

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 334.012.61-022.56:[334.752:339.9](045)

Охрименко О.В.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національного авіаційного університету*

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ

Стаття присвячена визначенню факторів, які сприяють формуванню стратегічних альянсів. Здійснено систематизацію факторів за критерієм середовища компанії, тобто розподіл на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів віднесено мотиви компаній до вступу до стратегічних альянсів. Запропоновано розподіл зовнішніх факторів, які мають відмінну природу, на дві великі групи за критерієм керуваності: некеровані та скеровувані.

Ключові слова: стратегічні альянси, ТНК, глобалізація, державна політика, мотиви, фактори.

Охрименко Е.В. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛИАНСОВ

Статья посвящена определению факторов, способствующих формированию стратегических альянсов. Факторы систематизированы согласно критерию среды компании: деление на внутренние и внешние. Внутренние факторы представлены, как мотивы компаний к вступлению в стратегические альянсы. Предложено деление внешних факторов, существенно отличающихся своей природой, на две группы согласно критерию управляемости: неуправляемые и направляемые.

Ключевые слова: стратегические альянсы, ТНК, глобализация, государственная политика, мотивы, факторы.

Okhrimenko O.V. FACTORS OF THE STRATEGIC ALLIANCES CREATION

The article deals with factors of the strategic alliances creation. Systematization of factors is done by the company's environment criterion: dividing into internal and external factors. Internal factors are specified as company's motivation to the strategic alliances creation. External factors differing by nature are divided into two general groups by the criterion of controllability: uncontrolled and directed.

Keywords: strategic alliances, TNC, globalization, public policy, motives, factors.

Постановка проблеми. Посилення співробітництва супроводжувало становлення та розвиток бізнес-структур поряд із загостренням конкурентної боротьби: монополізація капіталу наприкінці XIX ст. поєднувалася з одночасним утворенням синдикатів, картелів і трестів, а формування та розвиток ТНК у другій половині XX ст. – зародженням різновиду співпраці компаній, який не призводив до суттєвих викривлень ринкової конкуренції, а саме стратегічних альянсів.

У 1990-х рр. значно зросла динаміка утворення стратегічних альянсів, що відобразилося у зростанні уваги до цього питання з боку наукового світу. І незважаючи на зниження темпів формування стратегічних альянсів на початку XXI ст. порівняно з кінцем XX ст., стратегічні альянси залишаються затребуваним різновидом реалізації співробітництва бізнес-структур та поширюються на усі галузі економіки, а поряд з тим ускладнюються і завдання, які ставлять перед собою учасники альянсів, що зумовлює актуальність дослідження як стратегічних альянсів у цілому, так і факторів, що сприяють їх формуванню, особливо у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості реалізації співпраці компаній у рамках стратегічних альянсів та фактори, що сприяють їх формуванню, розкриті у працях низки українських та зарубіжних науковців. Так, монографія Т.В. Каленської [1] присвячена всебічному висвітленню специфіки транскордонних стратегічних альянсів ТНК, а В.В. Македона [5] – міжнародних стратегічних альянсів. О.В. Гончарова [7] чітко виокремила особливості альянсних форм управління у глобальному середовищі.

Окремо варто відзначити працю М.А. Бобиної та М.В. Грачова [3], у якій представлено всебічний аналіз практики формування стратегічних альянсів у найбільш альянсомістких галузях.

Передумови, переваги та небезпеки формування стратегічних альянсів, а також основні аспекти їхнього функціонування та розвитку висвітлені у роботах Б. Гомес-Кассереса, Е. Манкіна, Д. О'Ніла, К. Прахалада, Р. Реїха, Г. Томаса та Г. Хемела [6], Ф. Контрактора та П. Лоранжа [4], І. Халіфі [2].

Однак залишається необхідність узагальнення факторів формування стратегічних альянсів, оскільки простежується відсутність чіткості у групуванні і тенденція до одночасного зарахування до факторів як цілісних явищ, так і їх окремих проявів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні факторів формування стратегічних альянсів компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічні альянси як різновид співробітництва компаній в умовах розвитку глобальної конкуренції та турбулентного зовнішнього середовища формуються та зазнають постійних змін під дією низки факторів.

Виокремленню й аналізу причин та факторів формування і розвитку стратегічних альянсів присвячені дослідження провідних зарубіжних та українських вчених та економістів [1-6]. Більшість науковців схиляються до того, що визначальними факторами є:

1. Економічна та технологічна глобалізація у розрізі формування цілісного економічного простору та світового ринку, розширення переліку гео економіч-

них завдань ТНК, технологічної універсалізації господарської діяльності бізнес-структур.

