

*Охріменко О.В.,
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу,
Національний авіаційний університет*

ПРОГНОЗ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ

Анотація. У статті представлено прогноз формування та розвитку стратегічних альянсів на основі аналізу їх поточного стану та умов зовнішнього середовища. Використано графічний підхід до побудови рівняння регресії для прогнозування кількості та визначення основних закономірностей щорічного формування стратегічних альянсів. Виокремлено чинники, які зумовлюватимуть подальше кількісне зростання та розвиток стратегічних альянсів. Встановлено п'ять вимірів потенціалу формування стратегічних альянсів.

Ключові слова: стратегічні альянси, компанії, циклічність, інноваційно-технологічне зростання, технологічний уклад, державна політика, регресія, прогноз.

Постановка проблеми. Стратегічні альянси у 90-х роках ХХ ст. перетворилися на один з найбільш затребуваних різновидів реалізації співробітництва між бізнес-структурами: так, у 1990–1995 рр. кількість стратегічних альянсів зростає майже у три рази [1, с. 274]. Хоча їх зародження як окремого явища припадає ще на кінець ХІХ ст. Однак перші форми взаємодії компаній, подібні до сучасних стратегічних альянсів (синдикати, картелі, трести), призводили до викривлення ринкової конкуренції. Тоді як альянсна співпраця компаній у ХХІ ст. у першу чергу орієнтована на більш якісне задоволення потреб споживачів, у т. ч. майбутніх потреб, а не є інструментом виключно опортуністичної поведінки ринкових монополістів.

Розгортання глобалізаційних процесів у ХХІ ст. зумовлює посилення світогосподарських зв'язків, що супроводжується зростанням глобального ринку та посиленням глобальної конкуренції, і відповідні трансформації бізнес-структур та моделей їхньої взаємодії, що спричинює і зміни у формуванні та розвитку стратегічних альянсів. В умовах постійних змін зовнішнього середовища та висхідного шляху розвитку людства зберігає актуальність дослідження та прогнозування подальших перспектив формування та розвитку стратегічних альянсів як окремого різновиду реалізації співробітництва бізнес-структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей формування та функціонування стратегічних альянсів та чинників, що сприяють їх утворенню, присвячено праці таких іноземних науковців, як М.А. Бобина та М.В. Грачов [2], Б. Гомес-Кассерес, І. До (Доз), Е. Манкін, Д. О'Ніл, К. Прахалад, Р. Реіх, Г. Томас та Г. Хемел [5], Х. Грив, Т. Ровлей та А. Шипілов [15].

Питання створення та розвитку стратегічних альянсів також розкриваються у дослідженнях низки українських науковців, а саме Л.Є. Шульженко [1; 7], Т.В. Каленської [3], В.В. Македона [4], В.А. Вергуна та О.І. Ступницького [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Динамічний розвиток світової економіки та зовнішнього середовища стратегічних альянсів зумовлює їх постійні трансформації, тому доцільно надати прогноз перспектив їх подальшого формування та розвитку у ХХІ ст.

Мета статті полягає у здійсненні прогнозу формування та розвитку стратегічних альянсів компаній у сучасному глобальному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток стратегічних альянсів припав на період посилення єдності світогосподарських зв'язків, розгортання епохи техноглобалізму, загострення глобальної конкуренції, поглиблення міжнародного поділу праці та його перенесення у сферу науки та технологій, збільшення ролі ТНК у розвитку світової економіки. Очікуване збереження зазначених тенденцій у найближчі роки – сприятливе підґрунтя для збереження популярності стратегічних альянсів як інструменту співробітництва компаній.

