



Формирование стратегических альянсов в условиях глобализации экономики: институциональный аспект*

УДК 339.92 4

ББК 65.5

Б - 861

М.В. Ботнарюк

Таким образом, очевидно, что при создании стратегического альянса определенная часть транзакционных издержек организаций – участниц «проникает» в транзакционные издержки самого альянса (т.е. становится их частью), что значительно упрощает процедуру их сокращения (эффект взаимодействия, а также принятия на себя группой участников частных проблем других членов союза).

Особую выгоду при этом получают вступившие в альянс предприятия малого и среднего бизнеса, поскольку, как правило, именно их частные проблемы решаются в первую очередь ввиду отсутствия многоаспектности и глобальности их характера.

Таким образом, в свете институциональной теории альянс можно определить как контрактные отношения между организациями, направленные на снижение транзакционных издержек, в рамках которых они разделяют риски, объединяют свои сильные стороны, а также интегрируют бизнес - функции, интеллектуальные, материальные и институциональные ресурсы друг друга для достижения поставленной цели.

Первым этапом при формировании альянса является оформление контракта, поэтому стратегический альянс – это в первую очередь контрактные отношения, возникающие между его участниками.

С позиции институционализма контрактные отношения – это совокупность формальных правил, учитывающих влияние как внешней, так и внутренней институциональной среды посредством составления пунктов контракта через призму существующих неформальных ограничений и механизмов распределения полномочий организаций – участниц стратегичес-

кого альянса, и обеспечения соблюдения установленных правил (см. рисунок 4).

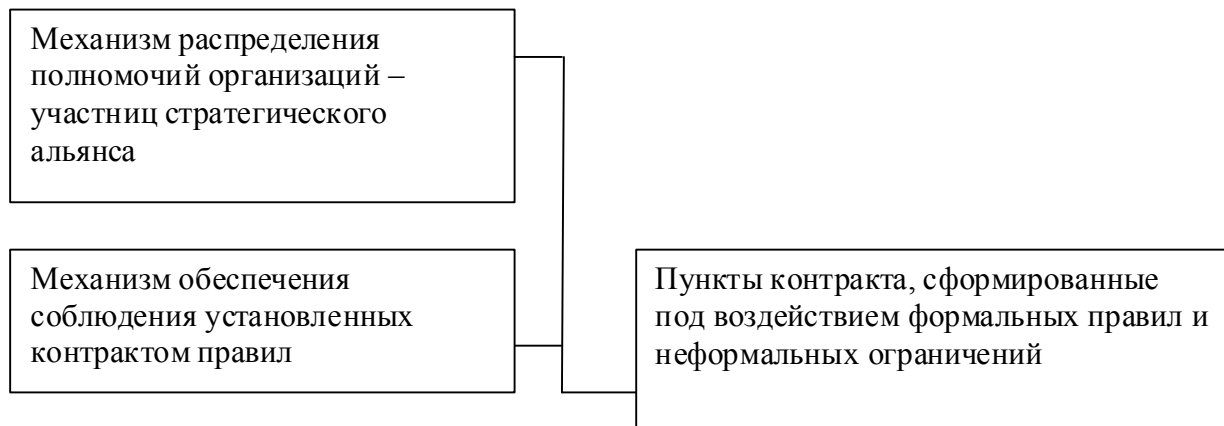
Согласно трактовке Д. Норта «институты - это набор формальных правил, неформальных ограничений и механизмов их принудительного осуществления»⁴. Предлагается институционалистами и общая формулировка института, базирующаяся на трактовке Д. Норта: институт – ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также механизмы, обеспечивающие соблюдение данных правил⁵.

Таким образом, очевидно, что с позиции институциональной теории стратегический альянс есть ничто иное как институт, созданный для достижения поставленной цели через его адаптивную эффективность (т.е. – способность институтов распределять полномочия между экономическими субъектами в складывающейся на данный момент ситуации). И, действительно, зачем создается стратегический альянс? В определенный момент времени при существующей актуальности и необходимости решения ряда проблем достичь поставленной цели (например, устойчивого конкурентного преимущества его организаций – участниц) посредством распределения всех видов ресурсов и прав на них между партнерами, образующими данный союз, причем с максимальной выгодой для всех. Согласно терминологии институциональной экономики в данном случае речь идет об аллокативной эффективности институтов - способности институтов распределять полномочия между экономическими субъектами (партнерами, образующими альянс) оптимальным образом.

* Окончание статьи. Начало см. в №12 за 2010 год.