2. Коливання валютних курсів та відповідне маневрування інвестиційної політики компаній.

3. Економічна доцільність скорочення сукупних та транзакційних витрат бізнес-структур.

4. Поглиблення загальної та організаційно-управлінської спеціалізації як інструмент підвищення прибутковості активів.

Зазначені фактори доцільно розділити на дві великі групи:

– внутрішні фактори – чинники внутрішнього середовища, що повною мірою перебувають під контролем компаній;

– зовнішні фактори – чинники зовнішнього середовища, що перебувають поза прямим впливом компаній.

Внутрішні фактори формування стратегічних альянсів можна розглядати як мотиви компаній, що спонукають їх до стратегічної співпраці з конкурентами, постачальниками та споживачами на довгостроковій основі. Мотиви еволюціонували разом з розвитком ТНК та великих бізнес-структур та трансформацією моделей їхнього співробітництва.

Основним спонукальним мотивом компаній до утворення стратегічних альянсів у 1970-х рр. було забезпечення успішності продукції на ринках, що включало: організацію виробництва на основі використання найсучасніших технологій, здійснення маркетингової діяльності за кордоном, тісну залежність між обсягом продажів та загальною конкурентоспроможністю продукції.

У 1980-х рр. основним мотивом компаній було досягнення сильної позиції у галузі за рахунок отримання переваг від економії на масштабі.

У 1990-х рр. мотивами компаній стало поєднання можливостей та потужностей, а саме: доступ до нових можливостей через безперервний розвиток інновацій, переверщення конкурентів у максимізації створення вартості, скорочення загальних витрат на виробництво та реалізацію продукції, отримання переваг від оперативного та гнучкого реагування на зміни умов функціонування та потенційних можливостей [1, с. 21].

На сучасному етапі розвитку стратегічних альянсів мотиви компаній щодо співробітництва з конкурентами та партнерами – комплексні, тобто поєднують у собі одночасно кілька мотивів.

Внутрішні фактори формування стратегічних альянсів досконало розкриваються у межах теорій кооперації (рис. 1).

Тісним є зв'язок між факторами внутрішнього та зовнішнього середовища: зовнішні фактори впливають на зміну мотивів компаній до формування стратегічних альянсів, які разом із подальшою поточною діяльністю компаній зумовлюють трансформацію зовнішніх факторів.

Т.В. Каленська [1] виокремлює п'ять основних рушійних сил формування стратегічних альянсів, що мають зовнішнє походження:

– глобалізація, яка знайшла відображення у зростанні обсягу випуску продукції та динамічній експансії

ТНК на нові географічні ринки, і створенні стратегічних альянсів з метою подолання ринкових бар'єрів входу;

– технологічні зміни – прискорення темпів технологічного прогресу за рахунок розвитку науки та технологій наприкінці ХХ ст., що зумовило проникнення стратегічних альянсів у високотехнологічні галузі економіки та поширення стратегічного співробітництва на сферу НДДКР;

– чинник «основної компетенції» у розрізі заострення глобальної конкуренції, яка спричинює необхідність концентрації активної діяльності компаній у сферах «основної компетенції», так як бізнес-структури вже не можуть бути самодостатніми за різними напрямками діяльності одночасно, і створення стратегічних альянсів за напрямками діяльності, що знаходяться поза межами «основної компетенції»;

– економічна лібералізація як процес, що призвів до значного зростання обсягів переміщення капіталу у формі прямих та портфельних інвестицій;

– приватизація – зростання кількості потенційних учасників стратегічних альянсів [1, с. 19].

О.В. Гончарова [7] заострює увагу тільки на двох основних зовнішніх факторах, що спонукають компанії до формування стратегічних альянсів, що значно звужує межі досліджуваного питання та розкриває його тільки частково:

– заострення конкурентної боротьби на світових ринках;

– становлення технологій як вирішальної складової конкурентоспроможності компаній [7, с. 44].

Узагальнення наукових підходів провідних зарубіжних та українських вчених та економістів [1-7] дають змогу визначити дві найбільш загальні групи факторів зовнішнього середовища за критерієм керованості, які сприяють формуванню та розвитку стратегічних альянсів:

1. Некеровані – це явища, що обумовлюють загальний процес розвитку світової економіки та людства у цілому, і є об'єктивними наслідками взаємодії низки економічних суб'єктів, тому не визначаються діями одного чи кількох із них, що і зумовлює некеровану природу; можна передбачити, але не можна відвернути та точно спрогнозувати.

2. Скеровані – це дії суб'єктів зовнішнього середовища компаній, які визначають особливості макроекономічного середовища функціонування компаній; можна спрогнозувати та передбачити, і відвернути (наприклад, через лобювання інтересів ТНК у парламентах країн).

