

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ КОМПАНІЙ: ПРОБЛЕМАТИКА СУБ'ЄКТНОГО СКЛАДУ ТА ВІДОКРЕМЛЕННЯ ВІД ІНШИХ РІЗНОВИДІВ СПІВПРАЦІ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

Охріменко О.В.

Національний авіаційний університет

Статтю присвячено дослідженню проблематики суб'єктного складу та меж стратегічних альянсів компаній. Виокремлено критерії віднесення співробітництва до різновиду стратегічних альянсів. Визначено ключові особливості сучасного розуміння стратегічних альянсів в залежності від складу учасників. Удосконалено розуміння «міжнародності» стратегічних альянсів та поділ за територіальною ознакою. Здійснено розмежування стратегічних альянсів та інших різновидів кооперації, інтеграції та взаємодії економічних суб'єктів.

Ключові слова: стратегічні альянси, ТНК, компанії, співробітництво.

Постановка проблеми. Глобалізація світогосподарського простору, подальша монополізація капіталу та інновацій потужними ТНК зумовлюють як посилення глобальної конкуренції, так і зростання тенденцій до кооперації. Затребуваним нині різновидом реалізації співробітництва компаній є стратегічні альянси, але відсутнє чітке розуміння їх сутності, складу учасників та відмінності від інших різновидів кооперації, інтеграції та взаємодії економічних суб'єктів, що призводить до розмивання меж поняття, проблем класифікації, виокремлення ознак тощо. Це унеможливорює кількісний аналіз, визначення динаміки, тенденцій тощо. Так за даними ОЕСР за 1990-2010 рр. створено близько 170 тис. стратегічних альянсів і у 2008-2009 рр. прослідковувалася динаміка до збільшення кількості [1]; тоді як за даними, опублікованими КРМГ: 2000 р. – 3391 стратегічний альянс, 2004 р. – 810, 2007 – 1769 і динаміка до скорочення кількості у 2008-2009 рр. [2, с. 172] Статистичні дані яскраво ілюструють масштаби неточностей, що зумовлює необхідність подальшого наукового аналізу та узагальнень за проблематикою стратегічних альянсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Встановленню сутності стратегічних альянсів, виокремленню особливостей, мотивів створення та наслідків функціонування присвячені праці Дж. Блейкі, Б. Гомес-Кассереса, К. Гона, І. До, А. Нанди, Д. О'Ніла, К. Прахалада, П. Уільямсона, Г. Хемела, Г. Чесбро [3]. Т. В. Каленська [10] здійснила ґрунтовний аналіз транскордонних інноваційних альянсів, а В. В. Македон [4] – міжнародних стратегічних альянсів. Окремо слід відзначити дослідження Л. С. Шульженко [2], націлене на чітке визначення сутності стратегічних альянсів на основі аналізу основних сучасних підходів до їхнього розуміння та виокремлення їхніх основних характеристик.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке висвітлення різних аспектів стратегічних альянсів у сучасній науковій літературі, досі залишається відсутнім розуміння особливостей їхнього суб'єктного складу та чітке відмежування від інших різновидів кооперації, інтеграції та реалізації співробітництва економічних суб'єктів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз особливостей стратегічних альянсів в залежності від суб'єктного складу та відокремлення альянсів від інших різновидів співпраці, інтеграції та взаємодії економічних суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. Термін «стратегічний альянс» є широко вживаним як у науковому обігу, так і у практичній дійсності. А за рахунок поєднання двох емних категорій «стратегічний» та

«альянс» використовується для пояснення різних, а часто й протилежних явищ. Відповідно виникає об'єктивна необхідність звузити розуміння сутності поняття «стратегічний альянс».

Першочерговим є поділ на стратегічні альянси держав та компаній. Стратегічні альянси держав – 1) стійке співробітництво окремих країн на міжнародній арені, яке не супроводжується формуванням об'єднання чи угруповання, що має постійно діючі інституції, з метою досягнення стратегічних цілей учасників, координації дій чи позицій (країни Великої Сімки, БРІКС); 2) характеристика кооперації зусиль країн-членів інтеграційних угруповань чи міжнародних організацій, що направлена на вирішення стратегічних завдань (спільна позиція Польщі та Швеції у ініціації програми ЄС «Східне партнерство» та лобюванні інтересів України у Євроспільноті; стратегічна мета – посилення проєвропейської орієнтації країн, територіально розташованих вздовж лінії східного кордону ЄС). Стратегічні альянси компаній – один із різновидів організації співробітництва бізнес-структур.

