

Н. А. Зенкевич¹, А. Ф. Королева¹, Ж. А. Мамедова¹

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОСТИ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

¹ Санкт-Петербургский государственный университет, Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., д. 7/9

В статье рассмотрена проблема оценки устойчивости стратегического альянса в форме совместного предприятия. Длительность существования такого альянса обуславливается долгосрочной мотивацией участников на достижение поставленных целей, которая, в свою очередь, определяется устойчивостью альянса. Проведенный анализ существующих работ в области устойчивости выявил определенную фрагментарность таких исследований. Известные работы направлены в основном на изучение различного рода внешних и внутренних факторов, которые могут влиять на устойчивость совместного предприятия. При этом до сих пор не было представлено единой концепции совместного предприятия и его устойчивости. Авторами предложен оригинальный подход к определению устойчивости стратегического альянса и его концептуализации, который позволяет оценивать устойчивость на основе учета как внешних, так и внутренних факторов.

Ключевые слова: стратегический альянс, совместное предприятие, устойчивость совместного предприятия, внутренняя устойчивость, внешняя устойчивость.

CONCEPT OF JOINT VENTURE'S STABILITY

N. A. Zenkevich¹, A. F. Koroleva¹, Zh. A. Mamedova¹

¹ St. Petersburg State University, 7/9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation

In this paper the problem of alliance in the form of joint venture stability evaluation is considered. The longevity of joint venture's existence is determined by long term motivation of alliance partners to achieve stated goals, which in turn, is determined by alliance stability. Analysis of the existing papers on alliance stability topic showed that the research is very fragmented. Most well-known papers in the area are mainly focused on the investigation of different internal and external factors that can influence joint venture stability. At the same time, no joint venture stability definition and concept has been suggested. For this reason, authors developed original approach to the definition of strategic alliance stability

and its' conceptualization which allows evaluation of stability, taking into account influence of both, internal and external factors.

Key words: strategic alliance, joint venture, joint venture stability, internal stability, external stability.

ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия глобализация экономики растет высокими темпами, что влияет на быстрые изменения рыночной структуры, конкурентной и информационной среды бизнеса. При этом потребители становятся все более осведомленными и требовательными по отношению к качеству и потребительским свойствам продукции. В таких условиях производственной компании в одиночку очень сложно обеспечивать свои потребности в ресурсах, технологиях, навыках, компетенциях, знаниях и информации, необходимые для достижения собственных конкурентных преимуществ. Поэтому стратегические альянсы в целом и совместные предприятия (СП) в частности становятся эффективным стратегическим инструментом конкурентной борьбы [Шувалова, 2008]. Создание совместных предприятий позволяет компаниям-партнерам относительно быстро расширить свое географическое присутствие, выйти на новые рынки, получить доступ к новым знаниям, информации, навыкам, технологиям и необходимым компетенциям. Именно поэтому многие производственные компании видят в создании совместного предприятия источник своих конкурентных преимуществ в условиях глобализации рынков.

В исследованиях по стратегическим альянсам обычно выделяют следующие основные причины создания СП.

Разделение рисков. При разработке и продвижении нового продукта риски неудачи компании достаточно высоки. Эта проблема особенно актуальна в высокотехнологичных и инновационных отраслях. Для снижения таких рисков (например, при разработке нового двигателя) компания создает СП с другой компанией, которая обладает специфическими компетенциями в области таких разработок, для увеличения шансов на успех и ускорения инновационного процесса по сравнению с конкурентами.

Отдача от масштаба. Многие совместные предприятия организуются для уменьшения общих затрат на производство и дистрибьюцию продукции с целью увеличения объемов производства.

Препятствие конкурентной угрозе. Если крупная иностранная компания стремится войти на отечественный рынок, то местные компании могут создавать СП с целью противостоять конкурентной угрозе со стороны иностранной компании.

Новые технологические стандарты. В эпоху технологических инноваций в бизнесе имеет место борьба за установление новых технологических стан-

дартов, таких как размер сим-карты, стандарт карты памяти для компьютеров, конфигурация разъемов для зарядных устройств аккумуляторов и т.п. В этих условиях компаниям выгодно создавать совместные предприятия для производства и продвижения по-новому стандартизированной продукции.

Выход на новый рынок. Внешняя по отношению к рынку компания может создавать совместное предприятие с действующей местной компанией для скорейшего преодоления барьеров на вход. В ряде случаев СП может являться единственным легитимным способом выхода на географически новый рынок, защищенный национальным законодательством и иными барьерами.

Получение доступа к ресурсам и компетенциям. Если у компании недостаточно ресурсов или компетенций для осуществления поставленных стратегических целей, то она может создать СП с партнерами для решения этих проблем.

Статья посвящена изучению совместных предприятий с целью разработки концепции устойчивости данного вида стратегического альянса (и в дальнейшем методологии оценки такой устойчивости) и имеет следующую структуру. В первом разделе на основе анализа литературы по существующим подходам к определению и классификации совместных предприятий и обобщения результатов ранее проведенных исследований сформулирована концепция совместного предприятия как объекта дальнейшего исследования. Во втором разделе предложена авторская трактовка концепции устойчивости совместного предприятия как предмета исследования с учетом анализа и интеграции существующих в литературе взглядов на устойчивость СП. Предлагаемая концепция устойчивости СП является новой, имеет ряд преимуществ над разработанными ранее и позволяет более глубоко понять природу устойчивости этой формы стратегического альянса.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АЛЬЯНС И СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Определим совместное предприятие как частный случай стратегического альянса, который представляет собой более широкий класс межфирменной кооперации.

