

## СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасна економіка провідних країн світу переживає перехідний період розвитку, коли початковий імпульс науково-технічних відкриттів ХІХ століття вичерпав себе і подальший розвиток можливий лише за рахунок вдосконалення вже існуючого (заміна менш ефективних пристроїв більш ефективними), або ж за рахунок створення нових потреб, що виникають на перетині наук чи в нових науках (дослідження космічного простору, нанотехнології, біоінженерія тощо). Для успішної протидії ринковим викликам сучасні підприємства повинні мати значні ресурси. Тому досить поширеним явищем у економіці стала координація діяльності суб'єктів господарювання та об'єднання підприємств, що мають спільні інтереси на тому чи іншому ринку.

Об'єднання підприємств з метою спільної координації діяльності стає одним із варіантів підвищення їх конкурентоспроможності та подовження життя на ринку. Посднують зусилля конкуренти виробники, постачальники сировини, посередники тощо. Переваги об'єднань підприємств очевидні: доступ до нових ресурсів (трудових, ринкових, технологічних, фінансових та ін.); сприятливіші можливості для концентрації на інноваційній діяльності; нові можливості використання найбільш сильних брендів, що наявні у підприємств-партнерів, і т. ін.

Зрозуміло для таких підприємств існують певні ризики та загрози: ризики витоку конфіденційної інформації (патентів, ліцензій, науково-технічних розробок); складнощі в управлінні об'єднанням, які виникають при розбіжностях керівництва щодо довгострокового розвитку підприємств; протидія антимонопольних організацій та установ. Недоліком сучасних альянсів є те, що, незважаючи на свою різноманітність, переважна їх більшість створюється або в умовах кризи, коли підприємства стоять перед вибором закриття чи злиття, або коли ринок, на якому працюють підприємства динамічно розвивається і об'єднання дозволяє значно збільшити прибутки. Тобто очевидним є той факт, що менеджмент таких підприємств керується короткостроковими потребами (швидке скорочення витрат чи збільшення прибутків), а тому значна кількість таких об'єднань все ж руйнується.

Переваги об'єднань підприємств не обмежуються підвищенням конкурентоспроможності. Скоординована діяльність комплексу підприємств дозволяє розробляти збалансований довготривалий план дій та забезпечити необхідним ринком збуту, а значить і роботою на тривалий час. Ринкова економіка априорі позбавлена справжнього стратегічного планування (на 5, 15 або до 50 років) тому час від часу потерпає від кризи перевиробництва, коли вироблена продукція не знаходить свого споживача. Це пояснюється тим, що потреби ринку не є величиною постійною. Насправді будь-який ринок переживає власний життєвий цикл, і коли досягає свого насичення різко зменшує потребу у виробленій продукції. Не кожне підприємство відслідковує ці зміни на ринку. Плани виробництва, зазвичай будуються на прогнозах, що виходять із попередніх обсягів виробництва, вкладаються значні кошти у розширення виробництва і деякі виробники банкрутують фактично за один цикл виробництва (особливо це стосується технічно складної промислової продукції).

Головна потенційна перевага (координованість дій) дозволяє досягти ефекту синергії, і реалізувати приховані резерви. Саме на базі налагодження партнерських відносин, створення об'єднань підприємств ми вбачаємо можливість будівництва нового економічного устрою, який би забезпечував сталий розвиток економіки України. У основі такого устрою мають бути довгострокові об'єднання підприємств – стратегічні партнерства.

В умовах України формування регіональних комплексів на базі стратегічних партнерств є актуальним, оскільки таким чином вирішуються проблеми нерівномірного розвитку окремих територій та міграція населення із сіл і невеликих міст у столичні міста, де на сьогодні кращі умови для роботи. Головна відмінність так званих стратегічних партнерств від існуючих об'єднань – підприємства координують зусилля не заради потреб даного моменту часу (досягнення швидкого прибутку чи зменшення витрат під час кризи), а заради досягнення довгострокової стабільності на ринку для одержання прибутку, у створенні умов для розвитку цілого регіону (підприємств, їх інфраструктури, конкретних населених пунктів, зон відпочинку та т. ін.).

Умови забезпечення сталого і взаємоузгодженого розвитку регіонів: відмова від подальшої розбудови інфраструктури економіки росту (економіки постійного зростання виробництва і споживання); приділення належної уваги до потреб регіону, у якому розташовані підприємства; розроблення критеріїв мінімально допустимих потреб регіонів, які б забезпечували основними засобами для проживання своїх мешканців (власне перелік основних необхідних потреб також слід встановити, для прикладу це можуть бути потреби в їжі, житлі, робочому місці, одягу, медичному обслуговуванні – всі ті потреби, які можливо задовольняти без додаткового використання транспорту); визначити умови взаємодії як між підприємствами всередині регіону, так і між регіонами (обмін інформацією, ресурсами, науково-технічними здобутками – все це має сприяти подальшому прогресу людства навіть без конкурентних умов ринкової економіки).

Таким чином стратегічні партнерства мають вирішувати комплекс питань, до яких входять: нерівномірність розвитку сільських і міських територій; недостатнє врахування потреб суспільства у діяльності підприємств; занепад інфраструктури регіонів та внутрішніх зв'язків; послаблення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та ін. На сьогодні зрозуміло, що реальний устрій економічних регіонів України в цілому відповідав адміністративно-територіальному устрою протягом більше ніж 70 останніх років, хоч за часів

незалежності було здійснено декілька невдалих спроб його штучної зміни. Тому було б набагато доцільнішим виділити чотири рівні території (район, кілька районів у межах області, декілька районів у різних областях, кілька областей) на основі їх внутрішніх ринкових потреб.