Доцільність розподілу факторів на дві групи за критерієм керованості зумовлена окремими протиріччями у вже наявних класифікаціях: так представ-



Рис. 1. Внутрішні фактори формування стратегічних альянсів за теоріями кооперації

Джерело: розроблено автором

лені вище науковці та експерти одночасно як фактори формування стратегічних альянсів виділяють різні за своєю природою явища, цілісні процеси, їх окремі складові елементи та прояви.

Взаємозв'язок некерованих факторів та процесу формування стратегічних альянсів полягає у тому, що некеровані фактори відображають турбулентність зовнішнього середовища компаній та її посилення в окремі періоди, відповіддю на що і є посилення співробітництва бізнес-структур, у тому числі її реалізація у формі стратегічних альянсів, що спрощує протистояння викликам зовнішнього середовища та функціонування компаній у ньому.

Двома основними некерованими факторами є глобалізація та циклічність.

Процес глобалізації у його прояві як фактору формування стратегічних альянсів знаходить своє відображення у:

- глобалізації ринків – формування міжнародного ринку товарів та послуг, що дає змогу компаніям виробляти уніфіковану продукцію та використовувати подібні стратегії ринкового позиціонування у різних країнах світу, і світового фінансового ринку, що створює можливість та спрощує цілодобове переміщення капіталу у загальносвітовому масштабі;

- глобалізації галузей світової економіки;

- глобалізації виробничого процесу через розташування виробничих підрозділів ТНК, що здійснюють відокремлені виробничі операції, які становлять окремі етапи загального виробничого циклу товарів, у різних країнах; посилення впливу та ролі ТНК; зростання спеціалізації виробничих підрозділів та дочірніх підприємств компаній;

- глобалізації конкуренції та її посилення у загальносвітовому масштабі;

- глобалізації систем транспорту та зв'язку;

- технологічній глобалізації (техноглобалізм).

Отже, глобалізація як створює нові напрями та можливості для утворення стратегічних альянсів за рахунок формування світових ринків, галузей еко-

номіки та глобальних виробничих ланцюгів, так і виступає каталізатором активізації співробітництва компаній у цілому за рахунок пришвидшення інноваційного розвитку світу, загострення глобальної конкуренції та посилення турбулентності зовнішнього середовища.

Циклічність як фактор формування стратегічних альянсів має два прояви:

- циклічність розгортання глобалізаційних процесів: посилення глобалізації, що сприяє формуванню альянсів, та розгортання антиглобалізаційних тенденцій, що пригальмовує їх утворення;

- циклічність розвитку світової економіки: зростання кількості новоутворених альянсів та продовження функціонування вже наявних у періоди поживлення та піднесення світової та національних економік (наприклад, у 2006–2007 рр.), і значно менша кількість новоутворених стратегічних альянсів і завершення строку існування деяких з них у періоди економічних криз та депресій (зменшення обсягу альянсної співпраці у 2008–2009 рр.).

Взаємозв'язок скеровуваних факторів та процесу формування стратегічних альянсів полягає у тому, що економічні суб'єкти своїми діями стимулюють компанії до утворення стратегічних альянсів, визначають їх допустимі межі, галузі та напрямки створення, обмежують масштаби інтеграції та окремі дії компаній (наприклад, таємні змови та розподіл ринків) з метою задоволення власних інтересів.

Групу скеровуваних факторів складає державна політика країн та діяльність міжнародних організацій.

Державну політику у сферах, які пов'язані зі створенням та функціонуванням стратегічних альянсів, країни розроблюють виходячи з розуміння того, що у сучасних умовах стратегічні альянси компаній є:

- рушієм інноваційно-технологічного розвитку та науково-технічного прогресу країни;

- формою ПІІ та інструментом збільшення обсягів їх надходження;

- альтернативою злиттям та поглинанням.

Таблиця 1

Країни, які, за оцінками Всесвітнього економічного форуму, перебувають на інноваційнокерованій стадії розвитку, у Індексі Глобальної конкурентоспроможності