Прогноз зростання кількості щорічно утворюваних стратегічних альянсів ускладнюється відсутністю чітких критеріїв щодо віднесення співпраці компаній до числа стратегічних альянсів. Більшість науковців [2–5] виокремлюють такі невід'ємні риси стратегічних альянсів, як наявність стратегічної складової, орієнтація на досягнення синергетичних ефектів, довгострокова основа співробітництва, фрагментарність зв'язків, незалежна та автономна діяльність компаній-партнерів поза межами альянсу, тимчасовий характер та організаційна гнучкість об'єднання. Тоді як дискусійним питанням залишається рівень співробітництва, достатній для забезпечення стратегічної складової (ТНК, великих бізнес-структур, середнього та малого бізнесу), і вирішальне значення для реалізації стратегії компанії. На нашу думку, два дискусійних критерії також є обов'язковими для зарахування співпраці бізнес-одиниць до числа стратегічних альянсів.

Відмінність підходів у визначенні меж поняття «стратегічний альянс» зумовлює відмінності у їх кількісних оцінках: за даними ОЕСР, протягом 1990–2010 рр. було створено близько 170 тис. стратегічних альянсів, і у 2008–2009 рр. прослідковувалася динаміка до збільшення їх кількості [6]; тоді як, за даними КРМГ, у 2000 р. було сформовано 3 391 стратегічний альянс, у 2004 р. – 810, у 2007 р. – 1 769, і простежувалася тенденція до скорочення їх кількості у 2008–2009 рр. [7, с. 172].

За основу для прогнозу кількісного зростання стратегічних альянсів було обрано дані, що використовуються для розрахунку Глобального Інноваційного Індексу (The Global Innovation Index) і становлять таку його складову, як «спільні підприємства/стратегічні альянси» (jointventures/strategic alliances deals) [8–12]. Однак дані доступні тільки за період 2010–2014 рр.

За результатами прогнозу очікується подальше кількісне зростання стратегічних альянсів у 2016–2024 рр. (рис. 1).

Однак точність прогнозу ускладнюється малою вибіркою у зв'язку з відсутністю гармонізованих статистичних даних за більш тривалий період, тому коефіцієнти детермінації для більшості рівнянь регресії кількісного зростання стратегічних альянсів є низькими, тобто рівняння слід визнати такими, що неточно описують процес кількісного зростання стратегічних альянсів (табл. 1).



Рис. 1. Прогноз кількісного зростання стратегічних альянсів

Джерело: розраховано автором за [8, с. 342; 9, с. 419; 10, с. 372; 11, с. 380; 12, с. 398]

Таблиця 1

Параметри ліній тренду та коефіцієнтів детермінації для прогнозу кількісного зростання стратегічних альянсів

Різновид лінії тренду	Рівняння	Коефіцієнт детермінації, R ²
Лінійний	$y=72,3x+2369,7$	0,0099
Експоненційний	$y=2024,6e^{0,0517x}$	0,0279
Логарифмічний	$y=570,48\ln(x)+2040,4$	0,0996
Ступеневий	$y=1779,5x^{0,2969}$	0,1485
Поліноміальний (ступінь = 3)	$y=36,167x^3-925,57x^2+4526,3x-2438,4$	0,9687

З таблиці 1 видно, що найвищим є коефіцієнт детермінації для поліноміального тренду при використанні 3-го ступеня. У цілому поліноміальний тренд найбільш доцільний для опису нелінійних процесів, до яких відноситься й процес формування стратегічних альянсів. Так поліном 3-го ступеня вказує на присутність циклічності у формуванні стратегічних альянсів: скорочення кількості новоутворених альянсів супроводжується періодом зростання (рис. 2).

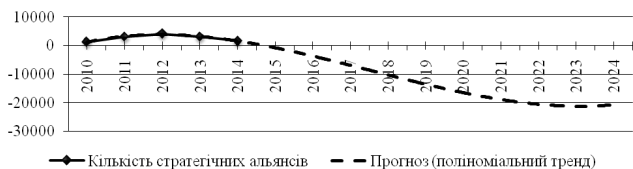


Рис. 2. Прогноз кількісного зростання стратегічних альянсів (поліноміальний тренд 3-го ступеня)

Тоді як поліном 4-го ступеня вказує на позитивну тенденцію до зростання кількості стратегічних альянсів у довгостроковій перспективі (рис. 3).

