

7. Заворотній Р.І. Фінансова оцінка бізнесу: теорія, практика та інноваційні підходи: монографія / Р.І. Заворотній. – К.: КНЕУ, 2012. – 295 с.

8. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – 2-е изд., испр. – М.: Омега-Л., 2007. – 288 с.

9. Zavorotniy R.I. Place Of Value Management In A System Of Corporate Management And Its Financial Methods / R. I. Zavorotniy //

Scientific Papers: Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology; Bucharest, 2012. – №5. – С. 203–211.

10. Weissenrieder F. Value Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added? / F. Weissenrieder // Gothenburg Studies in Financial Economics: Study No. 1997:3; Gothenburg University: Gothenburg, 1997. – [Електрон. джерело] Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=156288

УДК 334.764

Л.П. ОВЧАРОВА,
науковий співробітник, Інститут економіки та прогнозування НАН України,
В.П. БОДЕКО,
м.н.с., Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва

Сучасні форми співробітництва та стратегічного партнерства транснаціональних корпорацій

Стаття присвячена дослідженню особливостей стратегічних альянсів транснаціональних корпорацій (ТНК) на сучасному етапі розвитку світової економіки. У статті проводиться аналіз стратегічних альянсів, які відіграють важливу роль у сучасних міжнародних економічних відносинах.

Ключові слова: стратегічні альянси, транснаціональні корпорації, синергетичний ефект, ефективність.

Статья посвящена исследованию особенностей стратегических альянсов транснациональных корпораций (ТНК) на современном этапе развития мировой экономики. В статье проводится анализ стратегических альянсов, играющих важную роль в современных международных экономических отношениях.

Ключевые слова: стратегические альянсы, транснациональные корпорации, синергетический эффект, эффективность.

The article deals with the peculiarities of transnational corporations' strategic alliances in the modern economy. The author analyzes strategic alliances that play an important role in the modern international economy.

Keywords: strategic alliances, transnational corporations, synergetic effect, efficiency.

Постановка проблеми. Глобалізація світового господарства, зростання масштабів економічної експансії транснаціональних корпорацій (ТНК), а також посилення конкуренції на світових ринках є найважливішими факторами, що визначають розвиток світової економіки сьогодні. Пов'язані з ними інтеграційні процеси в промисловості стають усе більш масштабними й динамічними. В останні роки ТНК стали основним структурним елементом економіки більшості країн, рушійною силою їх розвитку. Саме вони сьогодні

виступають у ролі найбільшого світового інвестора і носія нових технологій у сфері виробництва та управління.

Питання модернізації національної економіки безпосередньо пов'язані з умовами діяльності сучасних ТНК, які перетворилися у важливий фактор світового відтворювального процесу, оскільки саме вони визначають міжнародні мікрозв'язки в основній ланці кругообігу «капітал – виробництво». У рамках діяльності ТНК здійснюється перетікання значної частини фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, контролюються стратегічно важливі сфери економіки – виробництво, фінанси, технології, інформація тощо. Саме діяльність ТНК створює реальну основу для формування глобального виробництва з єдиним ринковим і інформаційним простором.

Експерти стверджують, що міжнародний рух капіталу у формі інвестицій сьогодні має відносно менше значення, ніж обмін технологіями, інформацією, потенціалом у сфері маркетингу й управління [1]. Співробітництво підприємств забезпечує компаніям доступ на міжнародні ринки за менших витрат і ризиків порівняно з простим залученням прямих інвестицій. Саме тому міжнародні спільні підприємства, стратегічні альянси ТНК знаходять все більше поширення у світі.

Однією з гнучких організаційних форм інтеграції ТНК виступають стратегічні альянси. Динамічне формування наприкінці минулого століття різних за цілями і стратегією альянсів у різних галузях промисловості дозволило найбільшим ТНК досягти значних результатів щодо поліпшення ефективності діяльності й підвищення продуктивності праці; забезпечити конкурентоспроможність корпорацій на ринках збуту і інноваційний розвиток економіки країни в цілому.

Стратегічні альянси стали альтернативою злиттям і поглинанням для тих компаній, метою яких є реалізація капіталомістких проектів за рахунок залучення ресурсів кількох партнерів. Формування стратегічних альянсів є принципово

новою корпоративною стратегією, а всебічне дослідження якісних характеристик цієї форми міжфірмової кооперації є на сьогодні актуальним завданням і має прикладне значення для розвитку корпоративного контролю, оскільки можливість вступати в альянси може дати вітчизняним компаніям конкурентні переваги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичну основу дослідження склали праці найбільш відомих зарубіжних учених даного наукового напрямку: І. Ансофф, Б. Гаррет, Д. Даннинг, П. Дюссож, Д. Куинн, Г. Минцберг, Томпсон, М. Портер, А. Стрикленд та ін. Найбільш загальні питання, пов'язані з процесами організації, становлення й розвитку міжнародних стратегічних альянсів у міжнародній практиці, досліджуються російськими вченими Є. Карпухіною, М. Бобіною, М. Грачовим, С. Пивоваровим, А. Майзель, Р. Новосибірським, В. Смиковим, С. Авдашевою, В. Дементьевим, Ю. Якутіним. Проблеми функціонування альянсів у конкретних галузях російської промисловості розроблялися в працях учених: І. Урманова, Б. Кузика, О. Дагаєва, І. Корнеєва, С. Носова.