Исторически термин «стратегический альянс» появился в научной литературе чуть менее ста лет назад. В экономической литературе его впервые ввел Хокси [Hoxie, 1923] для различных видов объединений профессиональных работников. Через 30 лет М.Эстей [Estey, 1955] также решил использовать терминологию Р.Хокси для исследования результативности деятельности профессиональных союзов. Поэтому в первоначальной трактовке термин «стратегический альянс» означал союз между «зависимой» организацией (нуждающейся в помощи по достижению собственных целей) и экономически самодостаточной фирмой, способной за счет своей высокой

позиции в отрасли обеспечить необходимую помощь зависимой стороне. Ранние исследователи при этом подчеркивали, что стратегический альянс не обязательно должен быть образован на основе формального соглашения и часто бывает неформальным, устным или даже тайным.

Несмотря на то что термин «стратегический альянс» начал активно использоваться только в 1980-х гг., исследователи и деловые консультанты уже в 1930-х гг. стали интересоваться формами межфирменной кооперации. Так, Э. Гаулт в известной работе [Gault, 1937] исследовал проблему кооперации бизнес-групп в маркетинговой области. На основе проведенного анализа выгод компаний от использования совместных действий в работе предсказан широкомасштабный рост межфирменной кооперации в ближайшие десятилетия.

В середине прошлого века другим направлением исследований межфирменной кооперации было изучение совместных предприятий. С развитием средств связи и транспорта компаниям становятся все более доступны национальные рынки других стран. Особенно активно осваивались новые рынки Европы и Азии компаниями США, которые внедряли новый для того времени способ выхода на иностранные рынки путем создания СП, все капитальные активы которого принадлежали двум или более независимым компаниям. Поэтому практически все работы этого периода посвящены анализу международных СП, создаваемых с целью экспансии на иностранные рынки. Вплоть до конца 1970-х гг. СП рассматривались экономистами как вспомогательный инструмент компании при освоении географически новых рынков. При этом стратегические аспекты кооперации компаний оставались за пределами экономического анализа.

Подходы к определению стратегического альянса. В настоящее время термин «альянс», или «стратегический альянс», имеет широкое значение, которое охватывает много форм межорганизационного взаимодействия. При этом альянс представляет собой организационную форму, которая включает в себя нечто большее, чем просто рыночная транзакция, форма контрактных отношений, слияние или поглощение компаний, а также такие формы межорганизационной кооперации, как совместные предприятия, лицензионные соглашения, совместные проекты по разработке продуктов, совместные закупки или производство [Inkpen, 2001].

В настоящее время нет единой трактовки термина «стратегический альянс» и подхода к классификации стратегических альянсов. В табл. 1 приведены лишь некоторые определения термина «стратегический альянс», широко используемые в исследованиях в хронологическом порядке.

Анализ приведенных выше определений показывает, что исследователями подчеркиваются различные характерные черты, присущие альянсам. Во всех случаях констатируется, что альянс представляет собой кооператив-

ное соглашение между компаниями-партнерами. При этом подчеркиваются добровольность участия фирм в альянсах [Gulati, 1998; Das, Teng, 2000]; получение компаниями экономических выгод или преимуществ от кооперации [Rangan, Yoshino, 1996; Clarke-Hill, Robinson, Bailey, 1998; Das, Teng, 2000; Ireland, Hitt, Vaidyanath, 2002; Todeva, Knoke, 2005]; необходимость участия двух или более организаций [Rangan, Yoshino, 1996; Clarke-Hill, Li, Davies, 1998; Osborn et al., 1998; Dussauge, Garrette, Mitchell, 2000; Contractor, Lorange, 2002; Ireland, Hitt, Vaidyanath, 2002; Pyka, Windrum, 2003; Todeva, Knoke, 2005]. Спорным является присоединение к альянсам кооперативных образований, полученных на основе слияний или поглощений.

Таблица 1

Различные трактовки термина «стратегический альянс»

Авторы	Определение стратегического альянса
1	2
[Hill, Hwang, Kim, 1990, p. 218]	«Стратегические альянсы образуют континуум отношений, где контрактные соглашения лежат на одном конце континуума, обозначая низкий уровень управления альянсом и низкий уровень использования ресурсов, в то время как совместные предприятия находятся на другом конце континуума, характеризуя при этом высокий уровень управления и высокий уровень использования ресурсов»
[Varadarajan, Cunningham, 1995, p. 282]	«Стратегические альянсы — это способ воплощения межорганизационных кооперативных стратегий, который включает в себя объединение специфических ресурсов и навыков организациями, вступившими в кооперацию с целью достижения общих целей, а также индивидуальных целей партнеров по альянсу»
[Rangan, Yoshino, 1996, p. 7]	«Стратегический альянс — это соглашение, которое связывает определенные аспекты деловой деятельности двух и более фирм. Основной связью является торговое партнерство, которое повышает эффективность конкурентных стратегий фирм — участников стратегического альянса путем осуществления взаимовыгодного обмена технологиями, продуктами, навыками и другими типами ресурсов»
[Gulati, 1998, p. 293]	«Стратегические альянсы — это добровольные соглашения между фирмами, которые включают в себя обмен и общее использование ресурсов или совместные разработки продуктов, технологий и сервисов»
[Das, Teng, 2000, p. 33]	«Стратегические альянсы — это добровольные межфирменные кооперативные соглашения, целью которых является достижение конкурентного преимущества партнерами»