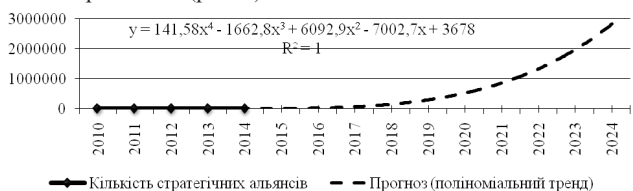


Рис. 3. Прогноз кількісного зростання стратегічних альянсів (поліноміальний тренд 4-го ступеня)

Однак рівняння регресії та прогнозовані обсяги стратегічних альянсів, отримані при використанні поліноміального тренду 3-го та 4-го ступенів, не можна розглядати як повністю достовірні, а слід оцінювати як такі, що описують загальні

тенденції, вказують на циклічність формування стратегічних альянсів та збереження їх актуальності у майбутні періоди.

Поряд з тим очікується, що основними чинниками зовнішнього середовища компаній, які визначатимуть динаміку формування та розвиток стратегічних альянсів у подальшому, будуть:

- фаза економічного циклу;
- розвиток технологій та інновацій;
- державна політика країн.

На взаємозв'язок циклічності формування стратегічних альянсів та фази економічного циклу вказує співставлення кількісних оцінок формування стратегічних альянсів та показників стану світової економіки. Так, більшість дослідників сходяться на тому, що у 2008–2009 рр. скоротилася кількість новоутворених альянсів, за яким слідувало зростання їх чисельності, а у 2013–2014 рр. – ще один виток скорочення.

Велике значення фази економічного циклу як чинника розвитку стратегічних альянсів пов'язане з його некерованою сутністю, тобто у цілому фазу економічного циклу можна спрогнозувати, так як кризи мають циклічний характер, але фактично неможливо відвернути [13].

Всього за допомогою сучасних методів економіко-математичного моделювання науковцями було виокремлено 1 380 видів економічних циклів, і тільки деякі з них мають суттєве теоретичне та практичне значення. Найбільш значущими науковці називають довгі хвилі М. Кондратьєва [14]. Поряд з тим сучасні методи економічного моделювання не дозволяють точно визначити межі великого циклу, що обумовлено як недостатністю даних для аналізу та виділення у середньому 50-річних циклів, тобто встановлення їх повторення два-три рази протягом 100–150 років, так і прихованістю початку та кінця циклу. Довжина традиційного економічного циклу – 7–11 років з ймовірністю відхилення більше 40%, а великого циклу – 45–60 років з ймовірністю відхилення менше 30%. Однак розвиток світової економіки супроводжується прискоренням довгих хвиль та скороченням тривалості великих циклів до 35–40 років [14]. Складність прогнозування економічних циклів впливає на й на неточності у побудові прогнозів кількісного зростання стратегічних альянсів.

Безпосередній зв'язок розвитку та позитивної динаміки формування стратегічних альянсів компаній та фаз економічного циклу полягає у тому, що на стадії поживлення та піднесення економіки спостерігається активізація економічної активності, у тому числі й співробітництва між компаніями (наприклад, піднесення за промисловим циклом Жюгляра у 2006–2007 рр. супроводжувалося збільшенням кількості стратегічних альянсів ТНК), тоді як фаза депресії супроводжується скороченням співпраці (зменшення кількості стратегічних альянсів у 2008–2009 рр.). Отже, період кризи поступово переходить у фазу поживлення, якій притаманні відновлення та розширення основного капіталу, розширення виробництва та зростання товарообігу, загострення конкуренції, новий виток посилення єдності світу, загострення боротьби за зовнішні ринки тощо. І це призводить до активізації міжфірмового співробітництва, у т. ч. й за рахунок формування стратегічних альянсів.