Однак, як показало дослідження, проблеми міжнародних стратегічних альянсів розглядаються недостатньо. Проведені дослідження з даної проблематики не повністю відображають сутність процесів формування стратегічних альянсів та існуючі проблеми їх практичного застосування, вплив діяльності альянсів на різні галузі вітчизняної промисловості й економіку країни в цілому. Не досить узагальнений і проаналізований наявний зарубіжний досвід функціонування стратегічних альянсів у найбільш важливих галузях економіки в умовах глобалізації. В існуючих дослідженнях практично не висвітлені питання державного регулювання процесів формування стратегічних альянсів у зарубіжних країнах.

В умовах глобалізації в стратегіях ТНК під впливом конкурентних і кризових змін світового ринку відбуваються істотні зміни, що вимагають поглибленого й комплексного вивчення, з урахуванням сучасних тенденцій і зрушень у розвитку й трансформації ТНК.

У зв'язку з цим розуміння феномена стратегічних партнерств є вкрай важливим як для сучасного вітчизняного бізнесу, так і для економічної науки.

Метою статті є проведення комплексного аналізу процесів формування міжнародних стратегічних альянсів; виявлення особливостей становлення й розвитку стратегічних альянсів ТНК; визначення найбільш перспективних напрямів формування ефективних міжнародних стратегічних альянсів за участю вітчизняних компаній в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. У сфері міжнародного співробітництва широко поширена практика об'єднання високо-технологічних компаній з різних країн на договірній основі для реалізації окремих науково-виробничих проектів як альтернативний варіант консолідації підприємств. Цей процес відбувається насамперед шляхом створення великих міжнародних консорціумів, технологічних союзів і альянсів між провідними ТНК, спільних підприємств, а також в інших формах, основу

яких становить договір між учасниками. Серед таких організаційних структур як приклад можна навести Airbus і Eurofighter (союз ТНК в авіаційній сфері), Microelectronics and Computer Technology Corporation (MCC) і Sematech (союз ТНК у сфері виробництва комп'ютерної техніки).

Особливий інтерес представляють міжнародні стратегічні альянси, в яких беруть участь підприємства різних країн. Стратегічні альянси – це така організаційна форма економічної кооперації промислових підприємств, при якій кожна із сторін, що беруть участь, зацікавлена в здійсненні взаємовигідного співробітництва, виступає рівноправним партнером і вносить конкретний вклад у досягнення загального результату, зберігаючи при цьому свою самостійність і незалежність.

Формування стратегічних альянсів вимагає принципових змін у веденні бізнесу. На відміну від звичайного довгострокового співробітництва, в якому сторони керуються заздалегідь обумовленими угодами, стратегічні альянси є більш гнучкими структурами, які передбачають можливість зміни початкових умов і розподілу ризиків для досягнення загальних стратегічних цілей. Вони поширені в багатьох сферах господарської діяльності, особливо в тих галузях, які технологічно активно розвиваються: в автомобілебудуванні, у виробництві комп'ютерного, електротехнічного й електронного устаткування, у літакобудуванні, у сфері інформаційних і телекомунікаційних послуг тощо.

Участь у стратегічних альянсах дозволяє компаніям досягти значних переваг, серед яких доступ до ресурсів партнера, отримання нових знань, покращення репутації, посилення ринкового впливу, зниження ризику, а також встановлення нових стандартів. Разом із тим участь у стратегічних альянсах пов'язана з окремими недоліками – до 50% від їхнього загального числа не досягають заявлених цілей.

За даними ОЕСР, з 1990 по 1999 рік у світі було створено близько 80 тис. стратегічних альянсів, а в 2000–2006 роках – близько 70 тисяч. При цьому від 55 до 61% сформованих альянсів були міжнародними [2]. На початку XXI ст. спостерігається значне збільшення числа стратегічних альянсів у фармацевтичній і біотехнологічній галузях при одночасному вповільненні темпів росту кількості альянсів у секторі інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ). При цьому стратегічні альянси є важливим елементом розвитку виробничої кооперації й науково-технічного співробітництва в автомобілебудуванні, аерокосмічній галузі, ВПК, виробництві нових матеріалів та хімічній промисловості. Значний розвиток у зарубіжних країнах отримали альянси компаній-конкурентів. За підрахунками, вони становлять не менш 70% від загального числа угод про співробітництво, що укладаються між компаніями.

Особливе місце в сучасній світовій економіці посіли науково-технічні альянси за участю ТНК. Вони дають додаткові переваги при спільному освоєнні технологій у сформованих галузях. Альянси дозволяють ТНК приблизно на 14–20 місяців скоротити термін організації нового виробництва і на

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

50–70% знизити вартість освоєння виробництва [3]. На науково–технічні альянси високотехнологічних галузей (ІКТ, фармацевтична, біотехнологічна, виробництво нових матеріалів, оборона і авіакосмічна) припадає 80% усіх створених науково–технічних альянсів і 20% – на середньотехнологічні галузі (виробництво інструментів і медичного устаткування, побутової електроніки, автомобілебудування, хімічну галузь).

