Olena Khytra, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
The Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University
of Management and Law
Khmelnytskyi, Ukraine

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-26-269-2-5

ASYMMETRY OF JOINT VENTURES' SYNERGY

АСИМЕТРІЯ СИНЕРГІЗМУ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах інтернаціоналізації створення спільних підприємств (СП) вважається "віддзеркаленням ефективного розподілу капіталу" між економіками держав [1, с. 121]. Як відомо, СП базуються на спільному капіталі вітчизняних та іноземних співзасновників, спільному управлінні і спільному розподілі результатів та ризиків. Власне, ця спільність, помножена на тривалість і стійкість відносин, породжує ефект синергізму.

Зокрема, В.С. Петренко і А.С. Карнаушенко вважають СП однією з форм стратегічного альянсу, сили якого спрямовані на отримання синергії [2, с. 38]. Заслуговує уваги точка зору Н.І. Гнатюк: "спільне підприємство … є знаряддям досягнення економічної мети, що виходить за потенційні можливості кожного з окремих учасників" [3, с. 9]. О.О. Кахович та Ю.О. Кахович також серед мотивів створення СП виділяють ефект синергії: "поєднання деяких факторів … здатне забезпечити підсумковий результат, який перевищує просту суму потенціалів" [4, с. 38]. К.А. Весельська зазначає, що для посилення інноваційно-інвестиційного потенціалу СП необхідно підбирати партнерів, керуючись принципом отримання синергічного ефекту [5, с. 167]. Н.О. Рак стверджує: "синергічний ефект СП обумовлюється емерджентним об'єднанням конкурентних переваг партнерів, за якого зростаючого значення набуває спільне використання нематеріальних активів" [6, с. 6]. Слушною також є точка зору К.А. Карачарової: "крім єдиних цілей спільного

підприємства кожен учасник може мати власні цільові настанови й мотиви, і вони … часом вступають у протиріччя" [7, с. 110].

На нашу думку, синергізм СП – це ефект стрибкоподібної зміни ефективності, що базується на виробленні партнерами такої стратегії співробітництва, яка дозволяє за рахунок гармонійного поєднання економічних інтересів та інвестиційних внесків, раціонального розподілу відповідальності, ризиків та доходів досягати оптимального рівня використання належних їм ресурсів і нейтралізації "слабких місць" їхніх економічних потенціалів. Означений ефект можна розглядати як досягнення своєрідної симетрії між партнерськими і конкурентними відносинами.

Спільне підприємство, хоча і має елементи партнерства, але, як правило, формується для конкретного проєкту, будучи обмеженим цілями, обсягом та тривалістю його життєвого циклу [1, с. 119]. Материнські компанії не позбавляються можливості паралельно розвивати власний бізнес, зберігаючи незалежність та маючи змогу користуватися розробками СП [2, с. 41]. Щодо сутності спільного підприємництва І.М. Чернявська [8] наводить такі тези: 1) управління об'єднанням спрямоване на кращий розвиток його внутрішніх зв'язків; 2) через деякий час об'єднання може розвиватися за непередбачуваними траєкторіями; 3) існує зворотний зв'язок між формою спільного підприємництва, структурами і методами управління.

Спільне підприємство як складна соціально-економічна система, з одного боку, прагне рівноваги і симетрії (у відносинах партнерів), але, з іншого боку, чимало чинників обумовлюють її відхилення від стаціонарного стану. Передусім, розвиток СП відбувається в неоднорідному економічному, правовому, політичному, соціально-культурному середовищі країн-учасниць. Загалом, проявами асиметрії глобального економічного розвитку є порушення порядку певних соціально-економічних явищ та процесів, відсутність упорядкованості елементів економічної сфери та непропорційний розподіл фінансових, інформаційних, людських потоків [9, с. 18–19].

Спільні підприємства створюються апріорі в умовах асиметрії інформації. Зазвичай партнер-резидент має налагоджені відносини з постачальниками та замовниками, володіє знаннями щодо культурних та традиційних звичок. Втім, СП забезпечують швидкий доступ партнера-нерезидента до каналів розподілу продукції, знань і ноу-хау, даючи змогу усім партнерам переміщатися на місцевому ринку з урахуванням репутації партнера-резидента [1, с. 119]. Тому засновники СП розглядають місце оптимального розміщення капіталу не тільки з позицій оптимізації вартості факторів виробництва, а також виходячи з регіональної специфіки. Досить цікавою є також ідея "СП-тандемів": утворення одночасно двох СП в обох країнах-учасницях з рівними частками у капіталах. Ця наближена до структури ТНК модель дозволяє охопити різні ланки відтворювального циклу і забезпечити симетричність партнерських відносин щодо розподілу отримуваних переваг і ризиків країни перебування.

Асиметричність СП полягає у тому, що воно виступає, з одного боку, як самостійний суб'єкт господарювання, а з іншого – як інструмент для реалізації намірів материнських компаній. Початково виконуючи роль дочірньої компанії стосовно засновників, з часом СП перетворюється (не лише де-юре, але й де-факто) у повноправного учасника міжнародних економічних відносин, який у деяких випадках може протиставити власну лінію поведінки тій, що була продиктована материнськими компаніями, і навіть стати їх конкурентом на окремих ринках та у галузях діяльності.

