

УДК 338.242

РОЗВИТОК СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ СПІЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Петренко В.С.

Херсонський державний університет

Співпраця між іноземними підприємствами, спрямована на вироблення, обмін та адаптацію нових технологій, зростає дуже швидкими темпами. Розповсюдження спільного партнерства викликало велику зацікавленість серед економістів, бізнес-аналітиків та політиків, що приймають рішення, і призвело до рясної публікації на цю тему. Дана робота розглядає теоретичні питання з економічної промисловості та стратегічного менеджменту, які стосуються партнерських мотивів RJV та результатів RJV. У роботі класифікуються різні теоретичні потоки та вказується сучасний стан, синтезується важливе розуміння і пропонуються ключові вузли майбутньої програми дослідження.

Ключові слова: спільне підприємство, стратегічний технічний альянс, RJV, стратегічні підходи.

Постановка проблеми. Ефективний економічний розвиток спільних підприємств на макро-, мезо- і мікрорівні вимагає вдосконалення стратегічного управління ними на всіх рівнях. Динамічний розвиток даного сектора залежить від діяльності первинної ланки (підприємства), раціональних міжгалузевих і галузевих зв'язків, економічних відносин між сферами відтворювального процесу. Стратегічне управління спільними підприємствами дозволяє забезпечити надійну адаптацію підприємств до швидко змінного навколишнього середовища, підвищити конкурентоспроможність продукції і стійкість позицій підприємств України на вітчизняному і світовому ринку. Кожне спільне підприємство, як суб'єкт ринку, має розробляти і реалізовувати власну стратегію, яка повинна поєднувати в собі заплановану і продуману лінію поведінки, а також можливість адекватного реагування на зміну зовнішнього середовища.

Стратегічне управління ставить за мету забезпечити ефективну діяльність спільного підприємства в довгостроковій перспективі. На сучасному етапі неможливо подолати кризові явища і закласти основу для стабільного розвитку аграрного сектора економіки без розробки науково обґрунтованої стратегії розвитку галузі на всіх рівнях управління. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність вдосконалення методів і підходів до організації управління. Актуальність теми дослідження визначається необхідністю вирішення основних проблем, пов'язаних з удосконаленням стратегічного управління на всіх рівнях діяльності спільних підприємств в економіці країни, а саме конкурентоспроможності спільних підприємств під впливом різних факторів ризику, правильного формування стратегічного управління на рівні політик держав і підприємств, використання у виробництві певних моделей раціонального розміщення виробничої інфраструктури для ефективного розвитку спільного підприємництва

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічне управління є одним із загальноприйнятих інструментів ефективного розвитку країн з ринковою економікою. У світовій літературі до числа фундаментальних робіт в області стратегічного управління слід віднести праці І. Ансоффа, К. Боумена, Б. Карлофа, М. Мескон, Е. Пенуоза, А. Стрікланд, А. Томпсона, М. Хітт. Різним проблемам і аспектам стратегічного управління спільними підприємствами присвячені дослі-

дження А. Люкшінова, Ю. Королева, Н. Пілічева та ін. В останні роки також з'явилися вітчизняні дослідження, присвячені осмисленню основних положень теорії стратегічного управління спільних підприємств. До них можна віднести роботи Л. Попова, О. Гевко, О. Шкурупій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак відсутність системного підходу до організації стратегічного процесу на різних рівнях управління спільним підприємством, недостатня розробленість методів обґрунтування стратегії розвитку спільних підприємств викликає необхідність удосконалення існуючих і розробку нових підходів в даній області. В результаті виникає необхідність обґрунтування загальних теоретичних і методологічних положень щодо вдосконалення систем стратегічного управління спільних підприємств в економіці країни.

Метою даної роботи є розгляд теоретичних понять з економіки промисловості та стратегічного менеджменту, які стосуються партнерських мотивів RJV та результатів RJV. У роботі класифікуються різні потоки даних та вказується сучасний стан і пропонуються ключові вузли майбутньої програми дослідження.

Виклад основного матеріалу. Формування спільних підприємств у сучасному діловому середовищі на регіональному рівні, де співробітництво співіснує з конкуренцією, розглядається як засіб стратегічної зміни та формування конкуренції. У цьому контексті координує та поділяє ланцюжок вартості з іншими партнерами, спільне створення нових цінностей, накопичення та реконфігурації ресурсів, розробка нових ресурсів, створення нових можливостей та основних компетенцій та організаційного навчання. найважливіші питання формування та функціонування технічних альянсів, а також у оцінці їх результатів та аналізі їх впливу.