Альянси можуть мати різний ступінь координації поточної діяльності партнерів і їхніх стратегічних цілей. Відповідно до міжнародної класифікації альянси бувають вертикальними, коли співробітництво налагоджується між постачальниками факторів виробництва і компаній–виробників кінцевої продукції, а також горизонтальними, коли до спільної діяльності залучаються компанії одного рівня, які працюють в одній сфері або галузі економіки. В альянсах горизонтального типу також має місце співробітництво між галузевими конкурентами. Мета таких альянсів пов'язана з посиленням ринкового впливу, спільними закупівлями, використанням загального бренду, створенням нової продукції, розробкою нових технологій, обміном взаємодоповнюючими активами. Це притаманно компаніям, які працюють у високотехнологічних галузях. Так, американська компанія IBM і японська Toshiba досить активно конкурують у сфері виробництва й продажу ноутбуків і в той же час поєднали свої зусилля в дослідженнях і розробці екранів.

Відомі вчені Б. Гаррет і П. Дюссож [4] наводять власну класифікацію стратегічних альянсів (табл. 1). Важливим тут є виділення різних видів альянсів залежно від завдань, які ставлять перед собою учасники альянсу.

На сучасному етапі економічних відносин значного поширення набувають стратегічні альянси між компаніями різних країн. Переважна мета таких стратегічних альянсів – об'єднання наукового потенціалу корпорацій, виробнича кооперація і розподіл ризиків без поглинання. Навіть така могутня ТНК, як американський електронний гігант IBM, вважає за доцільне об'єднання зусиль з іншими ТНК у сфері НДДКР капіталомісткої й наукомісткої продукції. Так, для розробки нової мікросхеми, яка оцінювалася в \$1,0 млрд., у дослід-

ницькому центрі IBM на початку 90-х років об'єдналося близько 200 фахівців корпорацій IBM (США), Toshiba (Японія), Thompson (Франція) і Siemens (Німеччина) [5]. Важливим чинником зниження витрат виробництва на підприємствах ТНК виступають міжнародні угоди про кооперацію виробництва. Прикладом може слугувати угода між корпорацією General Electric (США), що має 12 галузевих відділень, кожне з яких є світовим лідером у своїй сфері, з компанією Toshiba (Японія) про спільне виробництво й маркетинг турбін нового покоління.

Деякі види стратегічних альянсів розраховані на розширення асортименту продукції і кола споживачів. Такі альянси передбачають спільні маркетингові дослідження, використання загальних збутових каналів, джерел інформації й рекламних кампаній. Як приклад можна назвати альянс традиційних конкурентів Nissan Motors (Японія) та Daimler-Benz (Німеччина), об'єднання яких в альянс дозволило збільшити частку кожної фірми на азійському ринку на 20% [5].

У країнах Європейського Союзу (ЄС), за даним ОЕСР та ЮНКТАД, формується в середньому 35–40% усіх стратегічних альянсів ТНК у світі [6]. При цьому кількість угод постійно зростає. Стратегічні альянси характеризуються складністю коопераційних взаємозв'язків і не обмежуються рамками лише одного виду співробітництва.

Значну роль у розвитку виробничої кооперації й науково–технічного співробітництва відіграють технологічні стратегічні альянси. Їхня кількість збільшилася в 1990–2007 роках з 394 до 739, у тому числі за участю європейських ТНК – до 366. Найбільша кількість стратегічних альянсів за участю ТНК ЄС була створена у фармацевтичній галузі [7]. Так, ТНК Glaxo (Великобританія), що є однією з найбільших фармацевтичних компаній світу, у зв'язку з різким подорожчанням в останні роки дослідницьких робіт у сфері біотехніки входить до складу більше 60 альянсів тільки з метою спільного проведення НДДКР.

Основними факторами збільшення числа технологічних стратегічних альянсів та альянсів у НДДКР є: надзвичайно високі витрати й невизначеність результатів НДДКР,

Таблиця 1. Види стратегічних альянсів

Групи видів альянсів	Види альянсів
1. Альянси між конкуруючими компаніями	1.1. Інтеграційні альянси, у рамках яких партнери здійснюють спільні науково–дослідні програми й спільно виробляють окремі комплектуючі, якими згодом укомплектовуються продукти компаній–партнерів, і нерідко ці продукти вступають у пряму конкуренцію на ринку
	1.2. Псевдоконцентраційні альянси. Функціонування фірм–конкурентів у рамках цих альянсів охоплює спільну розробку, виробництво й реалізацію готової продукції. На ринок випускається єдина продукція, що належить всім партнерам
	1.3. Комплементарні альянси, які зазвичай укладаються для комерційної реалізації продукції одного партнера через торговельну мережу іншого. Тим самим виробничі активи першого доповнюються торговельними активами другого
2. Альянси між не конкуруючими компаніями	2.1. Транснаціональні спільні підприємства, коли партнерські відносини встановлюються між компаніями, що перебувають у різних країнах; один з партнерів намагається поширити за кордоном свою продукцію, а другий має привілейований доступ до національного ринку обраної країни
	2.2. Вертикальні партнерські відносини, коли компанії, що діють у суміжних секторах виробничого ланцюгу, вступають у відносини постачальника й клієнта
	2.3. Міжгалузеві угоди укладаються між компаніями, які належать до різних галузей і випускають не пов'язану єдиним технологічним ланцюгом продукцію, але бажають диверсифікувати бізнес