Однак стратегічні альянси бізнес-структурам доцільно використовувати не тільки в періоди економічного поживлення як інструмент розвитку та експансії, але й з метою подолання негативного впливу економічних циклів у періоди економічного спаду та кризи, які супроводжуються падінням

цін та процентної ставки, скороченням обсягів виробництва та торгівлі, підвищенням інтенсивності заощаджень тощо. У цей період стратегічні альянси доцільно формувати з орієнтацією на скорочення витрат, організацію спільного виробництва чи надання послуг, а також інноваційно-технологічний розвиток.

В умовах економічної кризи стратегічні альянси можуть перетворитися на інструмент, що забезпечує розвиток компаній у довгостроковій перспективі, що потребує вироблення довгострокової стратегії розвитку та її поступової та неперервної реалізації. Так, сучасна парадигма світогосподарського розвитку та стратегічного зростання компаній у її межах потребує нового підходу бізнес-структур до функціонування в умовах глобальної конкуренції. Лідерство компаній на ринках забезпечується вже не за рахунок досягнення прибутковості та високої рентабельності у короткостроковому періоді, а за рахунок забезпечення майбутніх конкурентних переваг. Наприклад, компанія Toyota, яка протягом багатьох років займає лідируючі позиції серед компаній галузі автомобілебудування як за обсягами продажів, так і за якістю продукції, орієнтується на отримання довгострокових конкурентних переваг, тому використовує технології, термін окупності яких кілька років, тоді як більшість компаній орієнтується на окупність проекту протягом року чи відмовляється від його реалізації у випадку більшого терміну окупності [15, с. 223].

Взаємозв'язок недалекоглядності, переважної орієнтації на короткострокову стратегію розвитку та довгострокової стабільності з успішністю компаній підтверджує також і циклічність банкрутств та підйомів низки американських компаній. Таким прикладом є General Motors, банкрутство якої було визнано у світову економічну кризу 2008–2009 рр., тоді як у цей же період низка компаній утримали свої ринкові позиції, у т. ч. й Toyota, яка є прибічником довгострокової стратегії розвитку, в яку успішно вбудовано численні стратегічні альянси компаній.

На думку низки науковців [13–14], криза 2008–2009 рр. припадає на закінчення довгої хвилі М. Кондратьєва: перехід низхідної фази у фазу депресії. Т.П. Близнак на основі аналізу періодизації великих циклів у наукових роботах 19 вчених встановила, що остання велика хвиля, яка, по суті, відповідає довгій хвилі М. Кондратьєва, у середньому повинна тривати з 1977 р. до 2016 р. [14]. Отже, слід очікувати інноваційно-технологічні зрушення у розвитку світової економіки. Низхідна фаза довгого циклу супроводжується науково-технологічними революціями та переходом до нової техніко-економічної парадигми, що призводить до зміни системи виробничих відносин у загальносвітовому масштабі, що й стає поштовхом висхідної фази економічного циклу. Нині відбувається становлення 6-го технологічного укладу (ТУ) і закладення засад 7-го ТУ (технології холодного термоядерного синтезу).

Можна прослідкувати зв'язок між технологічними укладами, які були сформовані у 30-річному економічному циклі (становлення нового ТУ не означає повномасштабне завершення попереднього ТУ), та розвитком стратегічних альянсів, які фактично утворюють пари взаємопов'язаних груп:

1. 4-й ТУ (1830–1990 рр.) – розвиток енергетики на основі використання нафти, газу та нафтопродуктів, засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів, масове виробництво автомобілів, літаків, будівництво швидкісних автомагістралей та аеропортів призвели до виокремлення стратегічних альянсів як окремого різновиду реалізації співробітництва між компаніями й зумовили їх активний розвиток у галузі автомобілебудування та телекомунікацій.

