, конкуренція, співробітництво, стратегічне партнерство, міжфірмова взаємодія.

АННОТАЦИЯ

Сафарян И.А. Международные партнерские отношения предприятий стран Европы. – На правах рукописи**.**

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.02 – мировое хозяйство и международные экономические отношения. – Тернопольский национальный экономический университет Министерства образования и науки, молодежи и спорта Украины, Тернополь, 2013.

В диссертации исследуются теоретико-методологические основы формирования партнерских отношений предприятий с выделением новейших тенденций их развития в странах Европы и возможность реализации эффективных европейских моделей партнерских отношений в Украине.

Исследованы и определены предпосылки возникновения и экономическая природа партнерских отношений, что позволило идентифицировать наиболее характерные черты и особенности международного партнерства и осуществить типологизацию международных партнерских отношений в зависимости от уровня их интеграции.

Установлено, что модель формирования партнерских отношений между предприятиями зависит от ряда факторов внешней и внутренней среды фирмы и характеризует долгосрочное взаимодействие предприятий-партнеров, результатом которого является достижение синергетического эффекта от сотрудничества и получения взаимной выгоды, что определяется эффектом, величина которого значительно превышает экономический результат единоличных действий каждого из участников процесса.

Благодаря комплексному анализу новейших тенденций развития партнерских отношений в Европе обоснованно, что использование новейших форм партнерства компаний будет способствовать приближению фирм к потребителям, постоянному отслеживанию рыночных и технологических тенденции, и своевременному реагированию на возможности и угрозы, которые эти тенденции несут в себе, генерированию новых идей для создания лучших продуктов и услуг, и быстрому и эффективному использованию их с учетом глобального масштаба. Так, компании из разных сфер деятельности могут использовать несколько форм сотрудничества. Это может быть партнерство в одном направлении деятельности обеих компаний, которое охватывает разработку препарата или совместные исследования с созданием совместных предприятий в фармацевтической отрасли, партнерства в форме альянсов, которые характеризуются отношениями «конкуренция-сотрудничество», в автомобильной отрасли или формирование сетевых организаций целых груп компаний в сфере ИКТ.

В диссертационной работе сформирован комплекс стратегических мер по обеспечению механизмов государственной поддержки создания международных партнерских структур в Украине. Особое внимание уделено реструктуризации отечественного промышленного сектора экономики, формированию инвестиционно-инновационной политики правительства и обеспечению реализации программ государственно-частного партнерства. Обеспечение развития международного партнерства в Украине возможно лишь в случае эффективного сотрудничества государственных структур, организаций и объединений на всех уровнях хозяйственно-экономического взаимодействия.

Ключевые слова: международные партнерские отношения, конкуренция, сотрудничество, стратегическое партнерство, межфирменное взаимодействие.

ANNOTATION

Safaryan I. International enterprises partnership in Europe. – Manuscript.

Dissertation for the degree of of economic sciences specialty 08.00.02 - world economy and international economic relations. - Ternopil National Economic University, Ministry Education and Science, Youth and Sports of Ukraine, Ternopil, 2013.

Dissertation deals with theoretical and methodological foundations of partnerships forming, including new companies trends development in Europe.

Practice of international partnerships forming within European companies' were conducted, their latest formation trends were highlighted, international partnerships of European pharmaceutical companies efficiency was analysed.

National practice study of of strategic partnerships creating was made, European partnerships models feasibility using by Ukrainian enterprises was proved, practical recommendations of business partnership mechanism establishing in Ukraine was created.

Keywords: international partnerships, competition, cooperation, strategic partnership, inter-firm cooperation.