Той факт, що ми маємо на увазі в літературі стратегічного менеджменту, не слід розуміти, що ми маємо справу з недиференційованою парадигмою. Фактично, оскільки огляд поглядів на RJV стане очевидним, ми можемо подумати про це як про сукупність різних підходів, які, однак, поділяють деякі відмітні загальні теми та концепції. Надалі ми класифікуємо ці підходи у три групи відповідно до конкретних тем та концепцій, які кожен з них вибирає, щоб підкреслити.

Існує, насамперед, група підходів, які розглядають RJV як зусилля фірми щодо формування

конкурентної системи, в рамках якої вони будуть працювати. Таким чином, підхід «Конкурентні сили» зосереджується на розгляді міжфірмового співробітництва як засобу формування конкурентності та покращення порівняльної конкурентної позиції фірми шляхом розподілу ланцюжків вартості з іншими партнерами таким чином, щоб розширити дієвий обсяг його ланцюга. З іншого боку, підхід стратегічного поведінки зосереджений на стратегічних заходах, які фірма проводить, щоб впливати на її ринкове середовище, тобто зменшити конкуренцію реальними чи потенційними конкурентами [1, с. 115].

Цей підхід був використаний для вивчення стратегічного прийняття рішень для міжфірмового технологічного співробітництва. Нарешті, стратегічний мережевий підхід базується на мережевій моделі, розробленій Хаккансоном та Йохансоном. Мережі дозволяють використовувати економію за масштабами та масштабами, можуть знизити транзакційні витрати або підвищувати переваги угоди, особливо у випадках, коли встановлюється високий рівень довіри між партнерами, і дає можливість для спільного створення нової вартості за допомогою технологічного розвитку.

Друга група підходів впливає з основної роботи Едіт Пенроуза. Згідно з цим підходом, тверді ресурси є цінними, рідкісними, не підлягають замінам, і їх не можна легко імітувати. Таким чином, фірми в межах галузі або стратегічної групи можуть бути різномірними щодо стратегічних ресурсів, які вони контролюють. У цьому контексті для того, щоб повністю використати існуючий запас гетерогенних та нерухомих ресурсів та розвинути стійкі конкурентні переваги, фірма може потребувати доступу до зовнішніх додаткових ресурсів.

Основним концептуальним нововведенням цього «ресурсного» підходу до фірми є диференціація ресурсів фірми та послуг, які можуть бути отримані від них. З цієї диференціації випливають три важливі наслідки. По-перше, те, що ресурс «може зробити», є чимось для того, щоб керівництво фірми виявило та пропагувало, тобто він підлягає здійсненню підприємництва. По-друге, режим, в якому співпрацює ресурси фірми, спонукає їх набуття ще більших можливостей, тобто вчитися По-третє, можливості, які вони набувають, в значній мірі залежать від їх спільної роботи. Мається на увазі те, що «знання», створені та придбані цими ресурсами, є своєрідним соціальним знанням у тому сенсі, що його поділяють людські активи фірми [2, с. 63].

Очевидно, ця перспектива вводить динамічний елемент у теорію фірми, оскільки вона розглядає її зростання як безперервний процес створення, розвитку та перерозподілу можливостей своїх ресурсів. Історичний час має важливе значення в цьому контексті, в тому сенсі, що, оскільки фірми взаємодіють із середовищем, вони створюють умови, які дійсно незворотні. Необратимість часу висвітлює проблему невизначеності, як умову, в якій потрібно приймати будь-яке стратегічне рішення. Це не просто невизначеність конфігурації ринку, яка є актуальною тут, оскільки взаємодія між ресурсами фірми має тенденцію виробляти процедури, які в основному містять

мовчазний характер, тому управління має обмежений потенціал для їх контролю. Тому зростання фірми є процесом, який залежить від шляху, у тому сенсі, як історія фірми критично впливає на когнітивні основи членів, а отже, напрям і швидкість отримання нових знань і вступає в силу спільними зусиллями. Актуальність цієї аналітичної основи для аналізу процесу інновацій, безумовно, очевидна. Можливості можуть бути розроблені в рамках фірми, але також можуть бути отримані через ринок, і, отже, межі між цими двома типами установ не є неприступні, але мають характер континууму альтернатив. Проте можливості, отримані за допомогою ринкових обмінів, не можуть бути сформовані відповідно до стратегічних цілей керівництва, а також знання, які вони отримують у виробничому процесі, не можна однозначно вважати належними до фірми [3, с. 671].