2. 5-й ТУ (1970-ті роки і дотепер) – розвиток мікроелектроніки, інформатики, біотехнологій та генної інженерії, освоєння супутникового зв'язку, нових видів енергії, космічного простору – формування стратегічних альянсів у галузі ІКТ, фармацевтики, біотехнологій та активізація процесів їх утворення й розвитку у вже традиційних сферах.

3. 6-й ТУ (кінець 1990-х років і дотепер) – новий етап розвитку медицини та біотехнологій, аерокосмічна промисловість, нанотехнології, оптоелектроніка, нові матеріали, системи штучного інтелекту, фотоніка, мікроелектроніка, мікросистемна механіка, інформаційні супермагістралі, молекулярна електроніка, програмне забезпечення та засоби імітації, системи управління персоналом – утворення великої кількості стратегічних альянсів у галузях фармацевтики та біотехнологій, а також їх поширення на усі високотехнологічні галузі та сферу послуг, формування щільних мереж стратегічних альянсів та міжгалузевих стратегічних альянсів.

Таким чином, очікувати новий виток активізації співробітництва між компаніями у формі стратегічних альянсів та їх подальший розвиток доцільно у межах 6-го ТУ. Збереже актуальність формування стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях, а також між компаніями, орієнтованими на розробку технологій 7-го ТУ.

Інноваційно-технологічне зростання світової економіки супроводжується й збільшенням кількості утворених стратегічних альянсів зі спільних НДДКР. Крім того, Х. Грив, Т. Ровлей та А. Шипілов [16–17] наголошують на тому, що сучасні ефективні стратегічні альянси за своєю природою вже є інноваційними, так як орієнтовані одночасно на скорочення витрат та інноваційно-технологічне зростання. Науковці [16–17] саме з інноваційною орієнтацією стратегічних альянсів пов'язують успіх компаній Toyota та Samsung. Наприклад, конкуренти Toyota та Peugeot є учасниками однакової кількості альянсів, але альянси Peugeot орієнтовані переважно на зниження витрат, тоді як альянси Toyota – інноваційні сучасного типу, що й зумовлює успішність компанії у цілому.

Державна політика – поліструктурний інструмент впливу на утворення та функціонування стратегічних альянсів, який включає:

- встановлення та закріплення на законодавчому рівні напрямків, сфер та шляхів формування стратегічних альянсів, які не розцінюються як антиконкурентні дії;
- законодавче регулювання діяльності стратегічних альянсів, взаємодії партнерів у їх межах, та відносин із третіми сторонами;
- захист інтересів компаній у суді у встановленому порядку;
- захист права інтелектуальної власності;
- створення сприятливого підґрунтя для формування стратегічних альянсів ТНК через формування договірної бази з третіми країнами;
- політику лібералізації;
- підтримку розвитку національних компаній через надання пільгових кредитів та інших фінансових ресурсів (за виключенням дотацій).

Між чинниками формування та розвитку стратегічних альянсів наявний тісний зв'язок. Наприклад, антимонопольне законодавство є більш жорстким у періоди економічного піднесення та послаблюється під час криз з метою стимулювання зростання економічної активності, що як сприяє збільшенню кількості стратегічних альянсів, так і призводить до зростання кількості угод злиття та поглинання, які є своєрідними «кон-

курентами» альянсного різновиду співпраці, так як потенційні стратегічні альянси залишаються нереалізованими внаслідок повної інтеграції компаній. Отже, послаблення антимонопольного законодавства у періоди складних економічних криз та депресій призводить не до кількісного, а до якісного розвитку стратегічних альянсів, тобто поширення їх на сфери чи розміри співпраці, які раніше були заборонені.

Виважена загальноекономічна політика, розвинута законодавча база та дієвість судової гілки влади притаманні стабільним економічним системам зі сприятливим бізнес-середовищем та сприятливими умовами для розвитку бізнес-структур у цілому та розвитку співробітництва у формі стратегічних альянсів зокрема. Ці складові державної політики підвищують свою актуальність у період початку нової довгої хвилі М. Кондратьєва, яка супроводжуватиметься не тільки інноваційно-технологічним розвитком, а й продовженням «патентних війн». Тобто економічні системи з непрозорою системою законодавства та відсутністю дієвих механізмів його виконання залишаться поза системою координат та сферою економічних інтересів стратегічних альянсів ТНК, які передбачають співробітництво у інноваційній сфері та спільні НДДКР.