1	2
[Dussauge, Garrette, Mitchell, 2000, p. 99]	«Стратегический альянс — это соглашение между двумя или более независимыми компаниями, которые решили осуществлять какой-либо проект или вести деятельность в какой-то определенной деловой области при помощи совместного координирования необходимых навыков и ресурсов вместо того, чтобы делать это самостоятельно или осуществлять слияние их операций»
[Elmuti, Kathawala, 2001, p. 205]	«Стратегический альянс — это соглашение между фирмами о совместном осуществлении деятельности с использованием методов, которые выходят за рамки обычных видов деятельности компании, однако не могут быть определены как слияние или полное товарищество»
[Hitt, Ireland, Hoskisson, 2007, p. 269]	«Стратегические альянсы — это партнерские отношения между фирмами, при которых их ресурсы, способности, а также основные виды деятельности объединяются для преследования общих интересов в разработке, производстве и распространении продуктов или сервисов»
[Pyka, Windrum, 2003, p. 245]	«Стратегический альянс — это кооперативное соглашение между двумя или более автономными фирмами, преследующими общие цели или работающими в направлении решения общих задач в течение некоторого периода постоянного (устойчивого) взаимодействия»
[Contractor, Lorange, 2002, p. 486]	«Альянс — это любая форма межорганизационной кооперации, которая находится между такими крайними состояниями, как отдельные краткосрочные контракты и полное слияние двух или более организаций»
[Ireland, Hitt, Vaidyanath, 2002, p. 413]	«Стратегические альянсы — это кооперативные соглашения между двумя или более фирмами с целью улучшения их позиций и результатов деятельности путем совместного использования ресурсов»
[Clarke-Hill, Robinson, Bailey, 1998, p. 300]	«Стратегический альянс представляет собой коалицию двух или более организаций с целью достижения взаимовыгодных стратегически значимых целей и задач»
[Todeva, Knoke, 2005, p. 125]	«Стратегический альянс может быть образован по меньшей мере двумя фирмами, которые на законных основаниях остаются независимыми после образования альянса, делят преимущества и управленческий контроль по осуществлению поставленных задач и ведут непрерывную деятельность в одной или более стратегически значимых областях, таких как технологии или продукты»

Многообразие взглядов на стратегический альянс в научной литературе связано с разными целями проводимых исследований. Обобщая различные точки зрения исследователей на понятие стратегического альянса, представляется возможным выделить характерные свойства, которым должен удовлетворять термин «стратегический альянс», а именно: стратегический альянс является формой реализации кооперативной стратегии компаний-партнеров, которые преследуют общие и могут иметь также свои частные цели; необходимо участие по крайней мере двух компаний-партнеров; компании-партнеры остаются юридически независимыми; компании-партнеры совместно осуществляют управленческий контроль, а также распределяют выгоды от кооперации.

Одной из важных характеристик альянса является формальная независимость компаний-партнеров [Inkpen, 2001], хотя кооперация делает партнеров взаимозависимыми в рамках альянса [Inkpen, 2001; Ireland, Hitt, Vaidyanath, 2002]. Данный факт обозначает разницу между альянсами и слияниями или поглощениями. Взаимозависимость компаний-партнеров осложняется неопределенностью в отношении поведения партнеров [Inkpen, 2001].

Поскольку в статье рассматривается устойчивость стратегических альянсов, то в ее рамках подразумевается долгосрочное сотрудничество компаний-партнеров (не менее 5 лет) в отличие от совместной рыночной транзакции или краткосрочных соглашений. Необходимо отметить, что в литературе очень часто термин «стратегический альянс» используют именно для обозначения долгосрочного сотрудничества, хотя, по сути, он является временной организационной формой [Das, 2006].

В данной работе под *стратегическим альянсом* понимается *долгосрочное кооперативное соглашение между компаниями-партнерами, которые остаются юридически независимыми после образования альянса, делят выгоды от кооперации и управленческий контроль по осуществлению поставленных задач, а также проводят непрерывную деятельность в одной или более стратегически значимых областях, таких как технологии или продукты.*

Понятие совместного предприятия. СП в данной работе рассматривается как частный случай стратегического альянса в рамках их классификации по привлечению капитала компаний-партнеров в альянс. При этом следует различать альянсы с привлечением капитала и без такового.

В *стратегических альянсах с привлечением капитала (equity strategic alliance)* компании-партнеры создают юридически независимую компанию (СП), объединяя часть своих активов. Совместные предприятия обычно создаются для установления долгосрочных отношений между партнерами, а также с целью передачи неявных знаний. Они могут иметь как равные, так и различные доли участия в предприятии.

К стратегическим альянсам без привлечения капитала (*non-equity strategic alliances*) относятся соглашения на поставку, производство или распространение продуктов и сервисов без образования СПЮ а также кооперативные соглашения в областях маркетинговой деятельности или обмена знаниями. Альянсы такого типа являются менее формальными. Однако такие альянсы не всегда являются подходящими для осуществления сложных совместных проектов, требующих эффективных путей долгосрочного использования совместных ресурсов или обмена компетенциями между партнерами.

В силу особой исторической роли совместного предприятия в развитии российской экономики в ряде отечественных работ наблюдается замена понятий стратегического альянса и совместного предприятия, что осложняет читателю понимание различий в терминологии. Так, в работе [Стровский, 1999] приводятся определения совместного предприятия в широком и узком смысле, которые, по существу, повторяют определения стратегического альянса и совместного предприятия.

В данной работе под *совместным предприятием* понимается *стратегический альянс с привлечением капитала* в соответствии с ранее приведенными трактовками понятий.

Далее рассматриваются только стратегические альянсы с привлечением капитала (СП), поэтому термины «стратегический альянс» и «совместное предприятие» можно рассматривать как синонимы, если это не оговорено особо.