Структура контрактных отношений стратегического альянса с позиции институциональной теории⁴



В свете вышеизложенного, очевидно, что стратегический альянс с позиции институционализма представляет собой институт, использующий свою аллокативную, или сложившуюся в результате некоторого воздействия определенных обстоятельств, адаптивную эффективность для достижения желаемого результата.

Рассматривая стратегический альянс как институт, формирующий правила поведения организаций – участниц при разработке стратегии достижения устойчивого конкурентного преимущества последних (в рамках созданного союза) необходимо принимать во внимание, что успех поставленной цели в большей степени зависит от аллокативной эффективности альянса, в то время как его адаптивная эффективность является всего лишь базисом ее построения. Таким образом, в рамках авторской трактовки понятия стратегического альянса с позиции институциональной теории, основными составляющими успеха стратегии достижения устойчивого конкурентного преимущества отдельной организации, функционирующей в пределах альянса являются (см. рисунок 5):

- адаптивная эффективность стратегического альянса;
- аллокативная эффективность стратегического альянса;

- институциональные и неинституциональные ресурсы отдельной организации – участницы стратегического альянса;

- синергетический эффект, наличие которого обусловлено сущностью стратегического альянса: интеграция независимых организаций с целью приобретения новых или дополнительных ресурсов, а также новых знаний по поводу их эффективного внедрения в процесс производства. Причем в данном случае наблюдается синергетический эффект по двум направлениям: оптимальное использование ресурсов и оптимальное распределение полномочий между организациями – участниками альянса.

Если рассматривать основные составляющие успеха стратегии достижения устойчивого конкурентного преимущества непосредственно стратегического альянса, то их следует определить как: адаптивная эффективность стратегического альянса; аллокативная эффективность стратегического альянса; институциональные и неинституциональные ресурсы каждой отдельной организации – участницы стратегического альянса; синергетический эффект, причем в данном случае наблюдается синергетический эффект по трем направлениям. Первые два направления предусматривают оптимальное использование ресурсов и оптимальное распределение полномочий между организациями – участниками альянса (эф-