Доступ компаній до відносно дешевих фінансових ресурсів, які пропонує держава у періоди криз, є важливим опосередкованим чинником розвитку стратегічних альянсів. Так активізація співпраці між партнерами чи створення нових альянсів часто є наслідком стабілізації фінансового становища компанії, що отримує фінансові ресурси, які перетворюються на ресурсну базу співпраці. Цей чинник іноді має часовий лаг, тобто отримання фінансових ресурсів відбувається у період кризи, а формування нових альянсів чи початок співпраці за новим напрямком у межах вже утвореного альянсу спостерігається після стабілізації економічних позицій компанії.

Потенціал розвитку стратегічних альянсів практично є нескінченним у межах встановлених законодавчих норм (заборона утворення картелів, таємних змов, розподілу ринку тощо), що впливає з:

1. Потенціалу до видозміни форм співробітництва – широке тлумачення поняття «стратегічний альянс» та дискусійність критеріїв, що використовуються для зарахування співпраці компаній до різновиду стратегічних альянсів, гнучкість та маневреність утворень альянсного типу призводять до виникнення нових видів альянсів та напрямків їх утворення.

2. Кількісного потенціалу – у світі існує велика кількість компаній, що можуть утворювати стратегічні альянси як національного, так і глобального масштабів, а також можливість до формування необмеженої кількості альянсів з іншими компаніями (створення щільної мережі).

3. Просторового потенціалу (галузевого) – диверсифікація діяльності компаній, їх вихід за межі однієї галузі економіки, виникнення нових галузей та підгалузей, встановлення міжгалузевих зв'язків призводить до проникнення стратегічних альянсів у нові галузі та актуалізацію міжгалузевих альянсів.

4. Регіонального потенціалу – залучення до світової економіки все більшої кількості країн, глобалізація та інтернаціоналізація світогосподарських зв'язків веде до розширення зони інтересів компаній та масштабів їх діяльності та співпраці. Крім того, економічний розвиток країн, що розвиваються, супроводжується становленням потужних ТНК та великих національних бізнес-структур, які також включаються до процесів формування стратегічних альянсів на регіональному та глобальному рівнях.

5. Часовий потенціал – стратегічні альянси передбачають довгострокове співробітництво, термін якого може бути подовжений на основі формування капітальних альянсів та точного встановлення цілей співпраці на контрактній основі, що призведе до усунення протиріч між партнерами.

Висновки. Аналіз формування та розвитку стратегічних альянсів відповідно до особливостей їх зовнішнього середовища зумовлює наступні висновки:

1. Циклічність створення стратегічних альянсів: скорочення кількості новоутворених альянсів супроводжується періодом зростання; на стадії поживлення та піднесення економіки спостерігається активізація компаній у напрямку формування нових стратегічних альянсів, тоді як у періоди економічних криз – до зменшення зацікавленості до утворення нових альянсів.

2. Загальна позитивна динаміка до збереження актуальності стратегічних альянсів у майбутні періоди у довгостроковій перспективі.

3. Основними чинниками зовнішнього середовища, які визначатимуть розвиток стратегічних альянсів у наступні роки, будуть фаза економічного циклу, розвиток технологій та інновацій, державна політика країн.

4. Стратегічні альянси можна використовувати як інструмент подолання негативних ефектів економічних криз: повноцінне використання переваг стратегічного альянсу у довгостроковій перспективі і формування нових альянсів, орієнтованих на зниження витрат та спільні НДДКР у періоди криз.