Таблиця 2. Технологічні альянси в промисловості Європейського Союзу [7]

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Усього у світі	674	483	607	527	695	671	685	762	739
за участю компаній з ЄС	306	232	284	277	287	320	336	396	366
у тому числі:									
ІКТ	89	79	68	62	76	70	70	69	69
фармацевтика / біотехнології	98	91	171	177	178	197	217	280	254
нові матеріали	23	7	12	9	6	7	6	5	3
космос/оборона	31	5	17	13	11	9	7	6	4
хімічна промисловість	43	30	10	4	8	15	13	12	11
автомобільна промисловість	13	28	12	12	18	22	23	24	25

необхідність швидкого освоєння новітніх технологій при зближенні компаній, які володіють взаємодоповнюючими технологіями, стратегічні дослідження нових ринків або окремих ринкових ніш, загальне скорочення інноваційного періоду в сучасних умовах.

У табл. 3 наведено дані галузевого розрізу стратегічних альянсів європейських ТНК, які свідчать, що альянси мають найбільше значення в середньотехнологічних галузях з високим рівнем предметної спеціалізації (автомобілебудування, хімічна галузь) і високотехнологічних галузях (ІКТ, фармацевтика, біотехнології, авіабудування).

В Україні стратегічні альянси ще не набули істотного поширення порівняно із західними ТНК. У той же час у вітчизняній промисловості існують стратегічні альянси у сфері авіакосмічних технологій, металургії, автомобілебудуванні, видобутку й транспортуванні газу. Одним з останніх прикладів партнерства ТНК може слугувати підписана в 2013 році між компаніями Shell і «Надра Юзівська» угода про розподіл продукції з видобутку сланцевого газу в Харківській і Донецькій областях. У створенні спільних підприємств в Україні також зацікавлені міжнародні виробники сільськогосподарської техніки, нафтопереробки, автомобілебудування.

Тому видається перспективним створення спільного виробництва сільгоспмашин із провідними світовими компаніями. Такі інвестиційні проекти вже обговорюються. Наприклад, мова йде про плани почати виробництво зернозбиральних комбайнів на Херсонському машинобудівному заводі разом з компанією CLAAS, виробництво комбайнів на заводі імені Патона разом із New Holland, виробництво сучасних тракторів на підприємстві ТОВ «Укравтозапчастини» разом з італійською компанією Landini. Тривають переговори й з відомими у світі міжнародними нафтовими холдингами і трейдерами щодо формування стратегічного альянсу й спільної реалізації інвестиційних програм в нафтопереробній сфері.

Потенціал і технологічні можливості для розвитку виробничої кооперації й стратегічних альянсів в Україні також мають середньотехнологічні галузі машинобудування. Однак розвиток альянсів і виробничо-збутову кооперацію в цих галузях стримує низький виробничий і науково-технічний рівень багатьох українських компаній, складність і непрозорість систем корпоративного управління, а також брак кваліфікованих кадрів.

Незважаючи на перспективність такого партнерства, на українському ринку недостатньо активно використовується формування стратегічних альянсів. Причини багато в чому

Таблиця 3. Індикатори створення стратегічних альянсів європейських ТНК [8]

Назва	Сфера діяльності	Інвестиції в НДДКР в 2008 році, млн. євро	Стратегічні альянси з урахуванням мереж (2000–2008)	Найбільші альянси
Nokia	ІКТ	5321	1500	Nokia Siemens Networks, Siemens
Royal Philips Electronics	ІКТ	1613	1000	AOL–Philips; Philips–Checkpoint Systems; Philips–Visa; Philips–Epic; Nokia–Philips–Sony; ST–Microelectronics–Philips
L. M. Ericsson	ІКТ	2975	700	Sony Ericsson (телекомунікаційне устаткування); ST–Ericsson (розробка платформ і стандартів для бездротових систем)
Siemens AG	ІКТ	3836	650	Nokia Siemens Networks; Bosch–Poliil–Evonic Ind.–Elantas Beck–BASF (RFID–технології)
GSK	Фармацевтика біотехнології	3836	130	GSK–Genmab (найбільший альянс в ЄС між фармацевтичною й біотехнологічною компанією з НДДКР); GSK–EPIX; GSK–ChemoCentryx
Astra Zeneca	Фармацевтика біотехнології	3622	80	Astra Zeneca–Bristol Mayers Sqibb (НДДКР онкологічних препаратів на основі малих молекул)
Sanofi–Aventis	Фармацевтика біотехнології	4608	80	Sanofi–Aventis–Exelixis (НДДКР); Sanofi–Aventis–Wellstat Therapeutics
Renault	Автомобільна	2235	20 (прямі)	Renault–Nissan; Peugeot–Volvo–Renault
Fiat S. A.	Автомобільна	1986	20 (прямі)	Fiat–GM (спільна розробка платформ малолітражних автомобілів, двигунів, збут у Латинській Америці й США); Fiat–Chrysler

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

пов'язані не стільки з економічними, скільки з поведінковими факторами: низьким рівнем довіри підприємців і недостатнім розумінням кінцевого результату партнерства, значні законодавчі обмеження й непрозорість вітчизняного ринку.

