

## **Современная теория стратегических альянсов (критический обзор литературы и синтез основных подходов)**

*В статье рассматривается процесс глобализации, его последствия для фирм, его влияние на конкурентную среду. Фирмы, сталкиваясь с возросшей конкуренцией, с возросшими требованиями покупателей, с бурным внедрением инноваций находятся в поиске инструментов, которые позволили бы нейтрализовать негативные последствия и использовать открывающиеся возможности. За последние десятилетия широкое распространение получила кооперация фирм, в частности, стало популярным создание стратегических альянсов. В статье предпринята попытка включить процесс глобализации в анализ стратегических альянсов с точки зрения разных подходов: рыночной теории, ресурсной теории, теории транзакционных издержек, теории знаний и теории рисков.*

### ***Modern theory of strategic alliances (critical review and synthesis of approaches)***

*Snigirev K.U.*

*Globalization process is being a subject of the article, its impact on firms, on environment. Firms in environment of increased competition level, of customers becoming more and more exacting, high innovation level, are looking for instruments to neutralize negative consequences and to use benefits of globalization. For the last two decades interfirm cooperation was vastly expanded, particularly strategic alliances became very popular. In the article author makes an attempt to include globalization process in the scope of strategic alliances analysis from different approaches perspective: perspective of transaction cost theory, resource theory, knowledge, marketing and risk theories.*

За последние два десятилетия одной из наиболее значимых в международной экономике стала тенденция глобализации. Под глобализацией понимается процесс увеличения социальной и культурной связи, политической взаимозависимости стран, а также процесс экономической интеграции. Несмотря на признанный факт, что интернализация только возвращается на уровень, существовавший в конце 19 в<sup>1</sup>, некоторые исследователи отмечают беспрецедентность современных процессов глобализации.

Стратегические альянсы стали предметом изучения многих теорий, среди них: теория транзакционных издержек, рисковая теория, рыночная теория, ресурсная теория, теория знаний. Каждая из теорий выделяет определенный предмет исследования и концентрируется на определенной стороне изучаемого объекта. Далее в статье будут рассмотрены последствия глобализации на стратегические альянсы с точки зрения различных подходов.

Все эффекты глобализации можно разделить на две группы: глобальные возможности и угрозы. Под первыми обычно понимаются: увеличение емкости рынков, торгового и инвестиционного потенциала, легкий доступ к ресурсам. Одновременно, этот же факт представляет собой и глобальную угрозу. Увеличивается число конкурентов и их уровень, растет общий уровень неопределенности. Благодаря усовершенствованным средствам связи, открытому доступу на рынки других стран фирмы могут конкурировать практически в любой географической зоне. Локальные фирмы должны включать в анализ не только игроков местного рынка, но и глобальных игроков<sup>2</sup>.

### Рыночная теория

С точки зрения рыночной теории альянсы позволяют уменьшить уровень конкуренции и уменьшить уровень неопределенности, увеличить рыночную власть и закрепиться на лучшей рыночной позиции (табл.1)

Критерии оценки	Рыночная теория	Теория транзакционных издержек	Ресурсная теория	Теория знаний	Рисковая теория
Предмет исследования	Конкурентная позиция	Транзакционные издержки	Объединяемые ресурсы	Знания, процесс передачи, распространения и хранения	Риск
Преимущества альянсов	Увеличение рыночной власти,	Большой контроль по сравнению с рынком и большая гибкость по сравнению с интернализацией	Синергия от объединяемых ресурсов	Получение новых знаний, технологий	Снижение коммерческого риска
Прогноз по числу альянсов	рост	неоднозначно	рост	рост	рост

Табл.1 Сравнительные характеристики современных подходов

Альянсы формируются в ответ на глобальные угрозы, с которыми сталкиваются фирмы<sup>3</sup>. Сокращение уровня конкуренции – это средство получения или увеличения рыночной власти. Вместо того, чтобы конкурировать фирмы объединяются в поисках большей рыночной власти и лучшей позиции. Но объединение также позволяет избежать потенциальных затрат, связанных с интенсивной конкуренцией. Появление многочисленных рынков делает трудным для отдельной фирмы обладать всеми необходимыми ресурсами для успешной конкуренции на каждом из них, создание альянса с объединением дополняющих ресурсов может стать полезным инструментом. В данном случае объединение специализированных навыков и ресурсов позволит получить синергетический эффект, укрепить конкурентные преимущества или получить новые, что, в итоге, будет иметь положительный эффект на конкурентоспособность фирм на глобальном рынке.

