

МЕСТО МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ СРЕДИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ КОМПАНИЙ

Бузович Анастасия Игоревна,

Данная статья посвящена изучению характерных особенностей различных форм экономической интеграции фирм. Автор ставит перед собой цель проанализировать различные модели межфирменного сотрудничества для выявления наиболее перспективных форм. Для достижения поставленной цели автор решает следующие задачи: выявляет характерные черты каждой отдельно взятой формы экономической интеграции компаний, проводит сравнительный анализ в контексте современных условий существования мировой экономики, выделяет сильные и слабые стороны различных союзов, а также выводит итог собственной гипотезы о том, что наиболее перспективной формой интеграции компаний на международной арене является международный стратегический альянс.

Ключевые слова: стратегический альянс, экономическая интеграция, концерн, консорциум, трест, конгломерат, ассоциация.

JEL-коды: F15, F60, M20.

Современные экономические реалии, представляющие собой противоречивый клубок потребностей, возможностей и условий внешней среды компаний, предполагают развитие усовершенствованных форм экономического сотрудничества. Количество компаний, принимающих участие в различных формах экономической межфирменной интеграции с каждым годом растет, а главной тенденцией является стремление компаний объединить свои ресурсы с другими компаниями, оставаясь максимально независимыми. Таким образом, жесткие формы интеграции постепенно уступают место мягким, что в особенности наблюдается в период восстановления после всемирного экономического кризиса 2008 года.

Несмотря на меняющиеся условия внешней среды и попытку государств усилить вмешательство в ведение бизнеса, на международной бизнес-арене сохраняются основные принципы сотрудничества и создаются все более гибкие формы организации межфирменного сотрудничества, которые позволяли бы удовлетворять глобальные потребности в большей степени, нежели национальные. Крупные фирмы и альянсы, пережившие экономический кризис, корректируют условия своего существования и сотрудничества, а новые компании ищут способы обеспечить стабильность на долгие годы, благодаря чему на передний план выходит необходимость формирования новых принципов взаимодействия и выбора наиболее эффективной формы экономической интеграции. Автор предполагает, что такой формой может стать стратегический альянс, обеспечивающий баланс между рисками, инвестициями и ожидаемыми результатами.

Рассмотрим основные характеристики форм экономической межфирменной интеграции и определим, насколько каждая из данных форм соответствует требованиям современного мира.

Отличительные черты различных видов экономической интеграции компаний

Концерн	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Жесткая форма интеграции; ▪ Носит преимущественно производственный характер; ▪ Централизация управления; ▪ Тесное сотрудничество между участниками; ▪ Примеры: Siemens, GeneralMotors.
Конгломерат	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Без производственной общности; ▪ Единое финансовое управление; ▪ Примеры: Mitsubishi, BTR, Hanson, GE; ▪ Тенденции: В середине 20-го века объединения в конгломераты были на «пике», затем потеряли гибкость и стали убыточными.
Консорциум	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Может быть временным в соответствии с целью; ▪ Реализация совместных проектов; ▪ Консорциум компаний: BP, Shell, Amoco, российского Лукойла и др. на разработку нефтяных месторождений на шельфе Каспийского моря.
Картель	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Часто неофициальное соглашение; ▪ Фирмы одной отрасли; ▪ Наличие системы принуждения; ▪ Запрещены во многих странах; ▪ Квотирование; ▪ Примеры: ОПЕК, «Оловянный сговор».
Синдикат	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Общая сбытовая линия; ▪ Разновидность картеля; ▪ Примеры: «Медь», «Гвоздь»; ▪ Есть мнение, что в чистом виде синдикатов больше не существует.
Пул	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Общий фонд; ▪ Чаще всего – временный союз; ▪ Примеры: «Абсолют-холдинг».
Трест	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Самая жесткая форма интеграции; ▪ Единый производственный комплекс; ▪ Примеры: Depository Trust Corporation, Euroclear.
Ассоциация	<ul style="list-style-type: none"> ▪ «Цель - это цель»; ▪ Самая мягкая форма интеграции; ▪ Примеры: Ассоциация Европейского бизнеса в России.
Стратегический альянс	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Преимущественно долгосрочные соглашения; ▪ Цели – стратегические; ▪ Примеры: IBM- Mitsubishi, IBM- Apple, ICL- Fujitsu.

Источник: составлено автором на основе: Владимирова И.Г. Международный менеджмент. - М: КНОРУС.- 2013. - С. 227-247.

Рассмотрим подробнее последнюю форму экономической интеграции - стратегический альянс (СА), а именно международный стратегический альянс (МСА).