Місце 2015-2016	Країна	Місце 2014-2015	Характеристика країни за класифікацією ВЕФ	Місце 2015-2016	Країна	Місце 2014-2015	Характеристика країни за класифікацією ВЕФ
1	Швейцарія	1	розвинена	21	Австралія	22	розвинена
2	Сінгапур	2	розвинена	22	Франція	23	розвинена
3	США	3	розвинена	23	Австрія	21	розвинена
4	Німеччина	5	розвинена	24	Ірландія	25	розвинена
5	Нідерланди	8	розвинена	26	Південна Корея	26	розвинена
6	Японія	6	розвинена	27	Ізраїль	27	розвинена
7	Гонконг	7	розвинена	29	Ісландія	30	розвинена
8	Фінляндія	4	розвинена	30	Естонія	29	розвинена
9	Швеція	10	розвинена	31	Чехія	37	розвинена
10	Великобританія	9	розвинена	33	Іспанія	35	розвинена
11	Норвегія	11	розвинена	38	Португалія	36	розвинена
12	Данія	13	розвинена	39	Бахрейн	44	Близький Схід
13	Канада	15	розвинена	43	Італія	49	розвинена
14	Катар	16	Близький Схід	48	Мальта	47	розвинена
15	Тайвань (Китай)	14	розвинена	59	Словенія	70	розвинена
16	Нова Зеландія	17	розвинена	65	Кіпр	58	розвинена
17	ОАЕ	12	Близький Схід	67	Словаччина	75	розвинена
19	Бельгія	20	розвинена	81	Греція	81	розвинена
20	Люксембург	18	розвинена	89	Тринідад і Тобаго	89	Карибський басейн

Джерело: складено автором за [9]

Отже, державна політика країн як окремий фактор, що прямо чи опосередковано впливає на формування стратегічних альянсів компаній, включає увесь спектр взаємопов'язаних державних політик, орієнтованих на економічне зростання країни, що у сучасних умовах передбачає першочергове інноваційно-технологічне зростання, формування та розвиток національних бізнес-структур, забезпечення та стимулювання включення національного господарства до світового, регулювання конкурентних відносин.

На наявність залежності рівня конкурентоспроможності національних економік від рівня їх інноваційно-технологічного розвитку вказують як висновки низки сучасних науковців [наприклад, 8, с. 80], які наголошують на тому, що розвиток національних економік та зростання національної конкурентоспроможності можна здійснити виключно шляхом інноваційного розвитку, так і аналіз Індексу Глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index).

На основі аналізу Індексу Глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 [9] можна визначити наступні особливості:

- країни, які, за оцінками Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), перебувають на інноваційно-керованій стадії розвитку, у Індексі Глобальної конкурентоспроможності займають лідируючі позиції, виняток складає Словенія, Кіпр, Словаччина, Греція, Тринідад і Тобаго (табл. 1);

- всі розвинені країни світу, крім Латвії, відносяться до числа країн, стадія розвитку яких визначається рівнем розвитку технологій та інновацій;

- до числа 50 країн-лідерів належать 8 країн на етапі переходу від ефективнокерованої до інноваційнокерованої стадії розвитку: Малайзія (18 місце), Чилі (37), Литва (36), Польща (41), Латвія (44), Російська Федерація (45), Маврикій (46) та Панама (50);

- до числа 50 країн-лідерів входять 4 країни ефективнокерованої стадії розвитку, а саме Китай (28), Таїланд (32), Індонезія (37) та ПАР (49);

- до числа 50 країн-лідерів включено 5 країн на етапі переходу від факторокерованої до ефективнокерованої стадії розвитку: Саудівська Аравія (25), Кувейт (34), Азербайджан (40), Казахстан (42) та Філіппіни (47).

Яскравою ілюстрацією залежності рівня інноваційно-технологічного розвитку та науково-технічного прогресу країни від участі її компаній у стратегічних альянсах слугує включення складової «спільні підприємства/стратегічні альянси» (joint ventures / strategic alliances deals) до переліку критеріїв на основі яких розраховується Глобальний Інноваційний Індекс (The Global Innovation Index) [10, с. 372].

У сучасних умовах великий обсяг НДДКР здійснюється при співробітництві компаній у рамках стратегічних альянсів на формування яких впливають особливості державної інноваційно-технологічної політики. Наприклад, орієнтація країн ЄС на інноваційно-технологічне зростання зумовила виокремлення «групових виключень» з конкурентної політики ЄС, які практично відповідають окремим видам стратегічних альянсів, а відповідно легалізують співробітництво компаній за даними напрямками та сприяють утворенню стратегічних альянсів. До «групових виключень» належать:

- горизонтальні угоди про спеціалізацію;
- угоди про спільне здійснення НДДКР та науково-дослідну кооперацію (сукупна частка підприємств не перевищує 25%);
- двосторонні угоди технологічного трансферту для забезпечення виробництва контрактної продукції (ноу-хау, патенти, ліцензії);

- вертикальні угоди між підприємствами різних технологічних циклів [11].