Дослідження показало, що інтенсивність і характер створення альянсів значною мірою залежать як від зовнішнього середовища (особливостей галузі), так і від конкурентного потенціалу самих корпорацій. Так, у швидкозростаючих галузях, які потребують значних інвестицій у нові розробки, скорочення інноваційного циклу і трансферу технологій, компанії прагнуть до створення технологічних альянсів. У зрілих галузях більш привабливими виявляються альянси, орієнтовані на доступ до нових ринків і виробничих ресурсів. У табл. 4 представлені найважливіші характеристики окремих успішних стратегічних альянсів у сферах інформаційних технологій, автомобілебудування, транспорту й фінансів.

Формування стратегічних альянсів ТНК у сфері інформаційних технологій радикально змінює форми ділової активності. Створення альянсів у цій сфері розширює межі електронної комерції, формує основи інтеграції науки й виробництва, дозволяє подолати комунікаційні бар'єри, спрощує отримання інформації про партнерів і конкурентів. У секторі ІКТ за період 2003–2006 роках у країнах ЄС було створено близько 900 альянсів за участю 1,8 тис. фірм [6]. Основними сферами для формування стратегічних альянсів в ІКТ ЄС є: програмне забезпечення та системи обробки інформації,

телефонні комунікації, комунікаційне устаткування, електронні компоненти, комп'ютерне та офісне устаткування.

Створення альянсів європейських ТНК у секторі ІКТ дозволяє їм реалізовувати гнучкі стратегії середньострокового й довгострокового розвитку, а також оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Стратегія прямих інвестицій у сферу НДДКР зарубіжних країн розширює можливості ТНК з мобілізації людського капіталу – залучення до роботи кращих фахівців з інших держав і регіонів. Вона забезпечує доступ до новітніх науково-технічних розробок ТНК усього світу.

Експерти відзначають, що зусилля в сфері НДДКР більшості японських фірм, зайнятих виробництвом напівпровідників, ґрунтувалися на базових технологіях, розроблених переважно в США і Західній Європі. Однак японські технології не були простою копією. Розвиток знань є основною причиною того, що японські напівпровідникові фірми могли використовувати знання, які отримали від партнерів по альянсу.

Отже, галузеві альянси сприяють інноваційним проривам і виробленню нових міжнародних стандартів. Стратегічні альянси спираються і на національні конкурентні переваги компаній-партнерів (американських – у технологічних нововведеннях, азіатських – в ефективній організації виробництва, європейських – в утриманні клієнтської бази з високим споживчим потенціалом).

Аналіз світового досвіду становлення і діяльності міжнародних стратегічних альянсів свідчить про безсумнівні пе-

Таблиця 4. Характеристика успішних стратегічних альянсів [9]

Компанії	Національна приналежність	Галузевий склад	Власність	Сфера спільних стратегічних інтересів
Microsoft + Scala Business Solutions	США та Голландія	Міжгалузевий альянс: програмне забезпечення і бізнес-консалтинг (швидкозростаючі й зрілі галузі)	Без створення спільної власності	Спільні маркетинг, навчання, просування й сертифікація продукції; поширення логотипу Microsoft; спільні НДДКР із доступом до ноу-хау; розширення клієнтської бази
General Motors + Fiat	США та Італія	Внутрішньогалузевий альянс: автомобілебудування (зріла галузь)	Зі створенням спільної власності: ряд спільних підприємств і обмін акціями	Спільні виробництво, закупівлі й системи фінансування споживачів; уніфікація деталей і двигунів; освоєння нових ринків збуту; реструктуризація виробництва
Rover + Honda	Великобританія та Японія	внутрішньогалузевий альянс: автомобілебудування (зріла галузь)	На початку без створення спільної власності, надалі – обмін акціями	Спільне створення моделей автомобілів і систем поставок; обмін ноу-хау; освоєння нових ринків збуту
Lufthansa + SAS	Німеччина, Швеція, Данія, Норвегія	Внутрішньогалузевий альянс: авіаперевезення (зріла галузь)	Без створення спільної власності	Глобалізація ділових операцій; вихід на нові ринки; формування галузевих стандартів; розширення клієнтської бази; оптимізація функцій і витрат
SkyTeam (Air France + Delta Air Lines + CSA + Aeromexico + Korean Air)	Франція, США, Південна Корея, Мексика, Чеська Республіка	Внутрішньогалузевий альянс: авіаперевезення (зріла галузь)	Без створення спільної власності	Сприяння підвищенню конкурентоспроможності учасників; глобалізація ділових операцій; розширення клієнтської бази
VISA + American Express + Banksys + ERG + Interplay	США, Австралія, Голландія, Бельгія	Міжгалузевий альянс: кредитні послуги, створення пластикових карт, управління електронними транзакціями (швидкозростаючі й зрілі галузі)	Створення спільного підприємства	Лідерство в технологіях і міжнародних галузевих стандартах; зміцнення позицій у боротьбі з мережами конкурентів

реваги інтеграції компаній у формі стратегічних альянсів, що дозволяє проводити спільну діяльність при збереженні учасниками юридичної і господарської самостійності. Створення альянсів між зарубіжними компаніями дозволяє підвищити конкурентоспроможність вітчизняних виробників, одержати доступ до нових технологій, методів управління, ринків, що особливо важливо для поліпшення конкурентоспроможності національної економіки.

