



Структурные сдвиги в международном технологическом обмене*

В.М. Заварзин

Создание стратегических альянсов как канал международного технологического обмена (МТО).

В условиях мирового финансового и экономического кризиса особое значение получает использование новых каналов международного технологического обмена с целью обеспечения экономического роста и повышения эффективности работы компаний на внешних рынках. Обмен технологиями путем участия в международных сделках по слияниям и поглощениям, лицензионных соглашениях между независимыми участниками рынка и путем других каналов МТО связан с расходом значительных финансовых ресурсов. Эффективным решением вопроса оптимизации системы МТО является вступление компаний в стратегические альянсы с иностранными партнерами с целью объединения финансовых, производственных, технологических и человеческих ресурсов для решения научно-технических проблем.

Стратегические альянсы представляют собой альтернативный существующим канал МТО. Современные исследования кризисных явлений в экономике показывают, что в условиях кризиса более успешными становятся компании, активно ищущие новые возможности для бизнеса и готовые продуктивно использовать их³¹. Использование потенциала стратегических альянсов в качестве канала МТО позволяет во многом решить проблемы наращивания инновационного потенциала, решение которых путем привлечения технологий по стандартным и используемым ранее каналам стало невозможным.

Усложнение МТО на современном этапе развития мирового хозяйства приводит к тому, что реализация возможностей инновационного обмена

путем осуществления прямых иностранных инвестиций и проведения сделок по слияниям и поглощениям становится менее доступной.

Стратегические альянсы представляются перспективным каналом МТО, потому что область их действия охватывает значительное количество форм интеграции между независимыми участниками рынка, ТНК, группами ТНК, обеспечивающими выгоды от такой интеграции для всех участников отношений. Появление стратегических альянсов является объективной закономерностью, связанной с глобализацией мирового хозяйства.

Новым каналом МТО становится создание стратегических альянсов между фирмами различных государств, с целью обмена технологиями и создания инноваций. Возможность отдельных компаний вступать в различные стратегические альянсы позволяет решать целый спектр научно-технических проблем путем объединения с иностранными партнерами, обладающими различными технологиями. Обмен технологиями в рамках стратегических альянсов обладает большей мобильностью, чем в слияниях и поглощениях. Оперативное создание альянсов, направленных на решение конкретных научно-технических проблем, позволяет быстро осуществить обмен интеллектуальными ресурсами между участниками альянса, не создавая при этом ограничений ведению участниками альянса коммерческой деятельности на отдельных рынках.

Стратегические альянсы представляют собой достаточно новый канал МТО, возможности и механизм функционирования которого существенно отличается от других каналов МТО (прямых иностранных инвестиций, лицензионных сделок между независимыми участниками рынка и т.д.). Сбалансированное осу-

* Окончание статьи. Начало см. в №6 за 2009 г.



ществование компаниями-участниками альянса совместного вклада в сферу стратегического сотрудничества позволяет им разделить все выгоды существования альянса и распределить права на созданные инновации³².

Для понимания перспектив использования технологических альянсов в качестве канала МТО важно выделять особенности их использования по сравнению с другими каналами МТО, в частности, со сделками по слияниям и поглощениям. Это связано с тем, что для стратегических альянсов вклад каждой из сторон в развитие положения внутри альянса имеет большее значение, чем сроки завершения интеграционных процессов³³. Международные сделки по слияниям и поглощениям могут оказаться менее перспективными по сравнению с организацией стратегических альянсов по двум причинам³⁴. Во-первых, поглощаемая компания, обладающая уникальными технологиями и научно-производственным персоналом и ставшая предметом внимания со стороны крупной международной компании, как правило, утрачивает свои конкурентные преимущества за счет потери способности к быстрому освоению и воспроизводству инноваций. Во-вторых, поглощаемая компания утрачивает ряд направлений бизнеса, не рассматриваемых материнской компанией в качестве приоритетных или дублирующих ее функционал, и при этом теряет функционал, необходимый для поддержания собственной инновационной активности.