В целом глобальные угрозы будут не только способствовать заключению новых альянсов, но и увеличению уровня кооперации в существующих. Под уровнем кооперации подразумевается объем сотрудничества в координации обслуживания клиентов, рекламы, продвижении товаров и совместном использовании каналов распределения товаров. Международная кооперация может выражаться в разных формах от маркетинговых исследований до исполнения совместного маркетингового плана.

### **Теория транзакционных издержек**

Ограниченная рациональность и оппортунистическое поведение – две базовые поведенческие предпосылки теории транзакционных издержек. Согласно ограниченной рациональности участник сделки не может принимать оптимальные решения по причинам ограниченной способности обрабатывать информацию и ограниченного объема доступной для обработки информации. Наряду с данными предпосылками существуют три характеристики любой транзакции: неопределенность, частота сделок, специфичность активов участвующих в сделке. В зависимости от комбинации указанных элементов каждая транзакция характеризуется определенным уровнем риска. Например, сделка с высоко специфичными активами в условиях высокой неопределенности будет обладать высоким уровнем риска. Чтобы уменьшать риск компании используют различные защитные механизмы, которые в итоге повышают стоимость сделки.

Стратегические альянсы позволяют фирмам осуществлять контроль за оппортунистическим поведением с меньшими затратами по сравнению с интернализацией операций, представляют более высокий уровень контроля по сравнению с рыночными операциями. Разница становится больше в условиях повышенной конкуренции и рыночной неопределенности. Часто применение глобальной стратегии развития влечет за собой рост фиксированных затрат,

которые не в состоянии нести отдельно взятая фирма, возникает необходимость искать партнеров.

Таким образом, использование альянсов расширяет область возможных стратегий<sup>4</sup>. Согласно теории транзакционных издержек фирма выберет наиболее эффективный с точки зрения сокращения стоимости транзакции механизм управления. Упрощенный доступ к ресурсам сокращает стоимость сделок. Фирмы, сталкиваясь с изобильными рыночными возможностями, не будут стремиться увеличивать уровень кооперации в альянсах, т.к. стоимость мониторинга оппортунистического поведения, возможно, будет превышать потенциальную выгоду от совместной деятельности. Как и любая совместная деятельность, альянс подразумевает неопределенность поведения партнера. В международных альянсах контроль над деятельностью партнера осложняется асимметричностью информации, ее ограниченностью и ограниченными рациональными способностями. В данных условиях интернализация операций может оказаться более эффективным.

В условиях неопределенности окружающей среды, практически невозможно заключить договор, который бы включал все возможные варианты развития событий. Это значит, что впоследствии фирмам придется нести определенные издержки на механизм адаптации к возникающим изменениям, которые не оговорены в контракте. Издержки согласно Вильямсону должны быть особенно высоки, если объединяемые ресурсы обладают высокой степенью специфичности. Рассматривая эффективность различных структур управления сделками, Вильямсон в континуум рынок-иерархия вводит понятие гибридного управления. Гибридное управление становится оптимальным выбором в условиях высокой неопределенности среды, т.к. наделяет фирму большим контролем за оппортунистическим поведением по сравнению с рыночными операциями и одновременно позволяет остаться более гибкой по сравнению с иерархическим управлением. Таким образом, в условиях глобального рынка, характеризующегося высокой степенью неопределенности, интернализация операций (инвестиции в специфические активы) может решить фирму гибкости, специфические активы как правило повышают фиксированные затраты и требуют значительных вложений для адаптации, а операции на рынке не позволяют фирме осуществлять достаточный контроль за оппортунистическим поведением партнера. Альянс как сокращает издержки на контроль, так и не решает фирму гибкости.