Классификация совместных предприятий. В первую очередь можно различать совместные предприятия по количеству компаний-партнеров: между двумя (*двусторонние*) и многими партнерами (*многосторонние*). Первый тип СП как наиболее простой чаще встречается в практике бизнеса [Das, Tang, 2002]. Многосторонние альянсы менее изучены, поскольку они представляют более сложные объекты управления. Последнее время в литературе помимо многосторонних альянсов можно встретить термин «стратегическая сеть» (*strategic network*), который обозначает многостороннее объединение организационных форм, которые образованы компаниями-партнерами, заключившими сразу несколько кооперативных соглашений [Hitt, Ireland, Hoskisson, 2007].

Совместные предприятия могут создаваться компаниями как одной отрасли (*внутриотраслевой альянс*), так и различных отраслей (*межотраслевой альянс*).

Эволюция концепции стратегического альянса и совместного предприятия. Первые попытки проанализировать стратегические аспекты кооперации компаний были предприняты в конце 1970-х гг. В 1976 г. были опубликованы статьи, объясняющие создание совместных предприятий с позиций *теории ресурсной зависимости* [Pfeffer, Nowak, 1976; Pfeffer, Salancik,

1978], которая исследует зависимость ресурсов и силы компаний, имеющих доступ к ресурсам или обладающих ими, от других компаний. Согласно теории ресурсной зависимости, у компании есть две причины для создания совместного предприятия [Das, Teng, 2000; Grant, Baden-Fuller, 2004]:

- 1) получение доступа к важным ресурсам компании-партнера;
- 2) увеличение контроля над компаниями-партнерами.

Следующее десятилетие характеризуется расцветом СП в практике бизнеса в плане многообразия форм и целей кооперации. Поэтому в конце 1980-х — начале 1990-х гг. феномен образования стратегических альянсов (и совместных предприятий, в частности) был объяснен с позиций сразу нескольких теорий: ресурсной концепции, теории динамических способностей, концепции рыночной силы и теории транзакционных издержек.

Согласно ресурсной концепции, основной причиной образования совместного предприятия является желание сохранить или достичь обладания желаемыми ресурсами. Иными словами, компании получают доступ к ресурсам своих партнеров, что позволяет приобрести такой набор ресурсов в рамках СП, который будет иметь наибольшую ценность для альянса [Eisenhardt, Schoonhoven, 1996; Das, Teng, 2000; Harrison et al., 2001].

Различие между ресурсной концепцией и теорией ресурсной зависимости состоит в том, что первая изучает внутренние ресурсы, поскольку компаниям необходим набор редких и ценных ресурсов для обеспечения конкурентоспособности. Совместные предприятия могут быть использованы для достижения этой задачи. В то же время теория ресурсной зависимости концентрирует свое внимание исключительно на ресурсах, которые могут быть получены из внешней среды [Barringer, Harrison, 2000]. Это, в свою очередь, приводит к созданию механизмов зависимости от ресурсов и управления властью.

Другие исследователи использовали теорию рыночной силы для объяснения причин образования совместных предприятий [Kogut, 1988; Hagedoorn, 1993; Barringer, Harrison, 2000]. Согласно теории рыночной силы, компания создает СП для того, чтобы улучшить свое конкурентное положение по отношению к своим соперникам [Kogut, 1988]. Это включает не только улучшение конкурентной позиции самой компании, но и шаги, направленные на сдерживание попыток конкурентов улучшить свою позицию. Кроме того, компании используют совместные предприятия как средство увеличения власти на рынке. Эмпирические исследования показали [Hagedoorn, 1993], что компании используют альянсы для входа на рынок и как инструмент воздействия на структуру рынка.

Согласно теории транзакционных издержек, совместные предприятия и альянсы являются одним из способов избежать неэффективных транзакционных издержек. Транзакция может быть неэффективной по двум причинам: во-первых, рыночная транзакция делает компанию зависимой от

других компаний [Kogut, 1988]; во-вторых, сами рынки могут быть неэффективными, что приведет к высоким транзакционным издержкам. Производство компании также может быть неэффективным, например, вследствие недостаточности знаний, компетенций, технологий или человеческих ресурсов. Поэтому в случае, когда производственные издержки высоки, рынки неэффективны, а слияния и поглощения влекут за собой дополнительные издержки, такая организационная форма, как совместное предприятие, может оказаться наиболее перспективной стратегической альтернативой.

Конец последней декады прошлого века характеризуется новым направлением развития ресурсной концепции — концепцией динамических способностей [Teese, Pisano, Shuen, 1997; Sanchez, 2001]. В рамках данной концепции совместные предприятия создаются с целью получения доступа к редким, труднокопируемым, неимитируемым, нематериальным активам своих партнеров (включая знания). В рамках СП компании получают доступ к нематериальным активам своих партнеров по альянсу и имеют возможность их интернализировать [Dussauge, Garrette, Mitchell, 2000]. Ряд интересных исследований сосредоточен на аспекте обучения в рамках альянса (см., напр.: [Hamel, 1991; Inkpen, Beamish, 1997; Dussauge, Garrette, Mitchell, 2000]).

На рубеже XXI в., когда неотъемлемой частью стратегии компании стало создание стратегических альянсов, а их число и сложность постоянно увеличивались (в настоящее время некоторые компании имеют около тысячи стратегических партнерств с различными компаниями), получил развитие социальный подход к их изучению. В рамках этого подхода сформировалось два направления исследований: отношенческий подход и подход сетевых структур.