Як показав досвід, у самих передумовах створення СП приховані причини асиметрії партнерських відносин. Наприклад, доступ до ринку як взаємовигідний фактор, необхідний при створенні СП, по мірі насичення ринку поступово втрачає своє значення, і виникає "ринкова асиметрія". Щодо перспектив доступу до передової технології, часто дається взнаки "технологічна асиметрія": учасники схильні до кооперації на етапі впровадження технологічно нової продукції, однак по

мірі стандартизації технологічних процесів потреба в СП зменшується. Чим мобільніші активи фірми, що забезпечують їй конкурентні переваги, тим менш тривалим буде співробітництво засновників з тими чи іншими партнерами. З одного боку, прагнення до максимізації прибутку, отримуваного СП, зумовлює необхідність збільшення додаткових капіталовкладень, а з іншого – ризик втрати контролю над діяльністю СП гальмує інвестування. Конфлікти між СП і підрозділами фірм-засновників також бувають пов'язані з різним періодом отримання прибутку, що визначається різною швидкістю обігу і розмірами авансованого капіталу. Зрештою, розгортається конкуренція за ринки збуту, поставки сировини, отримання додаткових капіталовкладень.

Принципове значення має обрання сфери діяльності та партнера по СП. Велику роль відіграє факт збігу предметів діяльності: якщо вони дублюються і, до того ж, партнери виступають на одних і тих самих ринках, симетричність порушується. З іншого боку, якщо партнери обирають для СП сферу діяльності, відмінну від власної, зазвичай виникають проблеми, пов'язані з нестачею компетентностей. Утім, асиметричність може перерости у додаткове джерело синергізму: за рахунок переваг у затратах і часі порівняно з конкурентами спільне підприємство матиме резерв для набуття необхідних знань і досвіду навіть у випадку чистої диверсифікації.

Кожен засновник привносить до СП ресурси у певних процентних співвідношеннях, і за аналогічними відсотками розділяються доходи. Об'єднання ресурсів відбувається з метою оптимізації їх використання, зниження ризикованості операцій та, як наслідок, підвищення прибутків [2, с. 38]. Ключовим фактором, який повинен враховуватись у процесі вибору партнера, є взаємодоповнюваність (симетричність) внесків. Відтак, кандидат, який запропонує "симетричний ресурс" до статутного капіталу, буде найбільш привабливим партнером щодо досягнення "синергізму співробітництва".

Отже, прояви асиметрії зменшують розмір потенційного синергізму, провокуючи флуктуаційні відхилення від обраного

курсу співпраці. Але, водночас, надто правильна симетрія, надмірна синхронізованість зусиль, цілісність системи взаємодії і непохитність налагоджених зв'язків гальмує подальший розвиток СП. Потенціал спільного підприємництва базується на дисиметрії як єдності симетрії та асиметрії, що означає впорядкований відхід від симетрії, асиметрію всередині симетрії або навпаки [9, с. 18]. Дисиметрія знаходить відображення у непередбачуваних змінах просторово-часових комбінацій стратегічних зон господарювання, порушенні і наступному відновленні пропорційності між внесками партнерів та інтенсивністю їх впливу на стратегічну лінію поведінки СП, розбіжностях в очікуваннях учасників щодо прибутків і ризиків та, загалом, у слабко детермінованому переплетінні конкурентних і партнерських відносин.

Література:

1. Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Мотивація створення спільних підприємств в умовах глобалізації економіки. *Науковий вісник УжНУ. Серія "Міжнародні економічні відносини та світове господарство".* 2018. Вип. 17. Ч. 1. С. 118–122.
2. Петренко В.С., Карнаушенко А.С. Основні відмінності між спільними підприємствами та іншими формами міжнародних партнерських відносин. *Бізнес-навігатор.* 2018. Вип. 1–1 (44). С. 37–41.
3. Гнатюк Н.І. Спільне підприємництво в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.01.01. Львів, 1999. 20 с.
4. Кахович О.О., Кахович Ю.О. Мотиви створення спільних підприємств як одного із видів зовнішньоекономічної діяльності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 6. С. 38–40.
5. Весельська К.А. Формування конкурентних переваг спільних машинобудівних підприємств. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського.* 2014. Вип. 4. С. 164–168.
6. Рак Н.О. Спільне підприємництво і шляхи підвищення його ефективності: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.06.02. Харків, 2002. 17 с.
7. Карачарова К.А. Аспекти управлінських рішень у спільному бізнесі. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2010. № 32. С. 110–114.
8. Чернявська І.М. Розробка моделі розвитку підприємства на основі активізації трансферу технологій у формі спільного підприємництва. *Економічний вісник Дніпровського державного технічного університету.* 2021. № 1 (2). С. 70–76.
9. Запухляк В.З., Герман Л.Т. Асиметрії глобального економічного розвитку. *Економічний аналіз.* 2014. Т. 18. № 3. С. 16–25.