Важную роль в выборе между созданием стратегического альянса и поглощениями играет отраслевая принадлежность компаний. Для компаний в высокотехнологичных отраслях стратегические технологические альянсы являются более предпочтительным каналом приобретения технологий в связи с быстрыми темпами инновационного развития указанных отраслей и необходимостью использования гибких форм развития технологий. Для компаний работающих в низко-технологических отраслях сделки по слияниям и поглощениям находят более широкое применение, так как хорошо формализованные способы организации и контроля активов позволяют осуществлять технологический обмен необходимыми ресурсами³⁵. Кроме того, на выбор между созданием технологических альянсов и осуществлением сделок по слияниям и поглощениям влияет положительный или отрицательный опыт ранее осу-

ществленных компаний сделок³⁶. Таким образом, стратегические альянсы являются более перспективным с точки зрения возможностей, предоставляемых для обмена технологиями, каналом МТО, чем слияния и поглощения.

Ликвидация стратегических альянсов связана, как правило, либо в случае признания участниками неэффективности совместной интеграции для достижения поставленных целей, либо в случае поглощения более сильной стороной альянса более слабого участника. Технологическая, финансовая, организационная зависимость одного из контрагентов от другого по мере совместной деятельности может возрастать и привести к его поглощению.

Ряд исследователей рассматривает подобные альянсы в качестве возможности для более сильного партнера ознакомиться с технологическими особенностями поглощаемого бизнеса³⁷. При этом стратегические альянсы представляют собой новый канал МТО, не являющийся предварительной стадией сделок по слияниям и поглощениям. Анализ технологических альянсов за период с 1970 по 1993 гг., проведенный Д. Хажедорном и Б. Садовски, показал, что всего 2,6% общего числа исследованных технологических альянсов завершились сделками по слияниям и поглощениям (в 168 случаях из 6425)³⁸. В слияния и поглощения преобразовались 45,8% альянсов между фирмами разных стран и 54,2% международных альянсов (среди не преобразованных альянсов соотношение составляет 40,5%:59,5%). Это свидетельствует в пользу того, что не существует четкой зависимости между международным или национальным характером альянса и его стремлением превратиться в сделку по слияниям и поглощениям. С другой стороны, преобразования в сделки по слияниям и поглощениям особенно распространены в тех альянсах, где сфера научно-технического сотрудничества является основным бизнесом для каждой из сторон альянса (72,7% преобразовавшихся альянсов против 50,8% не преобразовавшихся альянсов).

Стратегические альянсы представляют собой довольно гибкую форму организации инновационной деятельности. Организационные формы стратегических технологических альянсов могут быть весьма различны в зависимости от потребности участвующих в них сто-



рон: от соглашений между независимыми участниками рынка до создания совместных предприятий при установлении устойчивой взаимозависимости сторон. В отличие от движения технологий по каналам внутрифирменного обмена в ТНК технологические альянсы представляют обширные возможности решения научно-технических проблем без установления организационных связей между сторонами.

Стратегические альянсы создаваемые с целью обмена технологиями занимают все большее и большее место в структуре МТО. Данные за период 1991-2001 гг. свидетельствуют об удвоении числа новых международных технологических альянсов (с 339 до 602) и об укреплении доминирующего положения неравноправных отношений внутри альянсов. В то время как число неравноправных альянсов возросло с 265 в 1991 г. до 545 в 2001 г. (т.е. более чем на 90% подобных альянсов), число равноправных партнерств уменьшилось с 74 до 57. Число технологических альянсов, не связанных с организационным объединением сторон возросло с 53,1% общего числа соглашений заключенных с 1980-1984 г., до 73,3% соглашений заключенных между 1990 и 1994 гг.³⁹.

Фирмы США являются участниками большинства стратегических альянсов, несмотря на то, что их доля сократилась с 80% в 1991 г. до 73% в 2001 г. При этом участие стран не входящих в Триаду, в стратегических альянсах возросло с 4% до 14%⁴⁰. Среди общего числа альянсов, создаваемых с целью развития технологий, доминирующую роль играют компании США, Японии и Германии, участвующие в 64,1%, 25,6% и 11,3% общего числа технологических альянсов соответственно⁴¹.

Большинство создаваемых стратегических альянсов носят международный характер: таковыми являются около 65% альянсов Триады⁴². Компании ЕС более охотно участвуют в международных альянсах, чем фирмы США и Японии: только 41% альянсов компаний США ориентирован на международное сотрудничество при том, что 96% альянсов с участием фирм Испании включают хотя бы одну испанскую сторону. Сохранение конкурентных технологических преимуществ стран является одним из основных мотивов выбора партнера по международным альянсам. Вследствие этого, малые страны более активно участвуют в стратегических альянсах по тем на-

правлениям развития технологий в узких секторах рынков технологий, на которых они специализируются⁴³.