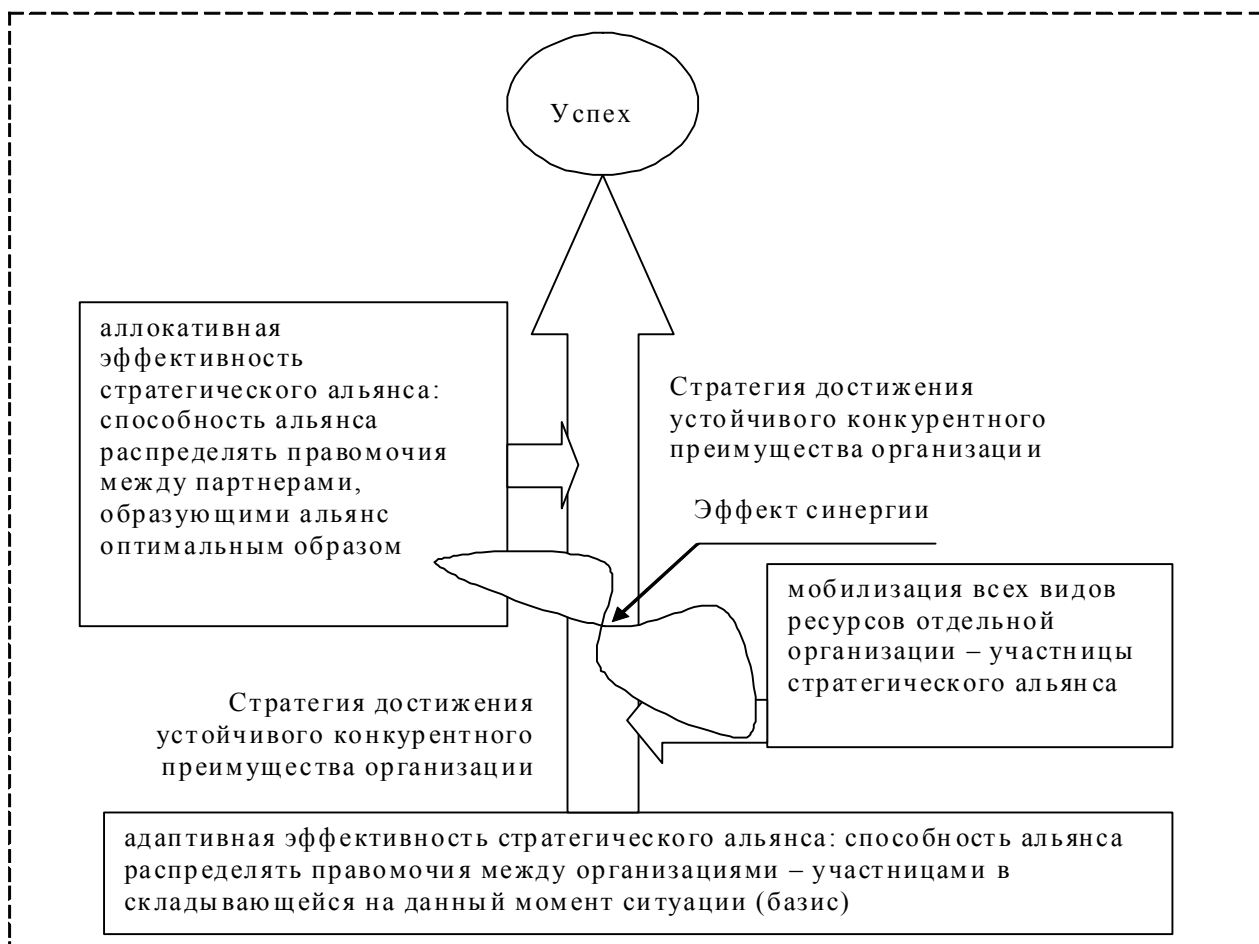


фekt на уровне организации), а третье направление предусматривает эффект синергии альянса, сформированный под воздействием его аллокативной эффективности, получение которого обусловлено воздействием оптимальности распределения полномочий между организациями – участницами на внешнюю институ-

циональную среду стратегического альянса, сформированную под влиянием его специфики. В этом случае схема основных составляющих успеха стратегии достижения устойчивого конкурентного преимущества стратегического альянса примет следующий вид (см. рисунок 6).

Рисунок 5

Составляющие успеха стратегии достижения устойчивого конкурентного преимущества отдельной организации, функционирующей в рамках альянса



----- Рамки, сформированные стратегическим альянсом



Составляющие успеха стратегии достижения устойчивого конкурентного преимущества стратегического альянса



Под спецификой в этом случае понимается характер и направленность деятельности организаций – участниц и самого альянса.

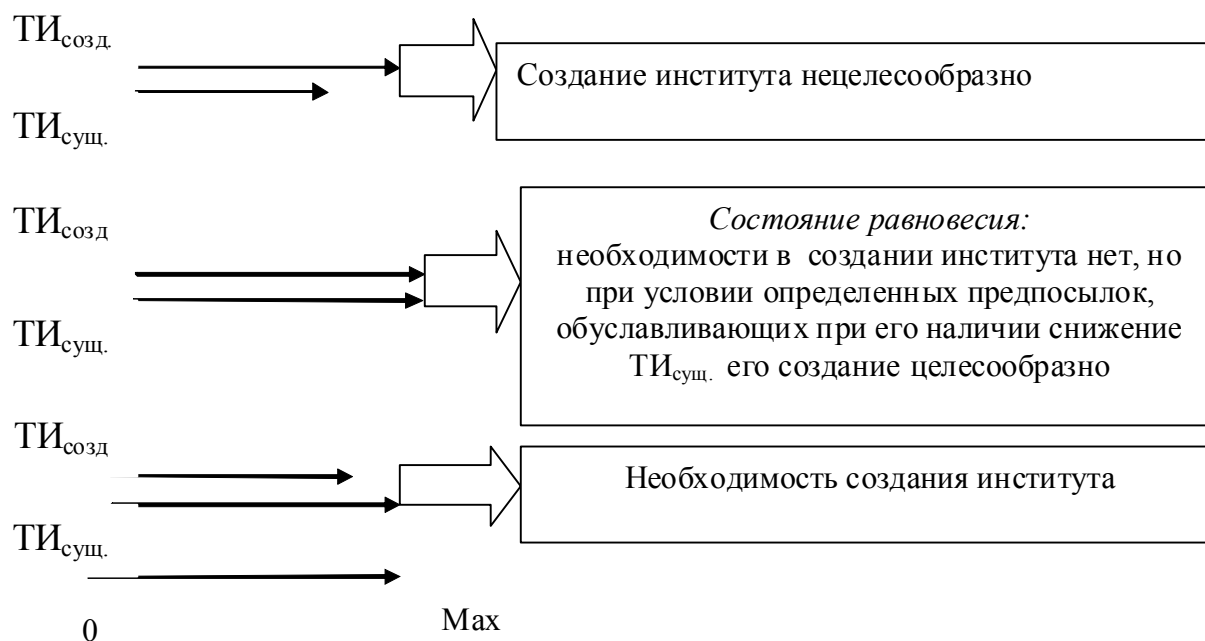
Создание альянса можно также рассматривать и как институт сокращения транзакционных издержек. Так, например, отсутствие института, регулирующего контрактные отношения с позиции не только формальных правил (стандартные условия), но и неформальных ограничений (желания деловых партнеров) при первоначальном заключении контракта, приво-