Множество аналитиков относят развитие феномена стратегических альянсов к последним двум десятилетиям, вкладывая в понятие черты, обозначившиеся в оформившейся в недавнем времени международной экономике и выводят на первый план перспективность данной формы интеграции. Однако основные принципы этого типа межфирменного сотрудничества были положены давно, понятие же появилось гораздо позже. Первыми стратегическими альянсами можно считать денежно-кредитные отношения между компаниями и банками, которые использовали синергетический эффект для расширения своего влияния и укрепления своего авторитета на рынке; другими примерами стратегических альянсов могут служить торговые объединения по типу гильдий (Dutch Guilds), а также договорные отношения на основе общности ранних производственных цепочек - от сырья (фермеры) через посредников к конечному продукту (мануфактурщики). Идея о том, что эффект от сотрудничества может быть гораздо выше, нежели эффект работы одного предпринимателя, таким образом, появилась давно¹.

Однако наиболее ранним точным определением, которое описало стратегические альянсы, приобретшие современные формы, является определение американского ученого Портера М.: «Стратегический альянс - это долгосрочные соглашения между фирмами, идущие дальше обычных торговых операций, но не доводящие дело до слияния фирм»².

Это определение, по мнению автора статьи, является наиболее универсальным, так как обозначает основной принцип существования подобного типа союзов и не ограничивает круг участвующих фирм только крупными, что на данный момент является важным моментом в исследовании динамики развития стратегических альянсов. Причиной тому служит постоянно увеличивающееся количество фирм-участников в одной и той же области на мировой арене, а также гонка за уникальными идеями и разработками в области ИТ-технологий в цифровой экономике и т.д.

Необходимо отметить, что есть и более «расплывчатые» определения стратегического альянса. Американские ученые Гриффин Р. и Пастей М. считают, что стратегический альянс - это просто деловое соглашение о сотрудничестве на взаимовыгодных условиях между двумя и более компаниями³.

В российский научной литературе выделяется определение Пивоварова С.Э. и Тарасевича Л.С., которые называют стратегическим альянсом формальный или неформальный союз, создание которого преследует цели объединения ресурсов для решения задач реорганизации, повышения рыночной эффективности, либо для достижения «эффекта масштаба», либо с другими целями⁴.

Свои справедливые поправки в понимание феномена стратегических альянсов вносит и британский ученый Калпэн Р., указывая на то, что стратегический альянс - это не только союз компаний из разных стран, но и компании одной страны, работающие на глобальном рынке⁵. Исходя из всего вышесказанного, можно обозначить следующие опорные точки в понимании целей, характерных черт стратегических альянсов в целом и международных

¹Todeva E., Knoke D. Strategic alliances and models of collaboration // Management Decision. – 2005. Vol. 43. Issue: 1. - P. 145.

²Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения.- 1993. - С. 86.

³Griffin R., Pustay M. International Business. - USA: Pearson.- 2013. - P.344 .

⁴Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С. Международный менеджмент. - СПб.: Питер.- 2008. - С. 102.

⁵Culpan R. Global business alliances: theory and practice. - USA: Greenwood Press. - 2002. - P.7.

стратегических альянсов в частности: участники альянса совместно определяют направление деятельности альянса, это могут быть как крупные, так и небольшие компании, целью создания стратегических альянсов являются долгоиграющие перспективы, а значит, на передний план, в отличие от иных форм экономической интеграции, выходит не только деловая, но и моральная сторона взаимоотношений, участники альянсов сохраняют свою самостоятельность, сохраняют свою национальную принадлежность и работают в глобальном аспекте. По мнению автора, стратегические альянсы, как ни одна другая форма экономической интеграции, позволяют в контексте долгосрочных отношений работать и над краткосрочными проектами. Основными мотивами создания стратегических альянсов остаются усиление конкурентной позиции на рынке, модернизация, расширение рынков сбыта, обмен достижениями в разработках, снижение рисков и т.д., словом, объединение ресурсов различного типа для достижения синергии.

Проведем анализ основных недостатков и преимуществ различных форм экономической интеграции в условиях современных экономических реалий.

Концерн, как жесткая форма интеграции, требует существенного финансирования процесса объединения всех областей функционирования фирм, что влечет соответствующие риски. Множество компаний, которые пошли на сделки слияний и поглощений, потерпели неудачи из-за ошибок в расчетах или на практике объединения мощностей. Зачастую «принудительное сотрудничество» не удовлетворяет принцип здоровой конкуренции. Основным же преимуществом концернов является эффективная прикладная ориентированность на производство.

