

Интегрированная модель создания и функционирования международных стратегических альянсов

ВВЕДЕНИЕ

О.А. Клочко

Пристальное изучение международных стратегических альянсов (МСА) как самостоятельного, динамично развивающегося явления в международном бизнесе началось сравнительно давно, более двух десятилетий назад. Однако до сих пор учеными-экономистами, которые занимаются исследованием этой проблематики, не было выработано единого взгляда на МСА. Это касается как определения международного стратегического альянса, так и его видов, подходов к созданию и управлению, а также многих других вопросов.

УДК 339.923
ББК 65.5
К-65.5

Исследование экономической литературы в данной области показывает, что наибольшим разнообразием и множественностью трактовок обладают базовые элементы – определения МСА и их классификации, хотя и в других вопросах функционирования альянсов единства мнений не наблюдается. В связи с этим представляется необходимым предложение комплексного, аргументированного подхода к данным аспектам, что и стало целью исследования, результаты которого представлены в данной статье. Прежде всего предлагается определение МСА, которое позволяет выделить наиболее существенные черты, отличающие стратегические альянсы от прочих форм сотрудничества в сфере международного бизнеса. Данное определение во многом опирается на те наработки и взгляды, которые были высказаны в отношении международных стратегических альянсов другими авторами, однако учитывает современные реалии и возникшие в связи с этим пробелы.

После этого в статье предлагается комплексный подход к классификации альянсов, представленный в виде интегрированной модели их создания и функционирования. Лежащая в основе модели логика состоит в том, что на каждом отдельном этапе формирования и управления альянсом компании вынуждены отвечать на разные вопросы, в результате чего создается альянс определенного вида. Следовательно, дан-



ные вопросы могут выступать в качестве критериев классификации МСА. Данный подход позволил не только систематизировать и свести воедино существующие как у отечественных, так и зарубежных авторов классификации МСА, но и выделить новые виды альянсов, которые ранее в экономической литературе не освящались.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АЛЬЯНС: СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЯВЛЕНИЯ

Одно из наиболее ранних определений международному стратегическому альянсу было дано всемирно известным американским ученым Майклом Портером, согласно которому, стратегический альянс – это долгосрочные соглашения между фирмами, идущие дальше обычных торговых операций, но не доводящие дело до слияния фирм¹. По сути, данное определение скорее говорит о том, что НЕ является МСА, в результате чего под понятие альянса попадает огромное число различных форм сотрудничества компаний, которые в настоящее время назвать стратегическими альянсами в полной мере было бы несправедливо. Так, например, международное лицензирование, если оно не предполагает взаимного обмена лицензиями, управленческие контракты, если в их рамках не происходит совместных управленческих действий, и даже просто экспорт через посредника попадают под понятие МСА согласно определению Портера. Примерно в тот же период сформировалось и долгое время преобладало мнение, что стратегический альянс – это прерогатива крупных компаний, ТНК, которые объединяют усилия для решения глобальных задач: создания нового продукта или технологии, укрепления позиций на мировом рынке и т.п.² Данное определение также не отражает современные реалии, когда в условиях электронной и информационной революции не только крупные, но мелкие и средние фирмы получили возможность работать в любой точке земного шара. Кроме того, в настоящее время сотрудничество все меньше становится двусторонним явлением, когда взаимодействуют две крупные корпорации, или даже взаимно многосторонним, а все чаще сетевым, о чем будет сказано позже.

Более поздние определения МСА также являются достаточно расплывчатыми. Так, американские профессора Р. Гриффин и М. Пастей называют стратегическим альянсом деловое соглашение о взаимовыгодном сотрудничестве между двумя или более компаниями³. Российские специалисты в области международного менеджмента С.Э. Пивоваров и Л.С. Тарасевич определяют стратегический альянс как формальный или неформальный союз, создаваемый с целью объединения ре-

¹ Портер М. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. С. 86

² Schmalen H. Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaft – 9. Aufl. – Koeln: Wirtschaftsverl. Bachem, 1993. P. 104

³ Griffin R.W., Pustay M.W. International Business – 7th ed. – USA: Pearson, 2013. P. 344

сурсов для решения задач реорганизации, повышения рыночной эффективности и т.д., либо достижения «эффекта масштаба», либо с другими целями⁴. Здесь появляется более конкретный взгляд на альянсы, делающий акцент на необходимости «объединения ресурсов» и по этому критерию позволяющий отделить МСА от других форм сотрудничества.

Данный подход прослеживается и в определении, которое дали МСА американские экономисты Дж. Каллен и К. Парботеах: «Когда две или более компании из различных стран соглашаются совместно выполнять бизнес-операции, мы называем это международным стратегическим альянсом»⁵. Однако нельзя не согласиться с британским ученым Р. Калпэном, который говорит, что глобальный бизнес-альянс (заменяя этим термином более традиционное словосочетание МСА) – это не только сотрудничество между компаниями из разных стран, но и компаниями одной страны, работающими на глобальном рынке⁶. Действительно, если в результате сотрудничества возникает технология, продукт или услуга, которые продвигаются на мировой рынок и участвуют в международной конкуренции, это сотрудничество также следует считать международным. Тем более что такое под силу только опытным корпорациям, уже активно и успешно работающим на международных рынках, в связи с чем факт совпадения страны происхождения партнеров по МСА является в данной ситуации нерелевантным.

Таким образом, анализ различных определений, которые дают отечественные и зарубежные авторы международному стратегическому альянсу, позволяет выделить на современном этапе следующие его характеристики:

- партнеры МСА совместно осуществляют определенные направления деятельности, операции;
- МСА может создаваться как крупными, так и малыми и средними предприятиями;
- участники МСА распоряжаются результатами совместной деятельности и имеют право контроля за ее реализацией;
- деятельность участников МСА должна содержать международный аспект, который может выражаться в разной национальной принадлежности компаний-партнеров и / или в глобальном характере их совместной деятельности;
- участники МСА сохраняют юридическую и экономическую самостоятельность в прочих сферах своей деятельности и могут вступать в другие МСА.

⁴ Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С. Международный менеджмент. Учебник для вузов. 4-е изд. – СПб.: Питер, 2008. С. 102

⁵ Cullen J.B., Parboteeah K.P. International business: Strategy and the Multinational Company. N.Y.: Routledge. 2009. P. 254

⁶ Culpan R. Global business alliances: theory and practice. USA: Greenwood Press, 2002. P. 7

Продолжение статьи см. в одном из следующих номеров журнала