У сучасних умовах поступово зростає роль ТНК, як у розвитку світової економіки, так й у забезпеченні інноваційно-технологічного прогресу людства: зменшується роль держави як структурного елементу світової економіки та зростає роль ТНК; транснаціональні корпорації визначають більшість векторів глобального інноваційно-технологічного розвитку шляхом виокремлення потенційно проривних напрямків розвитку науки та продукування технологій, здійснюють залучення висококваліфікованого персоналу та найбільш якісного людського потенціалу. При цьому основоположними засадами державної політики більшості країн світу є сприяння розвитку національного бізнесу, а особливо великих бізнес-структур та ТНК, які можуть виступати потужними гравцями у глобальному світогосподарському просторі.

За допомогою аналізу 100 корпорацій-лідерів за обсягом доходу у 2014 р. за рейтингом журналу Fortune Global 500 [12] було виявлено наступні сучасні особливості монополізації капіталу, які розкривають специфіку державної політики країн зі сприяння розвитку великих бізнес-структур, які є основними утворюючими елементами стратегічних альянсів:

1. Нерівномірність монополізації: за рівнем розвитку країн (75% ТНК припадає на розвинені країни світу, 25% – на країни, що розвиваються), за країною розташування материнської компанії (по 33% ТНК припадає на США та країни Європи (з них 10% на Німеччину, 8% – на Францію, 5% – на Великобританію, 16% – на Китай, 7% – на Японію).

2. Спостерігається зростання динаміки формування та розвитку ТНК в країнах, що розвиваються. При цьому характерною особливістю є монополізація капіталу у рамках корпорацій державної форми власності. Більшість найпотужніших зі сформованих компаній відносяться до стратегічних галузей економіки, пов'язаних з видобуванням корисних копалин чи фінансовою сферою.

3. За галузевим розподілом монополізації капіталу: 24 ТНК належать до фінансової сфери (надання банківських, страхових та фінансових послуг), 20 – нафтогазової промисловості, 10 – автомобілебудування.

До окреслених особливостей монополізації капіталу на сучасному етапі варто додати ще одну, яка стає очевидною при дослідженні більше, ніж 100 ТНК, – більшість ТНК високотехнологічних галузей промисловості, які є найбільш альянсомісткими галузями, припадає на розвинені країни, тоді як в країнах, що розвиваються, – традиційні низькотехнологічні галузі економіки.

Таким чином, сучасна ефективна державна політика з підтримки зростання національного бізнесу, особливо у високотехнологічних галузях, повинна бути орієнтована не тільки на стимулювання самостійного зростання компаній, але й на формування внутрішніх та зовнішніх стратегічних альянсів як сучасного різновиду розвитку бізнесу.

Поряд з тим ТНК – суб'єкти, які активно та цілодобово переміщують фінансові ресурси у глобальному економічному просторі, у тому числі у формі ПІІ. Обсяги ПІІ змінюються з року в рік (рис. 2): зростають у періоди економічного поживлення та скорочуються у періоди економічних криз.

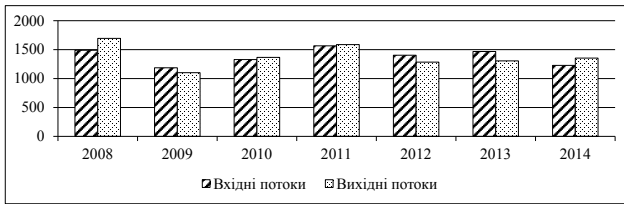


Рис. 2. Динаміка ПІІ у 2008–2014 рр., млн дол.

Джерело: побудовано автором за [13]

У 2014 р. обсяг вхідних потоків ПІІ у загальносвітовому масштабі склав 1,228 млрд дол., вихідних – 1,354 млрд дол.

За методикою ЮНКТАД потоки ПІІ складаються з акціонерного капіталу (операції злиття та поглинання, інвестування «з нуля» (greenfield investments), створення спільних підприємств), реінвестованого прибутку та внутрішньокорпоративного трансферу капіталу. Окрему статистику ЮНКТАД надає за угодами злиття та поглинання й інвестуванням «з нуля», тоді як за іншими складовими ПІІ – ні, що унеможливило аналіз ПІІ у розрізі створення спільних підприємств і виокремлення стратегічних альянсів, які супроводжуються інвестуванням «з нуля». Таким чином, для візуалізації аналізу інші форми ПІІ, які і складають простір для здійснення ПІІ компаніями через формування стратегічних альянсів (табл. 2), відокремлено від ПІІ через операції злиття та поглинання.

За групою розвинутих країн більшу частку вхідних потоків ПІІ у 2014 р. склали угоди зі злиття та поглинання (рис. 2). Загалом частка злиттів та поглинань у 2008–2014 рр. у структурі імпорту ПІІ змінювалася у межах 34–60%, що зумовлено великим ступенем розвитку національних компаній розвинених країн, їхньою привабливістю для інвесторів, політичною стабільністю, розвиненістю законодавчої бази та сприятливим бізнес-кліматом у розвинених країнах світу.