За последние 2 десятилетия в результате либерализации и приватизации в национальных экономиках многих стран появились свободные рынки, занять которые стремятся и глобальные игроки. Это, как правило, рынки развивающихся стран, на которых действует специфическая бизнес практика, неустойчивая инвестиционная среда и недостаточно прозрачная законодательная база. В данных условиях компании скорее предпочтут заключать альянсы для выхода на рынок, чем совершать прямые инвестиции.

## Ресурсная теория и теория знаний

Ресурсная теория рассматривает альянс как совокупность ресурсов. Цель заключения альянсов - создание дополнительной ценности с помощью ресурсов партнера. Успешность альянса, а также, структура альянса зависят прежде всего от объединяемых ресурсов. Приверженцы данного подхода выделяют 2 типа ресурсов:

- Ресурсы защищенные правом собственности
- Ресурсы формально не защищенные правом собственности

1й тип ресурсов	2й тип ресурсов
Патенты, контракты, зарегистрированные марки	Организационные ресурсы (культура)
Человеческие ресурсы	Технологии и менеджерский потенциал
Физический капитал	

Табл.2. Классификация ресурсов

Вступая в альянс, компания прежде всего беспокоится за имеющийся 2-й тип ресурсов, т.к. 1-й защищен законом, незаконное использование 1-го типа будет преследоваться по закону.

В научной литературе предложены разные классификации альянсовых структур. В основе большинства из них лежит дихотомия – альянсы с обменом долей, альянсы без обмена долями. Долевые альянсы вслед за Т. Дасом и Б. Тенгом<sup>5</sup> можно разделить на миноритарные и совместные предприятия. Совместные предприятия – это наиболее тесная форма сотрудничества партнеров. Миноритарные альянсы – форма сотрудничества, предполагающая покупку доли партнера. Долевые альянсы – организационно более сложны, как вступить, так и выйти из такого альянса сложнее. Дас и Тенг отмечают, что эта особенность долевых альянсов понижает вероятность оппортунистического поведения партнера, также такие альянсы обычно организуются на более длительный период.

Недолевые вслед за Моувери<sup>6</sup> можно разделить на простые контрактные альянсы и сложные контрактные альянсы. Простые контракты четко определяют обмен ресурсов (например, технология за деньги). В данных альянсах уровень кооперации и координации достаточно низок, партнеры в основном работают самостоятельно. Сложные контрактные альянсы подразумевают появление новых прав собственности. В данных альянсах партнеры тесно сотрудничают на протяжении длительного периода времени. В сложных контрактных альянсах нет той четкости в прописанных действиях в рамках альянса, которая присуща простым контрактам, в определенной степени слож-

ный контрактный альянс разворачивается сам по себе в ходе своей деятельности.

За последние десятилетия существенно повысился уровень знаний, которыми должна обладать фирма для производства конкурентоспособного товара. Во многих случаях интеллектуальная составляющая производства требует знаний в различных технологических сферах. В условиях ограниченности ресурсов объединение такого ресурса как знания в рамках альянса позволяет решить данное затруднение. Для фирм работающих в инновационно интенсивных отраслях необходимо уметь выполнять 2 задачи одновременно:

- Нарращивать инновационный потенциал, оставаться гибкой
- Поддерживать высокий уровень производства, маркетинга, сбыта, обслуживания.

Выполнение обеих задач требует ресурсов, но чем больше становится компания (после определенного размера), тем менее гибкой. На оптимальный размер использования ресурсов внутри компании также оказывают влияние необходимость обладания определенными знаниями по расшифровке и применению полученных извне технологий, а также позитивная связь между внутренними исследованиями и склонностью к созданию альянсов (фирма должна представлять интерес для других компаний). Исследователи отмечают<sup>7</sup>, что фирмы будут стремиться вести разработки, касающиеся ключевых компетенций, внутри, а разработки, касающиеся нишевых или неключевых компетенций, в альянсе с другими фирмами. Р.Нарула<sup>8</sup> приводит цитату одного из менеджеров, управляющих малыми инновационными фирмами: “..мы потратили годы, чтобы создать компетенции в этих областях... мы никого не подпустим близко к технологиям...”. Небольшие фирмы предпочитают отдавать исследования на аутсорсинг, например, в университеты, чем сотрудничать в рамках альянса с потенциальными или действующими конкурентами, рискуя потерять ключевые компетенции. Данное утверждение согласно исследованию Нарула, можно распространить и на крупные фирмы.

