

Підгурська Ірена,
Тернопільський Національний Економічний Університет,
м. Тернопіль

ПЕРЕВАГИ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В РАМКАХ МІЖНАРОДНИХ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ

Останнім часом міжфірмове співробітництво усе частіше поступається науково-технічній співпраці в рамках ТНК та міжнародних альянсів. Розвиток міжнародних альянсів, які безпосередньо є новою еволюційною формою організації діяльності ТНК, здатною забезпечити максимально швидке й ефективне реагування на зміни зовнішнього середовища, значно вплинув на зміни в структурі багатьох галузей.

Створення альянсів наближає фірми до споживачів, полегшує доступ до ринків, допомагає уважно відстежувати всі ринкові та технологічні тенденції, творчо реагувати на ті можливості й загрози, які ці тенденції несуть у собі, постійно генерувати нові ідеї і продукти, швидко й ефективно використовувати їх з урахуванням глобального масштабу.

Без сумніву, стратегічні альянси найкраще відображають відносини партнерського типу, оскільки характеризуються довгостроковою корпоративною співпрацею між двома (або більше) фірмами та погодженим управлінням, загальними вигодами і створенням нової цінності для обох (усіх) партнерів. Прикладами таких об'єднань можуть бути спільні підприємства, науково-дослідне співробітництво, довгострокові договори про поставки.

У рамках стратегічних альянсів забезпечується наступна взаємодія між фірмами:

- спільне проведення НДДКР;
- взаємний обмін науковими досягненнями;
- взаємний обмін виробничим досвідом;
- підготовка кваліфікованих кадрів

Так, стратегічні альянси компаній з фірмами зі швидкозростаючих, високотехнологічних галузей дозволяють першими успішно виходити на нові інтегровані технологічні рішення і стимулювати процес нововведень, виконуючи тим самим важливі ринкові функції. Стратегічні альянси є зручною формою для компаній, які незацікавлені інвестувати в партнерство всі власні ресурси, віддаючи перевагу сфокусованим, вибіркоким діям. Одночасно до альянсів тяжіють фірми «другого ешелону», що поєднують ресурси «в перегонах» за галузевим лідером.

Стратегічні альянси довели свою важливість не тільки для національного, але і для багатонаціонального бізнесу, а також і в цілому для економіки залучених до них держав. Розвиток альянсів і партнерських відносин набув в даний час і досягне в майбутньому

набагато більшого розквіту, чим було в минулому. Багато фірм, що раніше рідко об'єднувалися в альянси, тепер створюють їх постійно. Так, наприклад, американська American Telephone and Telegraph (АТТ) і англійська корпорація British Telecom об'єдналися і створили підприємство телефонного зв'язку. Територія, де діє нове об'єднання, охоплює Північну і значну частину Південної Америки, Європи, Азії й Океанії (близько 200 країн і територій). За оцінками, річний оборот об'єднання складає 10 млрд. дол., а щорічний прибуток перевищує 1 млрд. дол.

Отже, можна зауважити, що за останні роки все більше і більше ТНК об'єднують зусилля в стратегічних альянсах та використовують зовнішніх постачальників (аутсорсинг), наприклад, стратегічні альянси ТНК “Дженерал Моторз” з такими ТНК як “Тойота” та “Хонда”. Значна кількість ТНК утворюють стратегічні альянси, в першу чергу, для того, щоб разом нести витрати по реалізації високотехнологічних проектів.

Крім того, мережі, що виникли в результаті створення стратегічних альянсів, входять до консолідуючої фази росту, яка обумовлена наявністю знань, досвіду, взаємного навчання, можливостей сучасних інформаційних та комунікаційних технологій. Поряд із безпосередньою економічною вигодою, яка впливає із загальної підприємницької діяльності, в центрі стратегічних альянсів стоїть інтернаціоналізація та використання компетенції їх учасників.

Переваги для фірм, що об'єднуються в альянс, полягають в економії на багатьох видах виробничих витрат, в оптимізації НДДКР, у доступі до матеріальних і нематеріальних активів партнерів стратегічного альянсу. Усі ці переваги можуть виявлятися як у довгостроковому так і в короткостроковому періоді.

Таким чином, потенційна корисність стратегічних альянсів, хоча і не для кожної фірми і не в кожній ситуації, безумовно, підтверджена практикою ведення багатонаціонального бізнесу. Стратегічні альянси можна розглядати як важливі для партнерів асоціації, що створюються для досягнення їх довгострокових загальних інтересів.

Список літератури:

1. Зименков Р.И., Романова Е.М. Американские ТНК за рубежом: стратегия, направления, формы / Р.И. Зименков, Е.М. Романова // Мировая Экономика и международные отношения. – 2004. – № 8. – с. 45-53.
2. Лучко М.Л. Конкурентные стратегии ТНК: стратегические альянсы, слияния и поглощения / М.Л. Лучко // Вестник Московского университета, серия 6. Экономика. – 2004. – № 1. – с. 31-58.

3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер: Пер. с англ./Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения. – 1993.

4. Шаврук С.А. Международные стратегические альянсы и многонациональное управление / С.А. Шаврук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – № 2. – с. 14-25.