Недовготривала історія вивчення економічного змісту поняття «стратегічний альянс компаній», яка розпочалася у 80-90-х рр. XX століття, багатогранність та масштабність сутності даного явища, а також динамічність і турбулентність зовнішнього середовища, які зумовлюють необхідність компаній миттєво реагувати на зміни умов функціонування шляхом трансформації та модифікації традиційних форм ведення бізнесу, у тому числі й структурної організації зв'язків із конкурентами та партнерами, споживачами та постачальниками, зумовлюють суперечливе тлумачення його сутності. Широкий підхід – включає усі види співпраці від квазіринків до квазіінтеграції: ліцензування, франчайзинг, контракти з управління, субпідряд, із забезпечення постачання, спільні НДДКР, маркетингові дослідження та виробництво, злиття та поглинання.

Останніми роками спостерігається вироблення єдиного звуженого підходу до розуміння сутності стратегічних альянсів через визначення критеріїв, що характеризують їх як один цілісний різновид співробітництва бізнес-структур: реалізація альянсу у межах міжнародної стратегії ТНК, вирішальне стратегічне значення, орієнтація на досягнення синергетичних ефектів, збереження незалежності компанії, фрагментарність зв'язків, автономна діяльність компаній-партнерів поза межами альянсу, довгострокова основа та тимчасовий характер співпраці, гнучкість утворення.

До складу учасників альянсів утворень західна наукова думка (Дж. Блейкі, Б. Гомес-Кассерес, Д. О'Ніл, К. Прахалад, П. Уільямсон, Г. Хемел [3]),

якій належать піонерні дослідження стратегічних альянсів як явища у міжнародному бізнесі, відносити виключно компанії, розглядаючи альянси тільки на прикладі ТНК, що відповідає критерію «реалізація альянсу у межах міжнародної стратегії ТНК». Тобто суб'єктом стратегічних альянсів є ТНК, тому використання поняття «міжнародний стратегічний альянс», яке зустрічається в українській науковій літературі (наприклад – [4]), є не зовсім коректним. Оскільки ТНК реалізують свою діяльність виключно у рамках міжнародних стратегій, то будь-який стратегічний альянс, утворений ТНК, вже є міжнародним, виходячи з інтернаціонального та транснаціонального характеру корпорації.

Рішення про створення стратегічного альянсу входить до сфери виключної компетенції материнської компанії ТНК. Дочірні компанії можуть виступати тільки утворюючою стороною, спільним підприємством, платформою для організації спільного виробництва. Наприклад, спільне підприємство New United Motor Manufacturing Inc. (1984-2010 pp.) слід відносити до альянсів компанії General Motors (США) та Toyota (Японія), хоча безпосередня реалізація з боку Toyota Motor Corporation (Японія) була покладена на Toyota Motor Engineering & Manufacturing North America (США).

В залежності від організаційної структури ТНК та особливостей господарської діяльності її дочірніх компаній (часткова самостійність та широка автономія, націленість на глибоку інтеграцію в національну економіку країни базування, що сприяє максимальному використанню переваг середовища (доступ до внутрішнього ринку капіталу, постачальників, робочої сили) [5, с. 11]) можна виокремити рівні прийняття та реалізації рішень по стратегічним альянсам (рис. 1).

Схема є узагальненою, оскільки організаційна структура кожної ТНК та взаємозв'язки між її складовими елементами є унікальними, так як орієнтовані на реалізацію унікальної міжнародної стратегії корпорації. Материнська компанія може бути як холдинговою, так і оперативно-виробничою, що супроводжується створенням не регіональної оперативно-холдингової, в оперативно-виробничої компанії. В залежності від розмірів ТНК та регіональної розпорощеності її дочірніх компаній, регіональні компанії можуть не виокремлюватися у окремі структурні одиниці або може створюватися тільки одна операційно-холдингова, що задовольняє вимоги всього холдингу.

Відсутність ТНК в багатьох країнах, що розвиваються, та ширина утворюючих поняття «стратегіч-

ний альянс» категорій зумовили його використання на рівні національних компаній, оскільки співпраця на рівні національних фірм може відповідати окремим критеріям стратегічних альянсів: орієнтація на доступ до ресурсів чи інформації, реалізація співробітництва на довгостроковій основі, тимчасовий характер, отримання синергетичного ефекту тощо. Але за таких умов кооперація компаній тільки набирає окремих рис стратегічних альянсів, а не є повноцінним альянсом, так як відсутній головний суб'єкт – ТНК.