Висновки

Процеси глобалізації і транснаціоналізації світового господарства призвели до посилення взаємозв'язків і взаємозалежності між національними економічними системами, що істотно вплинуло на функціонування ТНК. Стратегічний альянс ТНК стає однією з найпоширеніших форм міжнародного корпоративного співробітництва, вигідною альтернативою злиттю і поглинанню, інструментом підвищення конкурентоспроможності компаній. Ця форма кооперації забезпечує мобілізацію коштів, необхідних для реалізації глобальних проектів, продукування і комерціалізації високих технологій, розв'язання проблем навколишнього середовища тощо. Корпорації, які вступають у міжнародні стратегічні альянси, мають на меті досягнення економії на масштабах виробництва, спільне використання виробничих потужностей, об'єднання зусиль у виробництві компонентів або зборку кінцевої продукції, зниження ризиків діяльності, отримання доступу до ринку з сформованими ринковими інститутами, трансфер технологій, знань і ноу-хау, проведення спільних досліджень, навчання персоналу тощо.

Кількість міжнародних партнерств помітно зростає, ускладнюються форми і механізми міжфірмової взаємодії, а також зв'язки з університетами, державними лабораторіями. У корпоративній практиці спостерігається тенденція перенесення акценту з утворення двосторонніх партнерств на створення мереж стратегічних альянсів за участю декількох компаній. Це, своєю чергою, міняє традиційні механізми конкуренції, а як суб'єкти конкуренції частіше виступають не окремі фірми, а консолідовані на основі стратегічних інтересів групи компаній.

Галузевий аналіз стратегічних альянсів світових ТНК показав, що в автомобілебудуванні переважають технологічні стратегічні альянси у формі спільних підприємств і консорціумів, а конкуренція ведеться між декількома глобальними мережами, що складаються з автомобільних концернів і основних стратегічних постачальників. Партнерські ТНК широко використовують механізм взаємної участі в капіталі. Основними цілями створення стратегічних альянсів в галузі є: досягнення глобального охоплення ринків, проведення спільної розробки автомобільних платформ, уніфікація вузлів і деталей, проведення спільних НДДКР, здійснення спільних закупівель, а також спільне використання збутової мережі.

Дослідження показало, що за допомогою створення альянсів великі автоконцерни з розвинених країн виходять на нові ринки, а компанії з країн, що розвиваються, мають мо-

жливість подолати технологічне відставання, отримуючи необхідні технології.

У секторі ІКТ, альянси європейських ТНК створюються в основному з метою адаптації до зовнішнього середовища. Завдяки розвитку значних альянсових мереж, найбільші ТНК мають можливість вибудовувати гнучкі стратегії середньострокового й довгострокового розвитку, а також оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Основними сферами для формування стратегічних альянсів в ІКТ ЄС є: розробка програмного забезпечення й систем обробки інформації, телефонні комунікації, комунікаційне устаткування, електронні компоненти, комп'ютерне й офісне устаткування.

Основною метою стратегічних альянсів між великими європейськими фармацевтичними й біотехнологічними компаніями є оптимізація витрат в спільних НДДКР і мінімізація пов'язаних з ними тимчасових, технологічних і фінансових ризиків. У зазначених галузях стратегічні альянси націлені на виявлення найбільш перспективних препаратів і продуктів, що мають у перспективі потенціал розвитку при проведенні клінічних випробувань.

Оцінка світової практики показала, що формування стратегічних альянсів ТНК у сфері інформаційних технологій радикально міняє форми ділової активності у світовій економіці. Створення альянсів компаній у даній сфері розширює границі електронної комерції, формує основи інтеграції науки й виробництва, дозволяє подолати комунікаційні бар'єри, спрощує отримання інформації про партнерів і конкурентів.

На основі аналізу сучасних особливостей розвитку стратегічних альянсів можна, зробити висновок про те, що дана форма партнерства є одним з найбільш перспективних напрямків інтеграції національних компаній. Великі компанії й стратегічні альянси можуть стати основою сучасної корпоративної економіки.

Для забезпечення прискореної технологічної модернізації національної економіки необхідно виділити ряд пріоритетних галузей економічної взаємодії, окремі виробництва для створення стратегічних альянсів з європейськими, російськими та іншими ТНК.