З іншого боку, внутрішні можливості більш сприйнятливі до реконфігурації з боку керівництва і, таким чином, більше підлягають стратегічній перебудові. Давид Тейсе розробив дуже схожий механізм, який зазвичай називають підходом до динамічних можливостей. Це подальша розробка ресурсного підходу щодо стабільної конкурентної переваги завдяки співпраці. Його роман внесок полягає в тому, що він розглядає можливості не як статичні атрибути, а скоріше, як здатність фірми адаптуватися та отримати конкурентну перевагу в швидко мінливому середовищі. Крім того, Prahalad & Hamel запровадили термін «основні компетенції» для позначення центральних стратегічних можливостей фірми. Це стосується «колективного навчання в організації, особливо, як координувати різноманітні виробничі навички та інтегрувати багато потоків технологій». Зокрема, Хамель сприяє формуванню навичок бачення фірми, розглядаючи його як портфель основних компетенцій та охоплюючи дисципліни. Крім того, він вводить поняття міжфірмової конкуренції на відміну від конкуренції між продуктами. Міжфірмовий конкурс ґрунтується на придбанні знань та набуття навичок. Таким чином, міжфірмне співробітництво – альянси та спільні підприємства – можна розглядати як набуття навичок та набуття вміння.

У підсумку, стратегічні альянси – це дуже ефективний організаційний спосіб для фірми отримати доступ до ресурсів та вдосконалювати можливості. У контексті цієї другої групи теорій, тому рішення про створення альянсу представляє собою стратегічне рішення, спрямоване на розробку ресурсної бази фірми. У цьому контексті можна виділити три типи стратегічного альянсу:

а) стратегічні альянси, щоб отримати критичну масу ресурсів;

б) стратегічні альянси, щоб отримати можливості шляхом навчання;

в) стратегічні альянси для створення нових власних можливостей через конвергенцію індивідуальних можливостей від партнерських фірм.

Підкреслюючи знання та невизначеність, третя група підходів до RJV базується на особливому підході до знань та невизначеності. Перший такий підхід розглядає стратегічні технічні альянси як наслідок глобалізації знань.

Як і в усьому світі, промисловість стикається зі зростаючим тиском, такими як збільшення ширини, темпу та масштабу технологій, зменшення терміну служби та часу розробки, збільшення складності вимог до продукції, для співпраці з розробки технологій та продуктів, що саме по собі не є реалізованою стратегією. Таким чином, фірми в більшості основних галузей промисловості реагували на ці тиски, здійснюючи як формальні, так і неформальні кооперативні відносини. Взагалі фірми створюють більше альянсів у відповідь на потужні, направлені сили перетворення їх економічного середовища [4, с. 42].

Наступний підхід розглядає технічне співробітництво як рушійну силу для навчання та створення знань. З точки зору навчальної організації, в основі кожної основної компетенції є три види знань: суспільні знання, галузеві знання та специфічні для фірми знання. Відповідно до різниці між різними типами знань, співпраця може бути ефективним механізмом для передачі мовчазних та твердих специфічних знань шляхом встановлення тісних зв'язків між організаціями. Грантанд вважає, що фірми протистоять деяким труднощам з інтеграцією компетенцій та знань, які виходять з областей, де вони не знайомі. Кооперативні угоди можуть стимулювати та полегшувати повождення з новими технологіями та технологічними змінами, оскільки вони можуть використовувати співпрацю для навчання, що дає їм можливість вступати в нові технологічні області, а також розглянути технологічну та ринкову невизначеність.

Кооперативні угоди відкривають спектр технологічних варіантів для компаній, оскільки вони накопичують знання, які можуть бути перетворені в нові технологічні та організаційні інновації. Два виміри можуть бути призначені для співпраці: рушійна сила для навчання та створення нових знань та нових компетенцій, а також механізм впровадження нових знань та розповсюдження на організаційному та між організаційних рівнях. Третій підхід впливає з важливості невизначеності та розглядає науково-технічне співробітництво як інструмент для створення «варіантів» у радикально нових технологіях.