В деяких випадках ТНК вступають у співробітництво та утворюють спільні підприємства з національними компаніями, що можна умовно віднести до стратегічних альянсів, оскільки тільки одним з партнерів є ТНК, яка у рамках реалізації міжнародної стратегії орієнтована на спільне здійснення НДДКР чи отримання доступу на ринок. Умовність пов'язана з тим, що таке співробітництво може мати локальний характер і не бути пов'язаним із реалізацією стратегічних завдань ТНК.

Дочірні компанії можуть самостійно вступати в тісні коопераційні зв'язки з національними компаніями країни базування, а також філіями чи дочірніми компаніями інших ТНК. Такий співпраці можуть бути притаманні усі риси стратегічних альянсів, крім стратегічного значення для усієї ТНК, тому альянс також тільки умовно можна розглядати як стратегічний.

Виходячи з вище зазначеного, можна виокремити два типи сучасних стратегічних альянсів: повноцінний – задовольняє усі критерії стратегічних альянсів і реалізується виключно на рівні материнських компаній ТНК; умовний – задовольняє більшість критеріїв і за складом учасників поділяється на «національна компанія – національна компанія», «національна компанія – дочірня компанія ТНК», «національна компанія – материнська компанія ТНК».

Для умовних стратегічних альянсів зберігається актуальність поділу на міжнародний та національний, що визначається із урахуванням національної приналежності місцевих компаній. Для повноцінних – актуальною є модифікація поділу за географічною ознакою: за країною походження материнської компанії ТНК, за країною/регіоном безпосереднього формування стратегічного альянсу, за країною/регіоном безпосереднього функціонування утвореного альянсу. Отже, міжнародним буде будь-який повноцінний альянс ТНК, і тільки тоді, коли у трьох визначених випадках співпаде країна/регіон, то альянс можна віднести до внутрішніх.

Такі критерії, як збереження незалежності компаній, фрагментарність зв'язків, автономна діяльність компаній-партнерів поза межами альянсу, довгострокова основа та тимчасовий характер співпраці, вказують на відмінність стратегічних альянсів від інтеграції через злиття та поглинання, які супроводжуються поєднанням активів та виникненням нової структурної одиниці, і від японських кейрецу, з якими вони іноді ототожнюються. Так М. Портер вказує на те, що вимогою до учасників кейрецу є продаж/купівля продукції переважно в інших учасників об'єднання [6, с. 227], і відносить кейрецу до легальних картелів [6, с. 40]. За таких умов товарний обіг, у більшості випадків, здійснюється не виходячи за рамки об'єднання. Тоді як стратегічний альянс – більш гнучкий різновид співробітництва, за якого партнери зберігають автономність у прийнятті господарських рішень поза

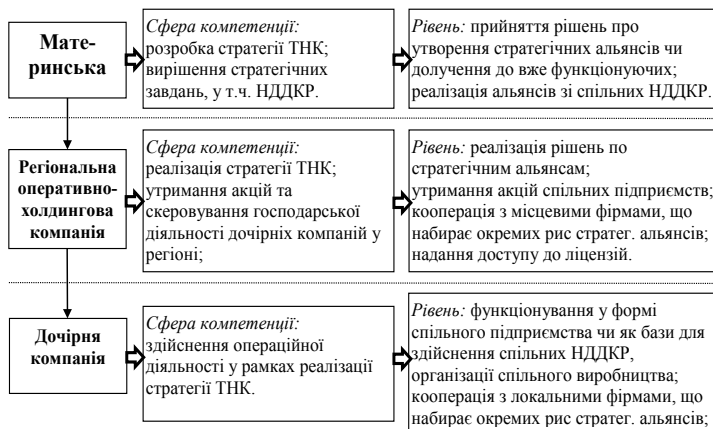


Рис. 1. Узагальнена схема взаємозв'язку організаційної структури ТНК та реалізації співробітництва у формі стратегічних альянсів

Джерело: розроблено автором

альянсами домовленостями і свободу у прийнятті рішення щодо виходу з альянсу. Отже, основною відмінністю є те, що орієнтація на партнерів у стратегічних альянсах здійснюється тільки у рамках попередньо досягнутих угод і може бути порушена опортуністичною поведінкою будь-якого учасника у будь-який момент, тоді як у кейрецу – прерогативою здійснення будь-яких дій, уникнення якої не передбачається можливим. Стратегічні альянси не можна розглядати і як легальні картелі, оскільки основною метою їх створення не є розподіл ринків та спотворювання ринкової конкуренції.

