

СТРАТЕГІЧНИЙ АЛЬЯНС ЯК ФОРМА КОНСОЛІДАЦІЇ КАПІТАЛУ НАУКОМІСТКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Т.А. Нікітіна, канд. екон. наук

Національний університет харчових технологій

Консолідація капіталу це процес об'єднання (злиття) капіталів підприємств, на договірній основі або на основі права власності, з метою підвищення ефективності, максимізації прибутку компанії та посилення конкурентних переваг на ринку, шляхом забезпечення якісно нового процесу приросту капіталу за рахунок його перерозподілу, зміни структури та капіталізації доходів.

Вибір доцільної форми консолідації капіталу має важливий вплив на результат, що одержить підприємство від здійснення угоди. Актуальність наукового дослідження пов'язана з визначенням доцільної форми консолідації капіталу наукомісткого підприємства заради досягнення ним конкурентних переваг.

Враховуючи переваги та недоліки різних форм консолідації капіталу вважаємо, що найбільш доцільною формою консолідації капіталу для наукомістких підприємств є створення стратегічного альянсу. Стратегічний альянс як форма інтеграції різних видів капіталу, об'єднує господарюючі суб'єкти не на основі права власності, а на основі договірних зобов'язань, що обумовлені відповідними угодами про співробітництво в різних галузях.

Віддання переваги, серед інших форм консолідації капіталу, на користь створення стратегічних альянсів обумовлено наступними міркуваннями. У сфері наукомісткого виробництва, стратегічні альянси надають можливість підприємствам-учасникам одержувати конкурентні переваги за рахунок доступу до різноманітних ресурсів партнерів по консолідації (капіталу, технологій, людських ресурсів, нових ринків). Це дозволяє зосередити зусилля на інноваціях та уникнути відставання у технологічному плані, що може виникнути при застосуванні інших, менш гнучких, форм консолідації (наприклад, державного концерну).

Основною метою наукомістких підприємств, при створенні стратегічного альянсу, є розширення своїх технологічних та операційних можливостей. Об'єднання у стратегічний альянс, надає можливість за короткий час підвищити продуктивність праці, не витрачаючи власні ресурси. Отже, підприємства-учасники стратегічних альянсів отримують можливість сконцентруватися на інноваціях, що, в свою чергу, сприятиме підвищенню їх конкурентноздатності. Окрім цього, стратегічні альянси створюються на договірній основі, а не на основі права власності, і тому підприємства-учасники не втрачають свою стратегічну самостійність і для них пріоритетними є власні інтереси.

Особливістю управління стратегічним альянсом є паритет сторін в управлінні, контролі за діяльністю підприємства та у стратегічному плануванні. Паритет в управлінні, дозволяє кожному з партнерів діставати найбільшу вигоду від спільної діяльності та сприяє розвитку ділового співробітництва.

Якщо стратегічно передбачається співпраця на довгострокову перспективу, то така форма консолідації капіталу як стратегічний альянс може розглядатися у якості випробної форми, метою якої є визначення певного оптимального співвідношення між стратегічною потребою у взаємозалежності та збереженням автономності партнерів.

В залежності від того який економічний ефект бажано досягнути при здійсненні консолідації капіталу у формі стратегічного альянсу, обирається певний вид стратегічного альянсу. Вибір на користь того чи іншого виду стратегічного альянсу, залежить від етапу створення інноваційного продукту.

Отже, на етапі дослідження та розробки продукту, а також на етапі підготовки та налагодження виробництва, перед підприємством постають питання нестачі знань та інформації. В такому випадку, доцільно використовувати створення стратегічного альянсу з лідером у галузі наукових розробок та/або виробництва. Це дозволить підприємству отримати необхідну базу для зниження витрат виробництва та збільшення прибутку. Таким чином, на даному етапі створення інноваційного продукту, доцільно віддавати

перевагу до консолідації капіталу у формі стратегічного альянсу горизонтального виду, яка сприяє зниженню невизначеності попиту (наприклад, шляхом створення стратегічного альянсу з конкурентами). В результаті, скоротиться кількість конкурентів у галузі за рахунок встановлення контролю над одним з них. Укладання стратегічного альянсу з конкурентом знижує конкурентну невизначеність, за якої дії одного з конкурентів у певній галузі мають безпосередній та значний вплив на ринкові позиції інших підприємств в цій галузі.

На етапі безпосереднього виробництва та реалізації продукції, доцільно обрати вертикальний вид стратегічного альянсу. Застосовуючи вертикальний вид консолідації капіталу (наприклад, шляхом укладання стратегічного альянсу з потенційними споживачами продукції даного підприємства), виникає можливість збільшити рентбельність свого підприємства та нейтралізувати коливання попиту. Забезпечення можливості прогнозування попиту досягається за рахунок отримання стабільності у господарських взаємовідносинах та забезпечення гарантованого попиту. Також, на етапі реалізації інноваційного товару для промислового підприємства доцільною є консолідація з посередницькими структурами (партнерами в інших галузях), тобто здійснення діагонального стратегічного альянсу.