5. Новий виток активізації співробітництва між компаніями у формі стратегічних альянсів слід очікувати у період поживлення та піднесення світової економіки разом з подальшим розвитком 6-го ТУ, а також у високотехнологічних галузях та між компаніями, орієнтованими на розробку технологій 7-го ТУ.

6. Потенціал до формування стратегічних альянсів є смними та налічує п'ять основних вимірів і обмежений виключно законодавчими рамками та інтересами учасників альянсів.

Література:

1. Шульженко Л.Є. Стратегічні альянси в автомобільній промисловості / Л.Є. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 11(182). – Ч. 2. – С. 274–280.
2. Бобина М.А. Международный бизнес: стратегия альянсов / М.А. Бобина, М.В. Грачев. – М.: Дело, 2006. – 240 с.
3. Каленська Т.В. Транскордонні стратегічні альянси ТНК: [монографія] / Т.В. Каленська. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 150 с.
4. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній: [монографія] / В.В. Македон. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – 304 с.
5. Стратегические альянсы; пер с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 244 с.
6. Вергун В.А. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» / В.А. Вергун, О.І. Ступницький // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2310/2030.
7. Шульженко Л.Є. Стратегічний альянс: визначення та ознаки / Л.Є. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 1(172). – Ч. 1. – С. 171–175.
8. The Global Innovation Index 2011: Accelerating Growth and Development. – Geneva: WorldIntellectual Property Organization, 2011. – 358 p [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2011_Report.pdf.
9. The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth. – Geneva: WorldIntellectual Property Organization,

2012. – 440 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2012-Report.pdf>.
10. The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation. – Geneva: WorldIntellectual Property Organization, 2013. – 392 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2013.pdf.
11. The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation. – Geneva: WorldIntellectual Property Organization, 2014. – 400 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014-v5.pdf>.
12. The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development. – Geneva: WorldIntellectual Property Organization, 2015. – 418 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2015-v5.pdf>.
13. Кузьменко В.П. Теорія економічних циклів та глобальна фінансова криза / В.П. Кузьменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iee.org.ua/ua/publication/146>.
14. Близнюк Т.П. Теоретичні аспекти теорії довгих хвиль М. Кондратьєва / Т.П. Близнюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/4281/st_27_2.pdf?sequence=1.
15. Лайкер Дж. Тойота: 14 принципів менеджмента ведущей компании мира / Дж. Лайкер; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 400 с.
16. Barnato K. Is this the real secret to Samsung's success? / K. Barnato. – 2014. – Feb. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cnbc.com/2014/02/06/is-this-the-real-secret-to-samsungs-success.html>.
17. Greve H. Network advantage: How to unlock value from your alliances and partnerships / H. Greve, T. Rowley, A. Shipilov. – Wiley, 2013. – 320 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://networkadvantage.org/NetworkAdvantage-Sample-Chapter.pdf>.

Охрименко Е.В. Прогноз формирования и развития стратегических альянсов

Аннотация. В статье представлен прогноз формирования и развития стратегических альянсов на основе анализа их текущего состояния и условий внешней среды. Использован графический метод построения уравнений регрессии для прогнозирования ежегодного количественного роста и определения основных закономерностей формирования стратегических альянсов. Выделены факторы, обуславливающие дальнейший количественный рост и развитие стратегических альянсов. Установлены пять измерений потенциала формирования стратегических альянсов.

Ключевые слова: стратегические альянсы, компании, цикличность, инновационно-технологическое развитие, государственная политика, регрессия, прогноз.

Okhrymenko O.V. Prediction of strategic alliances creation and development

Summary. The article deals with the prediction of strategic alliances creation and development, based on their current state and external environment analysis. Prediction of profiliration and determination of main objective laws of annual strategic alliance creation are done with using the graphic approach to construction of regression equations. Factors, which determine further development and profiliration of strategic alliances, are identified. Five dimensions of the potential to strategic alliances development are revealed.

Keywords: strategic alliances, companies, cycle, innovational and technological development, public policy, regression, prediction.