

Топал Д.Д.

студентка, Одеський національний економічний університет

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шикіна О.В.

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ СПІВРОБІТНИЦТВА У СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСАХ

Стратегічні альянси – це угоди, що ґрунтуються на довірі та співпраці відповідно до поставлених цілей, учасники яких доповнюють у бізнес-можливостях один одного. Водночас це прагматичні союзи, кожна зі сторін у яких прагне переслідувати насамперед свої вигоди та переваги для здобуття перемоги в конкурентній боротьбі за рахунок успішного розставлення сил і захисту або розширення ринкової території.

Стратегічні альянси в міжнародному бізнесі посилюють і надають гнучкої форми процесам концентрації та централізації капіталу, ще більше посилюють міць найбільших компаній завдяки узгодженню й об'єднанню їхніх зусиль із збільшення світових ринків та усунення дрібніших і слабших конкурентів [1, с. 204].

Стратегічні альянси мають свої переваги та недоліки. До переваг співробітництва у стратегічних альянсах можна віднести:

1. Можливість швидко виходити на нові ідеї. Але освоєння компетенцій партнера, водночас, передбачає захист власних комерційних і технологічних секретів або, принаймні, суттєве обмеження доступу до них. У низці випадків доступ до ноу-хау оформляється відповідними контрактами.

2. Не просто вихід на збутові мережі партнера або зниження витрат виробництва, а й освоєння знань партнера та захоплення його ключових компетенцій.

3. Можливість перенесення акценту з двосторонніх партнерств на створення мереж стратегічних альянсів за участю кількох компаній. Це, своєю чергою, змінює традиційні механізми суперництва, а як суб'єкти конкуренції

починають виступати не окремі фірми, а консолідовані на основі стратегічних інтересів групи фірм.

4. Можливість колективного використання ресурсів без втрати власної спеціалізації та незалежності. Це особливо ціно для галузей, де швидко змінюються потреби, продукти та ринки, а також для галузей з високим ступенем невизначеності, коли контракти можуть виявлятися неефективними, а повна інтеграція через поглинання та злиття залучає до обігу всі ресурси, зокрема непотрібні або збиткові. Альянси дають змогу цього уникати.

5. Особливо дієвими стратегічні альянси виявляються в тих випадках, коли нові технології зумовлюють зв'язки між галузями, які раніше активно не взаємодіяли між собою. На основі союзів фірми можуть вийти на ресурси і знання набагато швидше, ніж при входженні в нові галузі самостійно. У нових і швидкозростаючих галузях нерідко стандарти перебувають у стадії становлення. І поєднання зусиль дає змогу досягати успіху в боротьбі за лідерство зі встановлення стандартів.

Недоліками стратегічних альянсів є:

- Часто незалежні компанії мають різну мотивацію і навіть цілі, що суперечать одна одній. Досягти в цих випадках ефективної координації в діяльності досить складно, тому що знадобиться багато експертів і зустрічей для того, щоб визначитися, як діятиме партнерська угода.

- В альянсі також завжди присутня небезпека залежності від іншої компанії під час проведення важливих випробувань протягом тривалого періоду. Щоб бути серйозним суперником, компанія повинна постійно розвивати свої внутрішні можливості в усіх сферах для посилення своєї позиції серед конкурентів і досягнення стабільної конкурентної переваги. Якщо це неможливо, то злиття компаній є кращим варіантом, ніж стратегічний альянс [2].

Стратегічні альянси відіграють одну з провідних ролей в економіках розвинутих країн світу. Вони є головною складовою глобальної конкуренції. Дозволяють швидко досягти стратегічних цілей та ефекту синергізму з

невеликими операційними витратами, меншими потребами в інвестиціях та високим потенціалом успіху. Стратегічні альянси між підприємствами різних напрямків діяльності – ключовий елемент стратегічного передбачення. Одними з основних учасників стратегічних альянсів в світі є галузі автомобілебудування, авіація, фармацевтика, галузі телекомунікацій та інформаційних технологій, страхові компанії. Це обумовлено переш за все наявністю у них великих обсягів довгострокових капіталів, потребою ефективного їх використання та об'єктивною необхідністю диверсифікації діяльності і підвищення рентабельності операцій [3].

Таким чином, переваги стратегічного альянсу переважають його недоліки та небезпеки, якщо тактику партнерства застосовують правильно, і для того, щоб позитивний ефект вступу компанії в стратегічний альянс превалював над негативним, необхідно враховувати такі моменти:

- партнер зі стратегічного альянсу має бути сумісним із цією компанією;
- краще, якщо товари і позиції на ринку партнера доповнюють товари і позиції даної компанії, а не конкурують з ними;
- у рамках стратегічного альянсу небезпечно передавати партнеру інформацію, яка може позначитися на боці конкурента;
- не слід чекати від альянсу негайної віддачі, багато в чому результат залежить від довіри, що існує між компаніями;
- при укладенні стратегічного альянсу потрібно швидко і детально ознайомитися з основними ідеями і практикою партнера в галузі технології та управління і впровадити у свою діяльність найбільш раціональне з цього;
- стратегічний альянс необхідно розглядати як тимчасову угоду між партнерами, і якщо він стає не вигідним, його доцільно відразу ж розривати [5].

Список використаних джерел

1. Каїра З.С., Омелянчук А.І., Іванова О.В. Стратегічні альянси: Навч. посіб. – Донецьк: ТОВ “Юго-Восток, Лтд”, 2006. – 204 с.
2. Глушаниця Р.В. Кластерний принцип формування міжнародних

стратегічних альянсів / Р.В. Глушаниця // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №3. – С. 38-43.

3. Станіва К.М. Формування стратегічних альянсів у міжнародному економічному просторі / К.М.Станіва // Держава та регіони. – 2009. – №3. – С.175-179.

4. Шикіна О.В. Приклади стратегічних альянсів в готельному бізнесі. Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством». Полтава: ПДАУ, 2022. 847 с., С.725-727.

5. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Ремігайло І.Ю. Досвід створення стратегічних альянсів в готельному бізнесі. Економіка та суспільство, (36), 2022. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-36-22>