Значні перспективи формування альянсів українських компаній як з європейськими так і з російськими ТНК для реалізації спільних інфраструктурних і промислових проектів, пов'язуються зі спорудженням магістральних трубопроводів, атомних енергоблоків, створенням потужностей з виробництва ядерного палива, об'єктів гідроенергетики, залізничного й автомобільного транспорту, морського флоту, авіа-, ракето- і суднобудування, освоєння космічного простору, в інноваційній сфері. Перспективною сферою формування альянсів можуть стати галузі, які виробляють устаткування для сектору ІКТ. Створення стратегічних альянсів між зарубіжними ТНК і українськими компаніями сприятиме підвищенню міжнародної науково-технічної й виробничо-збутової кооперації та конкурентоспроможності вітчизняних компаній.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ефективність діяльності стратегічних альянсів у майбутньому буде багато в чому залежати від безлічі різних факторів: галузевих умов української промисловості, конкурентного потенціалу компаній – учасниць альянсів, ефективного державного регулювання процесів формування альянсів і від здатності бізнесу у цілому вибудовувати взаємовигідні стратегічні відносини з партнерами на перспективу.

Найбільш важливими проблемами, що знижують ефективність стратегічних альянсів за участю вітчизняних господарюючих суб'єктів, пов'язаних як із законодавством так і з їх недостатнім фінансовим і виробничо-технологічним потенціалом і слабкістю менеджменту, є: нерозвиненість принципів організації спільної діяльності; неузгодженість відносин власності; обмеженість інвестиційних можливостей і нестача інвестиційного потенціалу для реалізації великих проектів модернізації виробництва, низька якість корпоративного управління; відсутність корпоративних стратегій, цільових завдань і програм їхньої реалізації; розбіжність інтересів і оцінок перспектив розвитку альянсів.

Тому завданнями держави в даному контексті є ліквідація штучних перешкод на шляху консолідації підприємств і формування умов для ефективної роботи інтегрованих груп компаній (альянсів).

З огляду на посилення консолідації компаній через створення альянсів, а також з метою недопущення надмірного укрупнення виробничих комплексів у різних галузях, наслідком якого може стати економічно необґрунтована монополізація ринків, органи державної влади повинні реагувати на нові тенденції в сфері промислової інтеграції й проводити ефективну політику щодо регулювання міжфірмових відносин. Зокрема, необхідно: підвищити роль короткострокових і довгострокових прогнозів і якість комплексного аналізу тенденцій міжфірмової взаємодії; вчасно виявляти й аналізувати нові ринки й ринкові сегменти, на яких загострюється відкрита конкуренція; визначити нові методи ведення компаніями конкурентної боротьби; оцінювати перспективи конкуренції в специфічних сферах діяльності, наприклад, НДДКР; оцінювати еволюцію форм корпоративної взаємодії, у тому числі міжнародних і міжгалузевих.

Щоб взаємодіяти з ТНК як в Україні, так і на світових ринках, потрібно створювати власні, українські транснаціональні структури, як це зробили раніше Китай, Росія, Індія, Індонезія, Мексика, Венесуела й ін. Досвід цих держав свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію із ТНК тільки у випадку, якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові корпорації, адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику.

Беручи до уваги недостатній досвід українських підприємств в організації стратегічних альянсів, необхідно створити якісне науково-методичне забезпечення в цій сфері. Необхідно виробити єдиний методологічний підхід до дослідження й регулювання процесу формування й реструктуризації корпорацій, створити інструментарій економічного

аналізу інтеграційної діяльності корпоративних структур, удосконалити інституціональні механізми корпоративної сфери, визначити найбільш перспективні напрямки процесів формування ефективних міжнародних стратегічних альянсів за участю українських компаній.

Держава має забезпечити правові й економічні стимули для активізації процесу формування ефективних міжнародних стратегічних альянсів за участю вітчизняних компаній. Для стимулювання цього процесу необхідно забезпечити участь національних компаній у глобальних технологічних альянсах і міжнародних інноваційних програмах на рівноправних фінансових умовах, усунувши при цьому існуючі податкові, митні бар'єри. Уряд повинен стимулювати створення альянсів, що забезпечують імпорт нових технологій, виробництво імпортозаміщуючої, конкурентоспроможної продукції в промисловості, впровадження інноваційних програм, що сприяють збільшенню конкурентних переваг української економіки.

Важливим напрямом інтенсифікації процесу створення міжнародних стратегічних альянсів в Україні має стати державна підтримка малого й середнього бізнесу. З огляду на те що малі й середні підприємства займають домінуюче положення на деяких сегментах українського ринку, організація стратегічних альянсів може бути одним із найважливіших інструментів для їхнього виходу на світові ринки.

Необхідно розробити й постійно вдосконалювати спеціальне законодавство, що відображає антимонопольні тенденції й сприяти за допомогою інвестиційної, кредитної, податкової політики становленню й росту вітчизняного корпоративного сектора; при створенні стратегічних альянсів із зарубіжними компаніями домагатися ефективного взаємодоповнюючого поділу праці в розробці, виробництві й збуті продукції на основі використання конкурентних переваг партнерів; розвиток міжнародного співробітництва із зарубіжними компаніями направляти на активізацію інноваційної діяльності сучасних ТНК із метою спільного освоєння зарубіжних ринків.