Звичайні методи оцінки колишніх стратегічних стратегічних довгострокових інвестицій складають деякі неявні, але дуже сильні припущення. Однак інвестиції не входять до жодної з цих категорій. З одного боку, вони незворотні: існують значні витрати, пов'язані з припиненням проекту передчасно. З іншого боку, інвестиції можуть бути відкладені. Можна зробити краще, беручи до уваги вартість «варіантів інвестування», тобто явно визнаючи аспект «вибір інвестування» багатоступеневих проектів в області.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фірма-організація, яка приймає рішення, постійно вибираючи найкращі з безлічі потенційних інвестицій для своїх ресурсів, таким чином існує значна схожість між «реальними варіантами інвестицій» та фінансовими можливостями. Фірма може приєднатися до RJV в його зусилля, щоб відкрити технологічний кордон. Зокрема, він може подумати про RJV як варіант здійснення дзвінка з ціною, що стоїть за розумною ціною, до цієї технології. Під припущенням, що фірма вважатиме за краще мати повний контроль над діяльністю, все інше стає постійним, він приєднується до RJV лише в тому випадку, якщо специфічний варіант технології не був би іншим чином недосяжним. Вартість участі в RJV є тоді ціною опціону. Наприкінці деякого заздалегідь визначеного періоду фірма переоцінюватиме свої інвестиції в RJV та перспективи пошуку потрібної технології за допомогою нової науково-технічної інформації, виробленої RJV, а також новою інформацією, що надходить з Ринку. На цьому етапі або технологія відмовляється, або фірма «вбиває свій вибір», зробивши другий крок і значно вклавши кошти в технологію. Той факт, що існує обмеження на ризик зниження, до якого учасник RJV (власник опціону) виявляється, що значення членства в RJV зростає з невизначеності. Ця особливість має принципове значення для розуміння вибуху міжфірмових стратегічних технічних альянсів у світі. Це також забезпечує основне обґрунтування формування RJV на ранніх (рідких) етапах розвитку галузі. Чим вища технологічна та ринкова невизначеність, тим більш привабливим співробітництвом стають компанії, які не хочуть «вдаватися до ферми».

Список літератури:

1. Попова Л.М. Особливості процесу стратегічного планування в умовах диверсифікації діяльності підприємства / Л.М. Попова // Управління розвитком: зб. наук. статей. – Харків: ХНЕУ, 2006. – № 7. – С. 112-117.
2. Гевко О.Б. Стратегічне управління: Навчальний посібник. Для студентів усіх форм навчання напряму 6.030601 «Менеджмент» / О.Б. Гевко, Н.М. Шведа. – Тернопіль ФОП Паляниця В.А., 2016. – 152 с.
3. Джонсон Д. Корпоративная стратегия: теория и практика [Текст] / Д. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 800 с.
4. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Навчальний посібник] / За ред. О.В. Шкурупій – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 246 с.

Петренко В.С.

Херсонский государственный университет

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ СОВМЕСТНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Аннотация

Сотрудничество между иностранными предприятиями, направленная на выработку, обмен и адаптацию новых технологий, растет очень быстрыми темпами. Распространение совместного партнерства вызвало большой интерес среди экономистов, бизнес-аналитиков и политиков, принимающих решения, и привело к обильной публикации на эту тему. Данная работа рассматривает теоретические вопросы по экономической промышленности и стратегического менеджмента, которые касаются партнерских мотивов RJV и результатов RJV. В работе классифицируются различные теоретические потоки и указывается современное состояние, синтезируется важно понимание и предлагаются ключевые узлы будущей программы исследования.

Ключевые слова: совместное предприятие, стратегический технический альянс, RJV, стратегические подходы.

Petrenko V.S.

Kherson State University

STRATEGIES OF MANAGEMENT OF JOINT ENTERPRISES

Summary

Cooperation between foreign companies, aimed at developing, exchanging and adapting new technologies, is growing at a very fast pace. Distribution of the joint partnership has attracted a lot of interest among economists, business analysts and decision-makers, and led to extensive publication on this topic. This paper examines theoretical issues in the economic industry and strategic management that relate to RJV's partner motives and RJV results. The paper describes different theoretical streams and indicates the current state, synthesizes important understanding and proposes key nodes for the future study program.

Keywords: Joint Enterprises, Strategic Technical Alliance, RJV, Strategic Approaches.