Конгломерат можно назвать «дедушкой» полноценного экономического сотрудничества, основным минусом которого является небольшой синергетический эффект от сотрудничества компаний, зачастую не имеющих производственной общности. Именно поэтому, как уже было сказано, в середине 20-го века объединения в конгломераты были на «пике», затем потеряли гибкость и стали убыточными.

Консорциум чаще всего создается на некоторое время с целью реализации совместных проектов, чего недостаточно для плодотворного развития и существования на международном рынке. Однако некоторые консорциумы продолжают свое сотрудничество на долгосрочной основе и переходят на новые договорные отношения после успешной реализации первых проектов.

Картель не предполагает объединения ресурсов компаний и получения синергии. Объединение подобного типа ставит своей целью удержание позиций на рынке или подавление конкурентов различными, не всегда честными, способами. Неофициальное картельное соглашение подвергается ежечасным рискам, а значит, не может рассматриваться в качестве перспективной формы межфирменного сотрудничества.

Синдикат, который прежде выигрывал за счет эффективности налаживания общей сбытовой линии, на данный момент уступает по другим критериям и не является достаточным для существования в системе международной экономики.

Пул является еще одной формой экономической интеграции, обладающей единственной характерной чертой и создается для специфических и чаще краткосрочных целей.

Трест, как и концерн, обладает повышенной степенью риска при объединении мощностей компаний. В случае, если трест успешно преодолел все стадии объединения,

получившийся единый производственный комплекс может дать большой синергетический эффект.

Ассоциация не подразумевает практически никаких финансовых вливаний в организацию совместной работы, однако, с другой стороны, не предполагает и жестких обязательств сторон. Ассоциация существует до тех пор, пока цель удовлетворяет всех ее участников, а значит, не обеспечивает устойчивость в условиях современной экономики.

Стратегический альянс предполагает долгосрочные отношения и ставит долгоиграющие цели. Главными характеристиками стратегического альянса является преимущественно стремление компаний использовать свои сильные стороны и сильные стороны других участников альянса. Так как дело в стратегическом альянсе редко доходит до слияний и поглощений, компании не преследуют цель занять лидирующие позиции, а отношения принимают доверительный характер. Обратной стороной является несовершенная система обязательств участников стратегического альянса, над чем на данный момент активно работают бизнес-аналитики и менеджеры. Очевидные преимущества международных стратегических альянсов толкают уже существующие альянсы на расширение и, в зависимости от целей, «заимствуют» те или иные характерные черты других форм экономической интеграции фирм или же вовсе вбирают в себя уже сложившиеся союзы.

Таким образом, наибольшим количеством соответствующих современным экономическим реалиям положительных характеристик, по мнению автора, обладает стратегический альянс, однако стратегический альянс будущего должен снизить риски договоренностей и обеспечить большую прозрачность деятельности, выдвигая на передний план приоритеты доверия и ориентации на будущее.

Статья подготовлена по результатам участия во Всероссийской научно-практической конференции «Социально ориентированное управление в условиях глобализации», 5-6 апреля 2018 года, РУДН (г.Москва)

Список литературы

1. Владимирова И.Г. Международный менеджмент: Учебник.- М: КНОРУС. - 2013.
2. Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С. Международный менеджмент: Учебник для вузов. - СПб.: Питер. - 2008.
3. Портер М. Международная конкуренция / Под ред.и с предисловием В.Д.Щетинина. – М.: Международные отношения. - 1993.
4. Culpan R. Global business alliances: theory and practice.- USA: Greenwood Press. - 2002.
5. Griffin R., Pustay M. International Business. - USA: Pearson. - 2013.
6. Todeva E., Knoke D. Strategic alliances and models of collaboration // Management Decision. – 2005. Vol. 43. Issue: 1. - P. 123-148.

INTERNATIONAL STRATEGIC ALLIANCES AMONG DIFFERENT MODELS OF ECONOMIC INTEGRATION

Buzovich Anastasiya Igorevna,

People's Friendship University of Russia (RUDN University)
117198, Moscow, Miklukho-Maklaya str.,6

The paper provides a study of specific features of various economic integration models. The author's purpose consists of analysis of different intercompany cooperation models and outlining the most perspective ones. To fulfill the objective the author highlights the distinctive features of each model of economic integration, carries a comparative analysis in the context of actual economic background, distinguishes the strengths and weaknesses of different cooperation unions and draws out the result of own hypothesis regarding the international strategic alliance as the most perspective model of economic integration.

Keywords: strategic alliance, economic integration, concern, consortium, trust, conglomerate, association.

JEL-codes: F15, F60, M20.