Отношенческий подход рассматривает СП с точки зрения взаимодействия социальных систем, поскольку в реальном мире создание СП обусловлено не только экономическими, но и отношенческими характеристиками, такими как доверие, репутация и коммуникации. Согласно данному подходу [Seabright, Levinthal, Fichman, 1992], отношения между партнерами формируются, развиваются, ухудшаются и в конце концов завершаются в результате повторяющихся отношенческих взаимодействий, которые влияют на успех или неудачу альянса в целом.

Одним из важнейших отношенческих факторов является доверие [Aripino, de la Torre, 1998; Inkpen, Currall, 2004]. Доверие определяет ожидания компаний в СП относительно поведения своих партнеров. В частности, отношения между партнерами могут быть честными и не являться оппортунистическими [Gulati, 1995]. В статье [Koza, Lewin, 1998] на основе проведенного исследования показано, что в успешных совместных предприятиях партнеры доверяли друг другу, в то время как в неуспешных СП доверие было потеряно или отсутствовало.

Сетевой подход изучает взаимодействие элементов рынка, который представляет собой множество компаний (элементов), так или иначе взаимодействующих друг с другом [Gulati, 1998; Wilkinson, Young, 2002]. Эти элементы и их взаимоотношения образуют социальную сеть, охватывающую исследуемую компанию и ее альянсы (в том числе и совместные предприятия), в которых она состоит [Gulati, 1998]. Социальная сеть фирмы, в которой она находится, влияет на ее поведение и деятельность. Гулати приводит некоторые примеры влияния социальной сети на компании. Так, социальная сеть позволяет увидеть новые возможности создания СП для компании, а также определяет то, как часто и с кем компания образует совместные предприятия. Кроме того, если две фирмы образуют альянс, то их положение в сети и близость определяют форму управления альянсом. В отличие от предыдущих описанных подходов к изучению альянсов, подход сетевых структур в первую очередь является механизмом выявления связей и отношений компании.

В новом тысячелетии преобладающими подходами к анализу стратегических альянсов и совместных предприятий стали концепция динамических способностей, а также сетевой и отношенческий подходы. Основное внимание во всех вышеперечисленных теориях уделяется выявлению причин, по которым фирмы решают создать совместные предприятия, а также факторам, влияющим на результаты совместной деятельности. Вопросы о том, насколько успешно СП развиваются на протяжении длительного временного промежутка, причины успехов и неудач, а также прекращения его существования остаются малоизученными. В настоящее время в научной литературе нет подходящей теории, которая могла бы спрогнозировать динамическую перспективу развития альянсов и совместных предприятий.

Одной из причин создавшегося положения дел является статичность существующих подходов, что не всегда позволяет объяснить реальность функционирования альянсов на длительную перспективу. Не очень убедительно на основе таких подходов давать объяснения поведению СП, которому требуется период формирования от нескольких месяцев до нескольких лет и которое функционирует годами и даже десятилетиями, прежде чем прекратит свое существование. Жизненный цикл совместного предприятия включает в себя три этапа: этап формирования альянса, этап реализации и этап его завершения.

Первый этап включает в себя внутрифирменные приготовления, выбор партнера, а также переговоры относительно состава совместного предприятия и кооперативного соглашения в его рамках. На втором этапе (реализация) СП начинает функционировать, и его управление должно производиться таким образом, чтобы поддерживать существование и сдерживать давление неблагоприятных внутренних и внешних факторов, которые могут

оказать влияние как на текущие результаты, так и на перспективы продолжения самой совместной деятельности СП. Наконец, на третьем этапе (завершение) совместное предприятие заканчивает свое существование, что совсем не обязательно означает его несостоятельность.

Динамическая перспектива альянса имеет прямое отношение к взаимодействию партнеров по альянсу на протяжении всего времени существования альянса. Определяющими факторами взаимоотношений между партнерами в СП являются: доверие, вовлеченность, баланс сил и координация между партнерами. Несмотря на то что указанные факторы довольно часто являются предметом исследований [Doz, 1996; Arino, de la Torre, 1998; Koza, Lewin, 1998; Das, Teng, 2002], развитию отношений партнеров на длительную перспективу до сих пор не уделяется достаточного внимания [Inkpen, 2001].

Результаты деятельности совместного предприятия. Исследователи акцентируют особое внимание на результатах деятельности совместных предприятий, определении степени их успешности. Однако данная область исследований является проблематичной, поскольку до сих пор не существует единого мнения ни о том, какой набор факторов определяет деятельность совместного предприятия, ни о том, как оценить ее результаты.

Существует несколько способов определения деятельности СП (с точки зрения его успешности или неуспешности). Индикаторами успешности совместного предприятия могут быть показатели его выживаемости и длительности существования [Pangarkar, 2003]. С одной стороны, длительный период существования СП может свидетельствовать о его успешности и удовлетворенности компаниями своим партнерством. Существующие длительный период совместные предприятия дают возможность партнерам обмениваться знаниями и достигать хороших результатов в рамках альянса. С другой стороны, преждевременное окончание альянса еще не означает его неуспешности, так же как и длительное существование СП не всегда говорит о его успешности. Поэтому длительность альянса может быть одним из показателей успешности деятельности СП, но не единственным.

Результаты деятельности совместного предприятия можно определять также на основе следующих подходов.

- ♦ *Достижение стратегической цели* [Parkhe, 1993]. Результаты деятельности СП рассматриваются с точки зрения достижения поставленной цели, которую преследовали компании при формировании альянса.
- ♦ *Финансовые показатели результатов деятельности совместного предприятия* [Combs, Ketchen, 1999]. Так, в качестве финансовых показателей для оценки результатов деятельности СП часто рассматриваются затраты, рост объема продаж, прибыль.