Наступивший финансовый кризис связан с изменением структуры мирового хозяйства и, следовательно, структуры каналов МТО. Сделки, господствовавшие в международных отношениях в последние годы, отдают первенство новым формам хозяйственных отношений, центр МТО смещается в пользу новых каналов. Приоритет от международных сделок по слияниям и поглощениям переходит к созданию стратегических альянсов с целью осуществления совместных технологических разработок.

В начале 2009г. крупнейшие автопроизводители FIAT и Chrysler создали стратегический альянс, в рамках которого в обмен на 35% акций Chrysler итальянская сторона передаст американской технологии, а также собственные платформы и конструкторские разработки микро- и малолитражек. Итальянские технологии, по оценкам менеджмента, американской компании, позволят избежать Chrysler банкротства и сэкономить от 3,5 до 9 млрд долл. При этом технологический альянс со временем может позволить FIAT получить контроль над своим американским партнером, увеличив свой пакет до 55% акций⁴⁴. Для выживания и успешного развития, по оценкам руководства FIAT, необходимо продавать 5,5-6 млн. автомобилей в год. Достичь данных показателей мировая автомобильная промышленность сможет за счет новой волны консолидации не за счет сделок по слияниям и поглощениям, а за счет стратегических альянсов.

Совместное предприятие Toyota и французского PSA, объединяющее марки Peugeot и Citroen – TPCA (Toyota Peugeot Citroen Automobile), находится в чешском регионе Колин. В 2008 году проявилась эффективность работы данного альянса: были выпущены 324 тыс. автомобилей Toyota Aygo, Peugeot 107 и Citroen C1 (с ростом, запланированным на 2009 г. – до 340 тыс. автомобилей)⁴⁵. Сфера международного технологического сотрудничества за счет создания стратегических альянсов испытывает значительное оживление.

Необходимость использования стратегических альянсов в качестве канала МТО в целях повышения эффективности участия России в международном обмене технологиями положительно оценивается представителями



научного сообщества и государственной власти. По мнению А.Н. Спартака, «плодотворной для целей эффективной транснационализации российского бизнеса представляется идея формирования стратегических международных альянсов с российским участием в тех секторах, где мы имеем неоспоримые конкурентные преимущества». Стратегические альянсы «могут стать эффективным инструментом совместного с ведущими зарубежными кампаниями позиционирования на глобальном рынке, внедрения и закрепление в перспективных его сегментах»⁴⁶. Таким образом, использование стратегических альянсов в качестве канала МТО позволяет существенно улучшить параметры международной специализации России.

Проведенный анализ структуры МТО с точки зрения состава участников показал, что присутствие на мировых рынках технологий ТНК существенно изменяет расстановки сил на них. Если говорить о передаче технологий внутри ТНК, то на современном этапе развития мирового хозяйства главными каналами МТО являются внутрифирменные. Анализ области международных стратегических альянсов показывает, что ТНК как активные участники данных соглашений находятся в более выгодном положении в части получения доступа к уникальным технологиям и информации о достижениях науки и техники.

Примечания:

³¹Кондратьев В.Б. Роль предпринимательского сообщества // Мировой кризис: угрозы для России. Материалы совместного заседания Ученого совета ИМЭМО РАН и Правления ИНСОП 10 декабря 2008 г. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – С.143.

³²Косьяк Д.А. Управление стратегическими альянсами / Дисс. на соис. уч. степ. канд. экон. наук. – СПб., 2003. – С.44.

³³Ноздрева Р.Б. Международный маркетинг: учебник. – М.: Экономистъ, 2005. – С.602.

³⁴Горячев Д.Ю., Горячева Д.Ю. Анализ финансово-экономических преимуществ стратегических альянсов над корпоративными сделками слияния и поглощения. – М.: МАКС Пресс, 2002. – С.46.

³⁵Hagedoorn J., Duysters G. External Appropriation of Innovative Capabilities: the Preference for Strategic Alliances or M&As. – Maastricht: MERIT, 1997. – P.4-6.

³⁶Hagedoorn J., Duysters G. External Appropriation of Innovative Capabilities: the Preference for Strategic Alliances or M&As. – Maastricht: MERIT, 1997. – P.9, 21-23.