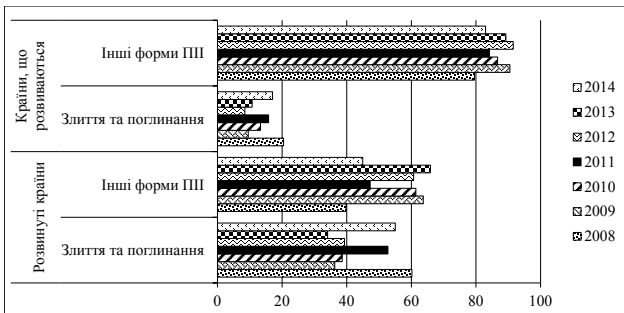


Рис. 3. Структура вхідних потоків ПІІ за групами країн у 2008–2014 рр., %

Джерело: розраховано автором за [13; 14, с. А11-А13]

До країн, що розвиваються, навпаки, більшість ПІІ надходить за рахунок інвестування з «нуля» та через створення спільних підприємств, тоді як на угоди злиття та поглинання у 2008–2014 рр. припадало близько 9–20% ПІІ (рис. 3). Така ситуація зумовлена двома основними чинниками:

- невисоким ступенем розвитку і відповідно недостатньою привабливістю національного бізнесу для поглинання чи злиття з іноземними інвесторами;
- специфікою державної політики країни – від створення сприятливого інвестиційного клімату, що супроводжується самостійним виходом компаній на ринок, до стимулювання створення спільних підприємств з національними компаніями (зокрема, державна політика Китаю у сфері залучення ПІІ орієнтована на стимулювання утворення спільних підприємств за участю національних та іноземних компаній, а не на одноосібний вихід іноземних інвесторів на ринок) і, навіть, до негативних проявів державної політики, які стримують надходження ПІІ в країну (наприклад, нерозвиненість та непорозуміння законодавчої бази, корупція, бюрократія, неефективність економічної політики тощо).

Таким чином, більший обсяг ПІІ надходить до країн, що розвиваються, через інші форми ПІІ, які є простором для формування стратегічних альянсів, а не злиття та поглинання компаній. А стан національної економіки країн, що розвиваються, сприяє збільшенню обсягів залучених ПІІ шляхом створення стратегічних альянсів за участю національних та іноземних компаній. Першочерговою умовою для цього є державна інвестиційна політика: сприяння вступу національного бізнесу до стратегічних альянсів з іноземними партнерами та входу останніх у національну економіку через створення спільних підприємств з національними компаніями, створення сприятливого інвестиційного середовища тощо.

У структурі вихідних потоків ПІІ розвинених країн частка операцій злиття та поглинання є мен-

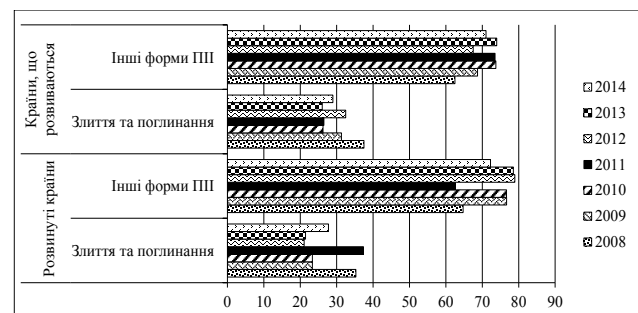


Рис. 4. Структура вихідних потоків ПІІ за групами країн у 2008–2014 рр., %

Джерело: розраховано автором за [13; 14, с. А11-А13]

Таблиця 2

Простір для здійснення компаніями ПІІ через формування стратегічних альянсів

Злиття та поглинання	Інші форми ПІІ	
	Інвестування «з нуля»	Спільні підприємства (відносяться до видів стратегічних альянсів)
Відсутній , так як злиття та поглинання є іншим різновидом співпраці бізнес-структур, і передбачають повномасштабну інтеграцію компаній, а стратегічні альянси – збереження незалежної діяльності компаній поза межами альянсу	Нааявний . Доступні різновиди стратегічних альянсів: у сфері маркетингу (вихід на ринки при використанні маркетингових досліджень партнерів), з доступу до мережі постачальників чи каналів збуту партнера у третіх країнах.	Нааявний : формування стратегічних альянсів з національними компаніями, що спрощує подолання бар'єрів входу та надає доступ до передбачених національним законодавством державних пільг, наприклад, у сфері оподаткування, організація стратегічними партнерами спільних підприємств у третіх країнах тощо.