дит к возникновению разногласий в дальнейшем (вопрос, как показывает практика, только во времени). Это обуславливает рост всех типов транзакционных издержек (поиска информации, ведения переговоров, оппортунистического поведения, спецификации и защиты прав собственности), за исключением издержек измерения, которые для некоторых отраслей (например, для отрасли морского транспорта) не являются существенными, как в стоимостном выражении, так и по причине их отсутствия



Рисунок 7

Условия целесообразности формирования стратегических альянсов (авторская трактовка)



(например, при оказании агентских услуг). Таким образом, актуализируется необходимость в формировании института, аллокативная эффективность которого обусловит распределение правомочий (ресурсов) между экономическими субъектами, входящими в его состав, оптимальным образом, что приведет к снижению как трансформационных (производственных), так и транзакционных издержек, особенно издержек от оппортунистического поведения партнера, и, как следствие, издержек спецификации и защиты прав собственности. На основании проведенных исследований, автор приходит к выводу о том, что основными принципами создания института (стратегического альянса) являются:

- достижение Парето-улучшения⁵ (такое перераспределение ресурсов, при котором благосостояние части экономических агентов повышается без понижения благосостояния другой части или когда повышается благосостояние всех экономических агентов и за счет достижения устойчивого конкурентного преимущества в том числе);

- методологического индивидуализма⁶ (рассмотрение экономических агентов как рациональных, автономных и равноправных, являю-

щихся базисом для определения направленности и совокупности свойств системы из свойств ее элементов (индивидов), т.е. индивиды первичны - институты вторичны). Соблюдение данного принципа обуславливает гетерогенность отдельных элементов института, что повышает успешность стратегий достижения их устойчивого конкурентного преимущества;

- эффективных правил, создаваемых институтом (согласно трактовке Д.Норта эффективные правила – правила, которые прекращают неудачные и поддерживают удачные усилия, что также повышает успешность стратегий достижения их устойчивого конкурентного преимущества⁴).

Однако при формировании института следует помнить, что общественный спрос на институты (т.е. фактор, определяющий необходимость их создания) определяется через величину уже существующих транзакционных издержек ($TI_{сущ.}$), а общественное предложение институтов - величиной издержек по их созданию и функционированию ($TI_{созд}$). При условии равенства величины транзакционных издержек отсутствия институтов и создания – функционирования, возникает состояние равновесия в экономической системе (см. рисунок 7).



Следовательно, при формировании эффективного стратегического альянса требуется не только желание и возможность организаций – участниц, но и выполнение экономического обоснования на предмет соотношения общественной необходимости и частной потребности в его создании. Таким образом, создание эффективного стратегического альянса должно базироваться на следующих принципах: методологического индивидуализма, эффективных правил, соотношения общественной необходимости и частной потребности в его создании.

На основании вышеизложенного приходим к следующему выводу: в условиях динамично развивающейся рыночной среды необходимость формирования стратегических альянсов с позиции институциональной теории и при соблюдении вышеуказанных принципах очевидна и, безусловно, актуальна, поскольку в результате его деятельности достигается устойчивое конкурентное преимущество не только отдельно взятых организаций, но и рынка, на котором созданный альянс осуществляет свои функции.

Примечания:

⁵ Литвинцева Г. Словарь терминов по институциональной экономике. Электронный ресурс: <http://vocale.ru/dictionary/96/>

⁶Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.:ИНФРА – М, 2004, с 27.

Библиография:

Дюссож П., Гарриет Б. Стратегические альянсы. Москва: Инфра-М, 2002.- 352 с.

Зинина Н.А. Сущность альянсов. Электронный ресурс: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=144>

Львов Д. С. Институциональная экономика: Учебник. – М.: «Инфа-М», 2001. – 318 с.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Начала, 1997.- 180 с.

Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.:ИНФРА – М, 2004. – 416 с.

Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А. Н. – СПб.: Питер, 2005 – 496 с.

Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий. – М.: Добрая книга, 2005. – 288 с.

Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. - 591 с.

Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. - М.: Дело, 2001. - 408 с.