- ♦ *Обмен знаниями среди партнеров по альянсу* [Kale, Dyer, Singh, 2002]. Довольно часто фирмы решают создать СП, преследуя нефинансовые субъективные цели, такие как получение новой технологии или знаний о новом рынке. В случае если один, несколько или все партнеры не достигли поставленной цели, такой альянс может рассматриваться участниками как неуспешный, несмотря на то что они могут быть удовлетворены финансовыми результатами деятельности СП. Однако субъективные показатели для оценки результатов деятельности СП были подвергнуты критике за пристрастность в их определении и неточность оценки.

Следует отметить, что использование указанных подходов может иметь позитивные результаты для совместного предприятия, но это еще не дает гарантии того, что партнерские отношения будут успешными в смысле кооперации и конструктивных взаимоотношений, и наоборот. Эти соображения приводят к необходимости формулировки иного подхода оценки успешности СП, включающего его анализ с позиций динамической перспективы.

УСТОЙЧИВОСТЬ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В качестве альтернативного показателя результатов деятельности совместного предприятия можно рассматривать показатель устойчивости альянса [Mohr, 2006]. Устойчивые совместные предприятия могут существовать более длительное время, чем неустойчивые, при этом в рамках первых повышается вероятность того, что участники альянса достигнут желаемых целей и высоких финансовых показателей деятельности. Однако, несмотря на увеличивающееся число образованных альянсов, совместные предприятия оборачиваются неудачей чаще, чем деятельность независимых фирм, создание филиалов и дочерних предприятий, а также осуществление сделок по слиянию и поглощению [Александровский, Фоменков, 2011]. В связи с этим возникает необходимость более детального исследования самого понятия устойчивости СП.

Многие исследователи рассматривают в качестве показателя устойчивости СП оценку результатов его деятельности [Geringer, Hebert, 1991]. Однако, по мнению авторов, более корректно рассматривать показатель устойчивости совместного предприятия не как способ оценки результатов его деятельности, а как определяющий фактор для достижения желаемых результатов. Устойчивость жизненно необходима для развития, эволюции и выживания СП, также она является одновременно необходимым условием и хорошей оценкой для получения выгод от деятельности совместного предприятия и его успеха [Beamish, Inkpen, 1995; Dussauge, Garrette, 1995]. Как только совместное предприятие создано, его устойчивость становится

«условием для извлечения конкурентоспособных выгод от участия в стратегических альянсах» [Bidault, Salgado, 2001, p. 619].

В настоящее время в литературе не обнаружено единой точки зрения на концепцию устойчивости как стратегических альянсов в целом, так и совместных предприятий в частности. Это, по нашему мнению, во многом объясняет и тот факт, что устойчивость альянсов является одним из наименее изученных аспектов.

Эволюция концепции устойчивости совместного предприятия. Впервые термин «устойчивость совместного предприятия» был введен в 1971 г. в работе [Franko, 1971]. На основе эмпирического исследования 170 совместных предприятий, базировавшихся в США, Л. Франко проанализировал случаи, в которых, по его мнению, отсутствовала устойчивость. Основным выводом работы заключался в том, что альянс неустойчив в случае, когда партнер меняет или продает свою долю в альянсе либо альянс ликвидируется.

Существующие подходы к оценке устойчивости совместных предприятий приведены в табл. 2. Условное временное разделение работ на два периода связано с тем, что более ранние работы в основном полагаются на степень учета иностранным партнером особенностей ведения бизнеса в стране базирования альянса [Kogut, 1989; Beamish, Inkpen, 1995]. Исследования, относящиеся к позднему периоду, рассматривают рыночную силу каждого из партнеров как основной фактор, влияющий на устойчивость СП [Inkpen, Beamish, 1997; Sim, Ali, 2000; Gill, Butler, 2003].

Таблица 2

**Исследования понятия устойчивости совместного предприятия
(1997–2005 гг.)**

Авторы исследования	Подход	Факторы устойчивости и гипотезы
1	2	3
[Inkpen, Beamish, 1997]	Концептуальная модель	Переговорная сила каждого из партнеров является основным фактором, влияющим на устойчивость альянса
[Yan, 1998]	Концептуальная модель	Факторы неустойчивости: неожиданные обстоятельства, отсутствие экономической выгоды, малая рыночная сила одного из партнеров альянса, отсутствие возможности обучения внутри альянса
[Yang, Zeng, 1999]	Концептуальная модель	Для понимания устойчивости стратегического альянса необходимо сравнить его результаты с результатами, которые могли бы быть достигнуты в условиях отсутствия кооперации

Окончание табл. 2

1	2	3
[Sim, Ali, 2000]	Эмпирическое исследование	Психологическое расстояние между партнерами и их желание сотрудничать являются основными факторами устойчивости СП
[Das, Teng, 2000]	Концептуальная модель	Сотрудничество/конкуренция, жесткая структура/гибкость, ориентация на краткосрочные/долгосрочные результаты как основные факторы устойчивости
[Bidault, Salgado, 2001]	Кейс-метод	Организационная сложность СП ведет к отклонению от основной цели создания и, соответственно, к его неустойчивости
[Gill, Butler, 2003]	Кейс-метод	Основные факторы: доверие партнеров, конфликты и сила их зависимости друг от друга
[Ernst, Bamford, 2005]	Практика	Постоянная реструктуризация и пересмотр организационной структуры гарантируют устойчивость СП
[Nakamura, 2005]	Эмпирическое исследование	Передача опыта внутри СП со временем может изменить рыночную силу партнеров, что приведет к реструктуризации и, соответственно, к его неустойчивости

Межкультурные различия между компаниями являются неотъемлемой частью межкультурных альянсов, которые определяются как партнерские отношения, формирующиеся между компаниями из разных стран с целью удовлетворения взаимных интересов и обмена ресурсами и возможностями [Doz, Hamel, 1998; Yan, Luo, 2001].