Таблиця 1

Порівняння стратегічного альянсу з окремими формами кооперації економічних суб'єктів

Ознаки	Стратегічний альянс	Кластер	Мережа	Технополіс
Склад учасників	компанії	будь-які економічні суб'єкти	підприємства, організації, установи	будь-які економічні суб'єкти та інфраструктура, що забезпечує їх функціонування
Територіальна прив'язка	немає	є	може бути як наявною, так і ні	є
Галузева прив'язка	може бути як наявною, так і ні	є	може бути як наявною, так і ні	може бути як наявною, так і ні
Інноваційна орієнтація	можлива (альянси зі спільних НДДКР)	можлива	можлива	обов'язкова

Джерело: розроблено автором на основі [2-3; 5-6; 8-11]

Включення до кола учасників стратегічних альянсів не тільки компаній, але й інших суб'єктів, яке притаманне українській науковій думці, а саме органів державної влади, вищих навчальних закладів, дослідних установ, призводить до того, що відбувається розмивання меж поняття «стратегічний альянс» та його використання на рівні із такими поняттями як «кластер», «технополіс» та «мережа». Наприклад, В. М. Смельянов розглядає кластер як

одну із перспективних форм стратегічних альянсів [7, с. 107]. Хоча між визначеними вище формами кооперації економічних суб'єктів існує ряд відмінностей (табл. 1).

Ґрунтовне визначення поняття «кластер» із урахуванням аналізу основних аспектів, елементів, складових частин та властивостей утворень кластерного типу наводить Ю. М. Ковальова: «кластер – локалізована територіально-виробнича форма інтеграції суб'єктів господарювання, банківського та приватного сектору, освітніх закладів, органів влади та суміжних, допоміжних, конструкторських, інноваційних підприємств/організацій, об'єктів інфраструктури, яка характеризується виробництвом конкурентоспроможних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників і території локалізації кластера [8, с. 167]».

Основні критерії технополісів були чітко визначені у Законі Японії «Про прискорення регіонального розвитку»: базове місто, до 130 тис. га території, не менше 150 тис. населення, наявність аеропорту та вищого навчального закладу рівня університету, компактне розміщення науково-дослідних інститутів, підприємств та закладів культурно-побутового значення поблизу базового міста [9, с. 58]. Технополіс – складна та велика організаційна форма, тому може вміщувати на своїй території окремі технопарки, бізнес-інкубатори, дослідницькі центри та центри високих технологій.

Отже, кластери та технополіси об'єднують широке коло учасників, у тому числі інститути підтримки, регіональні та національні органи влади, та мають територіально визначені межі, а стратегічні альянси передбачають співпрацю виключно компаній для досягнення певного результату за стратегічним напрямком та не мають обов'язкової територіальної прив'язки. Тобто стратегічні альянси можуть реалізовуватися як у межах кластеру та технополісу (технологічного парку, бізнес-інкубатору), так і поза його межами чи виходячи за межі. Отже, зазначені форми кооперації не є тотожними поняттями.

Мережа (згідно теорії мережі) – це система ресурсних залежностей, яка є дійсною в результаті дій акторів (компаній) [10, с. 37]. С. І. Соколенко визначає мережу як групу фірм (підприємств), що об'єднуються з метою використання своїх особливостей, ресурсів, специфічних переваг перед іншими для загального функціонування при реалізації спільних проектів [11, с. 96]. Таким чином, мережа є поняттям ширшим за стратегічний альянс, а стратегічні альянси можуть вибудовувати цілісну мережу.

Таблиця 2

Характеристика сучасного підходу до віднесення співробітництва на рівні національних компаній до стратегічних альянсів

Ознаки	Повноцінний стратегічний альянс	Умовний стратегічний альянс
Відповідність критеріям	Повна відповідність	Відповідність більшості критеріям
Рівень	ТНК	Національних компаній
Суб'єкти	Материнські компанії ТНК	«національна компанія – національна компанія»; «національна компанія – дочірня компанія ТНК»; «національна компанія – материнська компанія ТНК»
Міжнародний характер	Визначається міжнародною стратегією та інтернаціоналізацією виробництва ТНК	Визначається по відношенню до географічної приналежності національної компанії
Класифікація за географічною ознакою	За країною походження материнської компанії ТНК, за країною/регіоном безпосереднього формування стратегічного альянсу, за країною/регіоном безпосереднього функціонування утвореного альянсу	Міжнародний та національний по відношенню до географічної приналежності національної компанії

Джерело: розроблено автором

Отже, стратегічний альянс та мережа – організаційні форми коопераційних зв'язків компаній, тоді як кластер та технополіс можуть бути місцем їхньої локалізації. Встановлений взаємозв'язок між визначеними формами кооперації економічних суб'єктів яскраво ілюструють наступні приклади: практична реалізація стратегічної співпраці між SUN, Agilent, IBM та Cisco у межах технологічного парку Silicon Glen; діяльність мережі автомобільних стратегічних альянсів у межах автокластеру AC Styria, яка у глобальному масштабі поширюється за межі Австрії та знаходить прояв на території автокластерів інших країн.