³⁷Типичный пример подобной точки зрения в статье: Kogut B. Joint Ventures and the Option to Expend and Acquire // Management – 1991. - № 37. – P.19-33.

³⁸Hagedoorn J., Sadowski B. Exploring the Potential Transition from Strategic Technology Partnering to Mergers and Acquisitions. – Maastricht: MERIT, 1996. – P. 17-19, 32.

³⁹Narula R., Hagedoorn J. Innovation through Strategic Alliances: Moving towards International Partnerships and Contractual Agreements // STEP Report. R-05. 1998. – Oslo: April 1998. – P.14.

⁴⁰UNCTAD. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and Internationalization of R&D. – N.Y. & Geneva, 2005. – P.126.

⁴¹Narula R., Hagedoorn J. Innovation through Strategic Alliances: Moving towards International Partnerships and Contractual Agreements // STEP Report. R-05. 1998. – Oslo: April 1998. – P.7-8.

⁴²Narula R., Hagedoorn J. Innovation through Strategic Alliances: Moving towards International Partnerships and Contractual Agreements // STEP Report. R-05. 1998. – Oslo: April 1998. P.10.

⁴³ Narula R., Hagedoorn J. Globalization, Organizational Modes and the Growth of International Strategic Technology Alliances. – Maastricht: MERIT, 1997. – P.10-11.

⁴⁴ Бадов А. Лотерейный билет для FIAT // Эксперт. – 2009. - №6 (645). – 16-22 февраля 2009 года. – С.38-39.

⁴⁵ Сумленный С. Наступает эпоха партнерств // Эксперт. – 2009. - №10 (649). – 16-22 марта 2009 года. – С.26.

⁴⁶ Спартак А.Н. Внешнеэкономическая стратегия России в условиях глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. - №5. – С.8.

Библиография:

1. Внешнеэкономические проблемы перехода России на инновационный путь развития / Под ред. акад. С.А. Ситаряна; Центр внешнеэкономических исследований. – М.: Наука, 2003. – 252 с.



2. Горячев Д.Ю., Горячева Д.Ю. Анализ финансово-экономических преимуществ стратегических альянсов над корпоративными сделками слияния и поглощения. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 64 с.
3. Евстафьев В.Ф., Пуденков В.С., Хитрова Л.Н. Интеллектуальная собственность: регулирование прав на результаты научно-технической деятельности. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2004. – 134 с.
4. Иванов И.Д. Международные корпорации в мировой экономике. – М.: Мысль, 1976. – 215 с.
5. Кондратьев В.Б., Куренков Ю.В. Проблемы повышения эффективности российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. - №12. – С.34-43.
6. Косяк Д.А. Управление стратегическими альянсами / Дисс. на соис. уч. степ. канд. экон. наук. – СПб., 2003. – 202 с.
7. Мухопад В.И. Международный обмен лицензиями в системе мирохозяйственных связей капитализма / Автореферат дисс. на соискание уч. степ. д. экон. наук. – М.: МГИМО МИД СССР, 1989. – 58 с.
8. Мухопад В.И., Устинова Л.Н., Суслина И.В. Маркетинг интеллектуальной собственности: Учеб. пособие. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2001. – 158 с.
9. Настас Т. Экономика знаний: эффект масштаба // Ведомости. - № 59 (2081). – 02.04.2008.
10. Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические аспекты развития) / ЦЭМИ РАН, рук. авт. коллектива В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. – М.: Наука, 2001. – 636 с.
11. Оболенский В.П. Внешнеэкономические связи России: возможности качественных изменений: монография. – М.: Наука, 2003. – 197 с.
12. Спартак А.Н. Внешнеэкономическая стратегия России в условиях глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. - №5. – С.3-13.
13. Чурин Н.Ф. Интеллектуальная промышленная собственность в структуре мировой экономики: монография. – М.: Экономистъ, 2005. – 71 с.
14. Anderson T. U.S. Affiliates of Foreign Companies: Operations in 2006 // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – August 2008. – Vol. 88. – №8. – P.186-203.
15. Bach C.L. Annual Revision of the U.S. International Accounts, 1974-2007 // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – July 2008. – Vol. 88. – №7. – P.36-52.
16. DeCourcy J. Research Joint Ventures and International Competitiveness: Evidence from the National Cooperative Research Act // Economics of Innovation and New Technology. – Vol. 16. - № 1. – January. – 2007. – P.51-65 (15).
17. Glass A.J., Kamal S. International Technology Transfer and Technology Gap // Journal of Development Economics. – 1998. - №55. – P.369-398.
18. Hagedoorn J., Sadowski B. Exploring the Potential Transition from Strategic Technology Partnering to Mergers and Acquisitions. – Maastricht: MERIT, 1996. – 34 p.
19. Koncz J., Flatness A. U.S. International Services: Cross-Border Trade in 2007 and Services Supplied Through Affiliates in 2006 // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – October 2008. – Vol. 88. – №10. – P.16-37.
20. Mataloni R.J.J. U.S. Multinational Companies: Operations in 2006 // U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Survey of Current Business. – November 2008. – Vol. 88. – №11. – P.26-47.
21. Narula R., Hagedoorn J. Globalization, Organizational Modes and the Growth of International Strategic Technology Alliances. – Maastricht: MERIT, 1997. – 25 p.
22. Narula R., Hagedoorn J. Innovation through Strategic Alliances: Moving towards International Partnerships and Contractual Agreements // STEP Report. R-05. 1998. – Oslo: April 1998. – 23 p.
23. Swarzynska B.K. Technological Leadership and Foreign Investors' Choice of Entry Mode/ Policy Research Working Paper 2314. – The World Bank, April 2000. – 30 p.
24. UNCTAD. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. – N.Y. & Geneva, 2005. – 252 p.