Джерело: розроблено автором

шою, ніж у структурі вхідних потоків – 21-35% (рис. 4). У структурі експорту ППІ країні, що розвиваються, також превалюють інші форми ППІ – 62-73% у 2008–2014 рр.

Основними причинами такого розподілу ППІ є недостатній рівень розвитку ТНК та великих бізнес-структур країні, що розвиваються, і обрана ними економічна модель розвитку, що часто стримує ТНК розвинених країн від ППІ у країни, що розвиваються, особливо у формі злиттів та поглинань. За таких умов стратегічні альянси є інструментом залучення ППІ у країну, який дозволяє знизити ризики іноземних інвесторів та подолати бар'єри входу, так і інструментом виходу великих національних бізнес-структур на міжнародні ринки.

Політика лібералізації знаходить свій прояв як фактор формування стратегічних альянсів через забезпечення зростання відкритості національних економік та усунення бар'єрів на шляху переміщення факторів виробництва, що створює сприятливі умови для діяльності компаній, у тому числі утворення трансграничних стратегічних альянсів.

Державна політика у галузі регулювання конкурентних відносин регулює процес та обмежує можливість інтеграції компаній шляхом злиття та поглинання, тобто створює сприятливі умови та простір для формування стратегічних альянсів як форми співпраці, що практично не призводить до зміни структури ринків та характеру конкуренції на них.

Нині розрізняють три різновиди систем регулювання конкурентних відносин у світі:

1. Європейська (конкурентна політика ЄС) – не забороняє утворення монополій, але передбачає жорсткий контроль та регулювання їх діяльності з метою захисту внутрішнього ринку ЄС; розглядає стратегічні альянси як консолідацію капіталу, що порушує конкуренцію на ринку і підпадає під дію Правил щодо злиття, чи як співробітництво компаній, яке може бути визнаним таким, що не підпадає під дію ст. 101-109 консолідованої версії Маастрихтської та Лісабонської Угоди, що і створює простір для формування стратегічних альянсів.

2. Американська («антитрестівське законодавство») – заборона монополістичної практики на внутрішньому ринку без будь-яких послаблень; стратегічні альянси розглядає у «сірій зоні» між повноцінними злиттями та поглинаннями і угодами між незалежними учасниками ринку. У більшості випадків альянсні утворення визнаються такими, що не порушують ринкову конкуренцію.

3. Японська (антимонопольна політика) – дозволяє співробітництво між компаніями, що може призвести до зміни характеру конкуренції у напрямку до її послаблення, з метою підтримки вдалої експансії національних компаній на зовнішні ринки, що призводить до формування численних внутрішніх стратегічних альянсів, а також більш тісної співпраці компаній у рамках кейрецу.

Таким чином, на стратегічні альянси компаній у багатьох випадках не поширюється національне законодавство з регулювання конкурентних відно-



Рис. 5. Фактори формування стратегічних альянсів

Джерело: розроблено автором

син, що і є важливим фактором, який стимулює їх формування.

Діяльність міжнародних організацій є слабким фактором зовнішнього середовища, але також впливає на формування стратегічних альянсів. Наприклад, у рамках Всесвітньої організації інтелектуальної власності створено міжнародні системи реєстрації патентів та корисних моделей, тобто компанії-учасники стратегічних альянсів можуть реєструвати результати спільних НДДКР у міжнародних, а не національних системах, що знімає багато протиріч між партнерами, і зумовлює зростання гнучкості та затребуваності стратегічних альянсів зі спільних НДДКР.

Висновки. У сучасних умовах формування стратегічних альянсів зумовлює велика кількість різноманітних за своєю природою взаємообумовлених факторів, які потребують чіткої систематизації (рис. 5).

Фактори доцільно систематизувати за критерієм середовища компаній: зовнішні фактори – чинники зовнішнього середовища функціонування компаній, внутрішні фактори – чинники внутрішнього середовища, що являють собою мотиви компаній до вступу до альянсів.

Фактори зовнішнього середовища компаній також доцільно систематизувати за критерієм керованості, оскільки вони різняться за своєю природою: некеровані фактори – це об'єктивно обумовлені процеси, що знаходяться поза межами впливу окремих економічних суб'єктів; скеровувані фактори – дії економічних суб'єктів, що прямо чи опосередковано націлені на стимулювання чи стримування формування стратегічних альянсів.