Можно привести следующий пример: осенью 1991 г. компания Vitro, S.A., мексиканский производитель стекла, подписала соглашение о создании совместного предприятия с американской компанией Corning Inc. В течение последующих нескольких лет компании существовали в конфликте интересов. В первую очередь они были связаны с управлением совместным предприятием — в Мексике все решения принимает непосредственно топ-менеджмент, что значительно замедляло темп работы, к которому привыкла американская сторона. Маркетинговая стратегия Vitro была менее агрессивной, чем у компании Corning Inc. Это было объяснялось тем, что мексиканская компания долгое время вела свою деятельность в условиях закрытой экономики. Несмотря на то что выбор партнеров был подобран стратегически верно (Corning Inc. специализировалась на выплавке стекла и кухонных принадлежностях, а Vitro — на изготовлении посуды из стекла и т.д.) и альянс являлся экономически привлекательным для обеих сторон,

в 1994 г. партнеры вернули вложенные в СП деньги и прекратили совместную деятельность в связи с непреодолимыми разногласиями [Doh, 2003].

Рыночная сила партнеров в альянсе во многом определяет устойчивость совместной кооперации. Данный подход был впервые представлен в работе [Inkpen, Beamish, 1997], авторы которой на основе анализа различных совместных предприятий пришли к выводу о том, что основополагающим элементом устойчивости является переговорная сила каждого из партнеров. Кроме того в статье [Nakamura, 2005] был изучен 231 стратегический альянс в период с окончания Второй мировой войны и вплоть до 1971 г. М. Накамура обнаружил, что изменение рыночной силы партнеров может привести к неустойчивости стратегического альянса.

Для наглядности рассмотрим пример стратегического альянса между норвежской компанией Statoil и британской BP — одними из крупнейших представителей нефтегазовой отрасли в мире. В 1991 г. компании объединились для создания совместного предприятия, направленного на достижение долгосрочных стратегических целей обоих партнеров. Компания BP, несмотря на свой многолетний международный опыт, оказалась в затруднительном материальном положении, которое не позволяло ей продолжить естественное развитие. В свою очередь, Statoil располагала значительными материальными ресурсами в условиях отсутствия ведения международной деятельности, что также не давало ей возможность продолжить свое развитие. Доля участия компании BP в СП составляла 66,65%, а компании Statoil — 33,35%. К моменту, когда Statoil достигла значительных успехов на международном рынке, разрабатывая месторождения самостоятельно, повышая таким образом свою рыночную силу, альянс прекратил деятельность. Изменение силы партнеров в этом случае оказало значительное воздействие на устойчивость совместного предприятия.

Другое направление исследований устойчивости совместных предприятий было связано с изучением внешних факторов, таких как изменение внешней среды, непредвиденные обстоятельства, неблагоприятная экономическая ситуация, ведущая к ухудшению финансовых результатов альянса [Yan, 1998]. Таким образом, отсутствовало комплексное изучение внутренних и внешних факторов, несмотря на то что в ситуации реального бизнеса необходимо учитывать их одновременно.

Для исследования устойчивости действующих совместных предприятий чаще всего используются статические методы. Основным является подход, направленный на изучение результатов СП на его завершающей стадии. В ходе таких исследований анализируются факторы, повлиявшие на решение о кооперации фирм. При этом особое внимание в литературе отводится анализу случаев неустойчивости СП и влияющих на него факторов. В данной статье по большей части рассматривается проблема успешного

развития СП в долгосрочном периоде его реализации, для чего необходимо изучение контрактных отношений между компаниями [Jiang, Li, Gao, 2008]. Анализ устойчивости в долгосрочной перспективе позволяет еще на стадии формирования альянса предусмотреть и сократить возможные потери каждой из компаний-партнеров.

Еще одним узким местом в области исследований устойчивости совместных предприятий является отсутствие в настоящее время ее строгой концептуализации. По этой причине возникает несколько проблем:

- ♦ понимание устойчивости СП в различных работах может меняться в зависимости от целей исследования и теоретической позиции ученого. Это, в свою очередь, приводит к противоречивым предположениям, большому разнообразию концепций, неубедительной аргументации [De Rond, Bouchikhi, 2004];
- ♦ нередко ученые не делают различий между понятиями устойчивости и неустойчивости СП. Так, в работах, посвященных устойчивости альянса, исследователи часто переходят к анализу обратного явления — неустойчивости альянса — или смешивают эти понятия;
- ♦ во многих исследованиях устойчивость альянса рассматривается в отношении некоторого конкретного типа совместного предприятия, например международного совместного предприятия, что препятствует обобщению результатов на другие формы стратегических альянсов;
- ♦ часто исследования устойчивости (неустойчивости) проводятся не путем ее оценки, а только через выявление существенных факторов влияния.

Проведя анализ работ, посвященных исследованию устойчивости СП, авторам удалось обнаружить в них всего лишь одно определение устойчивости и два определения неустойчивости альянса (табл. 3).