25 UNCTAD. World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. – N.Y. & Geneva, 2006. – XXXII + 340 p.

26. UNCTAD. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive

Industries and Development. – N.Y. & Geneva, 2007. – 250 p.

27. Yang G., Maskus K. Intellectual Property Rights, Licensing, and Innovation/ Policy Research Working Paper 2973. – The World Bank, February 2003. – 34 p.

Россия и Германия подписали ряд совместных соглашений

Уставные и регистрационные документы “Российско-германского энергетического агентства /РУДЭА/” подписаны после завершения межгосударственных консультаций в присутствии президента России Д. Медведева и канцлера ФРГ А. Меркель. Кроме того, Правительства РФ и ФРГ заключили соглашение о научно-техническом сотрудничестве. Министр энергетики РФ С. Шматко и федеральный министр экономики и технологий ФРГ К.-Т. Гуттенберг подписали совместную декларацию. Состоялся обмен шестью кредитными договорами между банком развития Kreditanstalt fur Wiederaufbau и российскими банками-партнерами в рамках российско-германской инициативы по поддержке предприятий малого и среднего бизнеса и программы рефинансирования АРЕХ.

Также заключено рамочное соглашение между Внешэкономбанком и банком Kreditanstalt fur Wiederaufbau /Германия, KfW/ по финансированию поставок оборудования в Россию. Оно подразумевает организацию двух крупных проектов. “Это строительство крупного завода по утилизации нефтяного попутного газа в Тобольске и лесопромышленного комплекса в Нижнем Приангарье”, - сообщил глава Внешэкономбанка В. Дмитриев. По его словам, первый проект оценивается примерно в 30 млрд руб, второй - около 40 млрд руб.

ОАО “Российские железные дороги” вместе с АО “Немецкие железные дороги”, Высшей школой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, Европейской школой бизнеса и Санкт-Петербургским государственным университетом путей сообщения подписали генеральное соглашение о создании Центра международной логистики и управления цепями поставок.

Меморандум о взаимопонимании заключен между правительством Санкт-Петербурга, банком ВТБ, компанией “ВТБ-Капитал” и компанией Fraport AG Frankfurt Airport Services Worldwide по проекту реконструкции аэропорта “Пулково” /Санкт-Петербург/. Меморандум о намерениях подписан по итогам конкурса на право заключения соглашения о государственно-частном партнерстве с правительством Санкт-Петербурга. Соглашение предусматривает реконструкцию, развитие и эксплуатацию аэропорта “Пулково” - четвертого по величине аэропорта на территории России.

“Реализация проекта будет способствовать развитию Санкт-Петербурга как мирового делового и туристического центра, а также привлечению новых инвестиций и развитию международных связей России”, - сказал глава банка ВТБ А. Костин.

Соб. инф.