Слід також зазначити, що одним із механізмів, що впливає на розвиток стратегічних альянсів на сучасному етапі, є використання можливостей державно-приватного партнерства, яке можна розглядати як різновид стратегічного альянсу. Партнерство в багатьох випадках формується на довгостроковій основі. У процесі співробітництва кожна зі сторін бере на себе певні зобов'язання й робить внесок у загальний проект. Розглядаючи перспективи розвитку стратегічних альянсів у контексті державно-приватного партнерства, варто виділити найбільш важливі напрями співробітництва. Одне із провідних місць серед них має зайняти спільна розробка промислових інвестиційних проектів. Даний інструмент є найважливішим, а найчастіше і єдиним джерелом розвитку великих проектів. Не менш значимим є також спільна реалізація інноваційних проектів. Ефективна взаємодія держави й бізнесу в цій сфері буде сприяти розв'язанню стратегічного завдання переходу до інноваційної економіки в Україні.

Формування й розвиток міжнародних стратегічних альянсів за участю українських компаній відповідає не тільки потребам підприємницького кола, а й фундаментальним загальнонаціональним інтересам, спрямованим на розв'язання найважливіших економічних проблем економіки в цілому, таких як підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та інтеграція України у світовий ринок.

Створення ефективних стратегічних альянсів в Україні сприятиме посиленню конкурентних переваг вітчизняних підприємств і відповідно посиленню конкурентоспроможності української економіки в цілому за умови, що створювані стратегічні альянси відповідатимуть національним інтересам України.

Діяльність транснаціональних корпорацій на території України визначає необхідність формування державної політики відносно них. Дана політика повинна реалізовуватися у тому числі через структурно-інвестиційне регулювання, спрямоване на формування конкурентоспроможної й інвестиційно-привабливої вітчизняної економіки. Для цього необхідно:

– активізувати державну політику, спрямовану на залучення іноземних ТНК, як важливого джерела прямих іноземних інвестицій в економіку України;

– сформувати систему державного регулювання діяльності ТНК, що дозволить забезпечити конкурентні взаємовідносини і національну безпеку України. Дана система має реалізовувати методи структурно-інвестиційного, інноваційного, зовнішньоекономічного, а також антимонопольного регулювання національної економіки;

– створити дієві економічні і законодавчі механізми підтримки для становлення і розвитку національних ТНК.

Список використаних джерел

1. Костюнина Г.М. Международное движение капитала // Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2005. – 261 с.
2. New Patterns of Industrial Globalisation. Cross-border Mergers and Acquisitions and Strategic Alliances / OECD–Organisation for Economic Co-operation and Development. – 2001. – P. 27–28, OECD Science, Technology and Industry Outlook 2002–2007.
3. Harvard Business Review on Strategic Alliances. Boston: Harvard Business School Press, 2002. – P. 224.
4. Гаррет Б. Стратегические альянсы: пер. с англ. / Б. Гаррет, П. Дюссож. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
5. Ноздрева Р.Б. Международный маркетинг. – М.: Экономист. – 2005. – С. 601.
6. Child J. Organization, Contemporary Principles and Practice. – Malden: Blackwell. – 2005. – P. 224.
7. National Science Board // Science & Engineering Indicators. – 2008. – Appendix table 4–37. – Режим доступа: <http://www.nsf.gov/statistics/seind08/>
8. Дані про 1000 провідних компаній-інвесторів в НДДКР. – Режим доступу: http://iri.jrc.ec.europa.eu/research/docs/2009/vol_2_1_1.pdf
9. Зобов А.М. Стратегические альянсы: проблемы и тенденции. – Вестник Московского университета. Серия 24 Менеджмент. – 2009. – №1 – С. 43–52.

Ю.С. ПРИМУШ,
аспірант, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Підхід до оцінки впливу зовнішніх факторів на життєвий цикл будівельних підприємств

У статті наведена методика оцінки впливу зовнішніх факторів на життєвий цикл будівельних підприємств. Зовнішнє середовище представлено мезо- та макрофакторами галузевої приналежності підприємств, ступінь впливу яких пропонується визначати за коефіцієнтом еластичності. Запропоновано використання коефіцієнта еластичності, який дозволяє виокремлювати групи факторів зовнішнього середовища, які впливають на кожен вид діяльності життєвого циклу підприємства та визначення коефіцієнта адаптації будівельних підприємств до впливу зовнішніх факторів середовища функціонування.

Ключові слова: зовнішні фактори, вплив, життєвий цикл, будівельне підприємство, еластичність, коефіцієнт, види діяльності, адаптація.

В статье рассмотрена методика оценки влияния внешних факторов на жизненный цикл строительных предприятий. Внешняя среда представлена мезо- и макрофакторами отраслевой принадлежности предприятий, степень влияния которых предлагается определять с помощью коэффициента эластичности. Предложено использование коэффициента эластичности, который позволяет выделять группы факторов внешней среды, которые влияют на определенный вид деятельности жизненного цикла предприятия и определение коэффициента адаптации строительных предприятий к воздействию внешних факторов среды функционирования.

Ключевые слова: внешние факторы, влияние, жизненный цикл, строительное предприятие, эластичность, коэффициент, виды деятельности, адаптация.