Висновки і пропозиції. Стратегічний альянс – окремий різновид співробітництва компаній. Критеріями стратегічних альянсів є: виникає у межах реалізації міжнародної стратегії ТНК, має вирішальне стратегічне значення для всієї корпорації, орієнтований на досягнення синергетичних ефектів, передбачає збереження незалежності компаній,

фрагментарність зв'язків, автономність діяльності компаній-партнерів поза межами альянсу, довгострокову основу та тимчасовий характер, гнучкість утворення. Отже, основним суб'єктом є ТНК.

Відсутність власних ТНК в багатьох країнах, що розвиваються, широка ємність окремих критеріїв стратегічних альянсів та утворюючих поняття категорій призводять до розгляду стратегічних альянсів на рівні національних компаній (табл. 2).

Основні відмінності стратегічного альянсу від кластеру, технополісу та мережі лежать у площині різного складу учасників, наявності чи відсутності галузевої і територіальної прив'язок, інноваційної орієнтації. Зазначені форми реалізації співробітництва економічних суб'єктів співвідносяться як: стратегічний альянс – організаційна форма коопераційних зв'язків компаній, що може бути реалізована в кластері та технополісі; можливість створення цілісної мережі стратегічних альянсів.

Список літератури:

1. Вергун В. А. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» / В. А. Вергун, О. І. Ступницький // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2310/2030
2. Шульженко Л. Є. Стратегічний альянс: визначення та ознаки / Л. Є. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 1(172). – Ч. 1. – С. 171-175.
3. Стратегические альянсы: Пер с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с.
4. Македон В. В. Міжнародні стратегічні альянси компаній: монографія / В. В. Македон. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.
5. Джохадзе В. Д. Финансовые аспекты обеспечения стабильности транснациональных корпораций / В. Д. Джохадзе. – М.: Книжный дом «Либроком», 2013. – 144 с.
6. Портер М. Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? / М. Портер, Х. Такеути, М. Сакакибара; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 262 с.
7. Смелянов В. М. Роль держави у формуванні та підтримці кластерного підходу до обґрунтування стратегій економічної політики й підвищення конкурентоспроможності регіонів / В. М. Смелянов // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 16. – С. 106-108.
8. Ковальова Ю. М. Співпраця банків, страхових компаній і пенсійних фондів у рамках фінансового кластера / Ю. М. Ковальова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9(87). – С. 166-172.
9. Kuchiki A. Industrial Clusters, Upgrading and Innovation in East Asia / A. Kuchiki, M. Tsuji. – UK: Edward Elgar Pub, 2011. – 320 p.
10. Каленська Т. В. Транскордонні стратегічні альянси ТНК: монографія / Т. В. Каленська. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 150 с.
11. Соколенко С. И. Производственные системы: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. Контекст / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 646 с.

Охрименко Е.В.

Национальный авиационный университет

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЛЯНСЫ КОМПАНИЙ: ПРОБЛЕМАТИКА СУБЪЕКТНОГО СОСТАВА И РАЗГРАНИЧЕНИЯ ОТ ИНЫХ РАЗНОВИДНОСТЕЙ СОТРУДНИЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблематики субъектного состава и пределов стратегических альянсов компаний. Определены критерии к рассмотрению сотрудничества компаний как стратегических альянсов. Выделены ключевые особенности современного понимания стратегических альянсов в зависимости от состава участников. Усовершенствовано трактование «международности» стратегических альянсов и деление по территориальному признаку. Осуществлено разграничение стратегических альянсов и иных форм кооперации, интеграции и взаимодействия экономических субъектов.

Ключевые слова: стратегические альянсы, ТНК, компании, сотрудничество.

Okhrimenko O.V.

National Aviation University

**STRATEGIC ALLIANCES OF COMPANIES: PROBLEMS WITH DEFINITION
OF PARTICIPANTS' COMPOSITION AND DIFFERENTIATION
FROM OTHER TYPES OF ECONOMIC ACTORS' COOPERATION**

Summary

The article studies problems with definition of participants' composition and scope of strategic alliances of companies. Criteria, which allow attributing companies cooperation to type of strategic alliances, were determined. The key features of strategic alliances were defined depending on the participants' composition. Understanding of strategic alliances «internationalism» and their division on a territorial basis were improved. Distinction among strategic alliances and other types of cooperation, integration and interaction of economic agents were done.

Keywords: strategic alliances, TNC, companies, collaboration.