Динамічні зміни зовнішнього середовища функціонування компаній та їхніх мотивів до вступу до стратегічних альянсів, а також можливості до систематизації факторів за низкою інших критеріїв зумовлюють перспективи подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каленська Т.В. Трансграничні стратегічні альянси ТНК: монографія / Т.В. Каленська. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 150 с.
2. Khalifa Ibrahim M. Strategic alliances [Електронний ресурс] / M. Khalifa Ibrahim. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/levi22usa/strategic-alliances-11716724>.
3. Бобина М.А. Международный бизнес: стратегия альянсов / М.А. Бобина, М.В. Грачев. – М.: Дело, 2006. – 240 с.
4. Contractor F.J. Cooperative Strategies and Alliances /

- F.J. Contractor, P. Lorange. – Pergamon, 2002. – 118 p.
5. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній : монографія / В.В. Македон. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.
 6. Стратегические альянсы : Пер с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с.
 7. Гончарова О.В. Альянсні форми управління у глобальному середовищі / О.В. Гончарова // Інвестиції: Практика та досвід. – 2011. – № 14. – С. 43-49.
 8. Бойченко В.С. Інфраструктурне забезпечення регіонального інноваційного розвитку / В.С. Бойченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 6. – С. 80-83.
 9. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Ресурс доступу : http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
 10. The Global Innovation Index 2013 : The Local Dynamics of Innovation [Електронний ресурс]. – Geneva : World Intellectual Property Organization, 2013. – 392 p. – Режим доступу : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2013.pdf.
 11. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union [Електронний ресурс]. – Ресурс доступу : https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/c_32620121026en.pdf.
 12. Global 500 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/global500>.
 13. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1980–2014 [Електронний ресурс] / UNCTAD. – Ресурс доступу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/tableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>.
 14. World Investment Report 2015: Reforming international investment governance [Електронний ресурс] / UNCTAD. – Ресурс доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf.

УДК 338.432:636.034:338.436

Ціхановська В.М.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницького національного аграрного університету*

АДАПТАТИВНИЙ РОЗВИТОК МОЛОЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ ПІД ВПЛИВОМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто глобалізаційні процеси світової економіки, які впливають на темпи розвитку молочного виробництва; проаналізовано кон'юнктуру ситуацію на ринку молока України; узагальнено зарубіжний досвід виробництва органічної та якісної молочної продукції. Сформульовано необхідність єдиного підходу та єдиної системи в питаннях контролю якості та безпеки харчових продуктів.

Ключові слова: молочне виробництво, євроінтеграція, органічне молочне виробництво, якість, безпечність молочної продукції, лібералізація молочного ринку.

Цихановская В.М. АДАПТАТИВНОЕ РАЗВИТИЕ МОЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПРОЦЕССОВ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье рассмотрены глобализационные процессы мировой экономики, которые влияют на темпы развития молочного производства; проанализирована конъюнктурная ситуация на рынке молока Украины; обобщен зарубежный опыт производства органической и качественной молочной продукции. Сформулирована необходимость единого подхода и единой системы в вопросах контроля качества и безопасности пищевых продуктов.

Ключевые слова: молочное производство, евроинтеграция, органическое молочное производство, качество, безопасность молочной продукции, либерализация молочного рынка.

Tsihanovska V.M. ADAPTATION DEVELOPMENT OF SUCKLING PRODUCTION IN UKRAINE UNDER ACT OF EUROINTEGRATION PROCESSES

In the floor the globalization processes of world economy are examined which influence on the rates of development of suckling production; a conjectural situation is analysed at the market of milk of Ukraine; generalized foreign experience of production of organic and high-quality suckling goods. The necessity of the unique approach and unique system is formulated for the questions of control of safety of food products.

Keywords: suckling production, eurointegration, organic suckling production, quality, unconcern of suckling products, liberalization of suckling market.

Постановка проблеми. В агропромисловому комплексі України однією з пріоритетних галузей сільськогосподарського виробництва є молочне виробництво. Значущість молока і молочних продуктів у забезпеченні продовольчої безпеки країни, роль і значення молочного скотарства в системі сільського господарства та вирішенні соціальних і економічних проблем на селі вимагає не тільки теоретичного обґрунтування подальшого їхнього розвитку, а й практичних кроків у реалізації стратегії формування ринку молочних продуктів з урахуванням світового досвіду та вітчизняних реалій.

Враховуючи ситуацію політичної і економічної нестабільності в Україні та ускладнення відносин із

Росією, для виробників молочної продукції постає нагальна необхідність пошуку та розширення нових ринків збуту з метою виживання та підвищення конкурентоспроможності. Найбільшим потенційно привабливим та перспективним ринком молочних продуктів для України в теперішніх умовах є ринки країн – членів ЄС. Саме тому дослідження відповідності якості молочної продукції європейським стандартам, яке пов'язане з освоєнням українськими підприємствами міжнародних ринків, є на поточний момент надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку підприємств молочної промисловості значною мірою досліджувались як у вітчизняній літе-