Среди основных мотивов вступления в сотрудничество менеджеры называли не сокращение риска или затрат, а сокращение времени создания инновации и получение доступа к комплементарным ресурсам.

## **Выводы**

С точки зрения рыночного подхода глобализация позитивно отражается на количестве заключаемых альянсов, причем также растет уровень кооперации в существующих альянсах. Интересно отметить, что некоторые исследователи воспринимают ограничение конкуренции и укрепление рыночной власти как негативные последствия заключения стратегических альянсов<sup>9</sup>, которые необходимо регулировать.

Подход транзакционных издержек не дает определенного ответа на вопрос как именно повлияет глобализация на количество альянсов. С одной стороны более легкий доступ к ресурсам, асимметричность информации, усу-

губленная международным масштабом деятельности, может склонить выбор фирмы в пользу интернализации операций. С другой стороны высокая неопределенность повышает риск прямых инвестиций и в результате делает фирму менее гибкой, следовательно, заключение гибридных форм (стратегических альянсов) становится более предпочтительным как по сравнению с интернализацией, так и по сравнению с рыночными операциями. Учитывая, что новые возможности в основном появляются на открывающихся рынках развивающихся стран, которые характеризуются высокой неопределенностью и нестабильностью, фирмы предпочтут заключать альянсы для выхода на эти рынки.

Ресурсная теория и теория знаний акцентируют внимание на объединении ресурсов партнеров для выполнения возросших требований к фирмам, стремящимся к высокой конкурентоспособности. С одной стороны фирма в одиночку не может обладать всем комплектом технологий и других ресурсов, чтобы успешно конкурировать на глобальном рынке, особенно на инновационно интенсивных рынках. С другой стороны, вступая в альянс, фирмы рискуют потерять уникальные ключевые компетенции из-за оппортунистических действий партнера, что заставляет фирмы отдавать часть разработок на аутсорсинг, а часть проводить внутри компании. Фирмы, особенно малые инновационные, будут стремиться заключать альянсы во второстепенных сферах, а все разработки, касающиеся их ключевых компетенций, будут проводить самостоятельно<sup>10</sup>.

---

<sup>1</sup> G.Garret. The causes of globalization.//Comparative political studies, 2000, 33.

<sup>2</sup> Don Kalb. From flows to violence: Politics and knowledge in the debates on globalization and empire//Anthropological Theory, 2005, 5

<sup>3</sup> Thourmrungrroje A., Tansuhaj P. Globalization Effects, Co-Marketing Alliances, and Performance//Journal of American Academy of Business, Cambridge. Hollywood: Sep 2004.Vol.5, Iss. 1/2;

<sup>4</sup> Duane Ireland R, Hitt M.A., Vaidyanath D.. Alliance management as a source of Competitive advantage//Journal of management, 2002, Vol. 28.

<sup>5</sup> Das T.K, Bing-Sheng Teng. A resource-based theory of strategic alliances.//Journal of management, 2000, Vol 26, №1

<sup>6</sup> Mowery D. C., Oxley J. E., Silverman B. S. 1996. Strategic alliances and interfirm knowledge transfer. Strategic Management Journal,.p. 77–91.

<sup>7</sup> Narula R., Choosing between modes of non-internal technological activities by firms: some technological and economic factors. Technology Analysis and Strategic Management 13 (2001), pp. 152–170

<sup>8</sup> Narula R. R&D collaboration by SMEs: new opportunities and limitations in the face of globalization//Technovation Volume 24, Issue 2, February 2004, Pages 153-161

<sup>9</sup> Vissi F. Strategic alliances and global monopolies. Russian & East European Finance and Trade. Armonk: Mar/Apr 1997. Vol. 33, Iss. 2; pg. 73, 21 pgs

<sup>10</sup> Etemad H., Write R.W.,Dana L.P. Symbiotic international business networks: Collaboration between small and large firms//Thunderbird International Business Review. Hoboken: Jul/Aug 2001. Vol. 43