Таблица 3

Определения устойчивости/неустойчивости совместного предприятия

Авторы	Определение
[Jiang, Li, Gao, 2008, p. 178]	«Устойчивость альянса — это степень, в которой альянс может существовать и успешно развиваться, основываясь на эффективных отношениях сотрудничества между всеми партнерами»
[Inkpen, Beamish, 1997, p. 182]	«Неустойчивость определяется как значимое изменение состояния отношений между партнерами, которое является незапланированным и досрочным для одного или обоих партнеров»
[Das, Teng, 2000, p. 77]	«Неустойчивость альянса вызвана значимыми незапланированными изменениями или незапланированным для одного и более партнеров окончанием существования альянса»

Как видно из приведенных определений, все они являются довольно абстрактными и сложно поддающимися практической операционализации. Так, из определения устойчивости, предложенного в [Jiang, Li, Gao, 2008], не ясно, что такое степень эффективных отношений между партнерами и как она может быть измерена. Согласно [Inkpen, Beamish, 1997; Das, Teng, 2000], все совместные предприятия, не удовлетворяющие определениям неустойчивости, являются устойчивыми. Однако аргументация такой позиции отсутствует.

В рамках настоящей статьи при исследовании динамического развития совместных предприятий устойчивость альянса рассматривается в качестве необходимого условия для достижения наилучшего результата деятельности СП. Представляется, что для устойчивости совместного предприятия в компании должна сохраняться мотивация к кооперации в течение всего периода существования, в то время как на мотивацию партнеров могут влиять различные внутренние и внешние факторы.

Мы не нашли специфических отличий в феномене устойчивости СП по сравнению со стратегическим альянсом. На наш взгляд, *под устойчивостью стратегического альянса следует понимать успешность его деятельности в период реализации в условиях непрерывной мотивации каждой компании-партнера на достижение максимальных результатов.*

Методы оценки устойчивости стратегических альянсов. Одним из основополагающих теоретических подходов к изучению совместных предприятий является ресурсная концепция [Oliver, 1990; Barringer, Harrison, 2000], направленная на оценку того, насколько полученные в ходе подписания соглашения между компаниями ресурсы помогают уменьшить неопределенность и взаимозависимость [Pfeffer, Salancik, 1978; Harrigan, Newman, 1990].

Методика оценки устойчивости совместных предприятий, основанная на ресурсной концепции, широко представлена в научной литературе. В работе [Provan, Beyer, Kruytbosch, 1980] содержится идея о том, что компания увеличивает свою рыночную силу, тем самым уменьшая зависимость от поставщиков ресурсов путем создания совместных предприятий. В дальнейшем была доказана связь между размером компании и выигрышем от кооперации — крупные партнеры получают меньше от кооперативных соглашений, соответственно, СП крупнейших компаний менее устойчивы [Das, Sen, Sengupta, 1998].

В начале XXI в. особое внимание уделялось международным совместным предприятиям в связи с интеграцией ресурсов в мировой экономике. Международное СП являлось устойчивым в случае, когда оба партнера были зависимы друг от друга, но стратегический контроль оставался у той компании, которая обладала наибольшими ресурсами [Yan, Gray, 2001]. Воз-

возможность незаконного присвоения ресурсов путем создания межорганизационных отношений и формирование различных стратегий защиты для малых компаний были проанализированы в более поздних исследованиях [Katila, Rosenberg, Eisenhardt, 2008].

Ресурсная концепция зачастую используется совместно с теорией сетей [Gulati, 1995], так как применяет те же подходы к оценке зависимости партнеров, но уделяет большее внимание социальному контексту отношений. Кроме того, она используется совместно с теорией игр и теориями об организационном поведении для оценки силы партнера [Saxton, 1997], с теорией агентских соглашений — для построения модели разделения контроля в альянсе [Kumar, Seth, 1998], теорией транзакционных издержек в целях расчета дальнейших действий партнера [Elg, 2000; Steensma et al., 2000]. Однако, несмотря на широкую применимость ресурсной концепции, существует необходимость в более практическом подходе к оценке устойчивости совместных предприятий, который позволил бы более точно оценить их устойчивость, тем самым скорректировать стратегическое управление компанией и сократить издержки.

Другие методы, которые носят более теоретический характер, основаны на оценке внешних факторов, влияющих на устойчивость совместных предприятий. К таким факторам относятся, например, структура управления альянсом, а именно: разделение управленческой силы [Dhanaraj, Beamish, 2004] и степень доверия к каждому из партнеров [Fryxell, Dooley, Vryza, 2002]. Поздние работы расширяют круг внешних факторов, влияющих на устойчивость, добавляя к ним степень сложности достижения поставленных перед СП целей, национальность партнеров, опыт участия в альянсах партнеров, а также несоответствие ожиданий партнеров (см., напр.: [McCutchen, Swamidass, Teng, 2008]). Для проверки гипотез в последней работе использовался электронный опрос 490 сотрудников биофармацевтических компаний, проведенный в 1998 г. Авторы применили две модели — двоичную логистическую регрессию и полиномиальную регрессию; альянсы были разделены на две группы — те, которые прекратили свое существование, и те, которые находились на стадии реализации либо успешно завершились (опрашиваемым необходимо было оценить значения трех первых переменных — 1 или 0, и второго набора переменных — от 1 до 8). В связи с тем, что внешние факторы, приведенные для анализа, довольно сложно оценить и восприятие разных сотрудников неодинаково в силу множества причин, зачастую не связанных с отношениями двух компаний между собой, данное эмпирическое исследование не имело практического применения и не предложило универсальной методики оценки устойчивости совместных предприятий.

Многочисленные исследования доказывают влияние различных внутренних или внешних факторов на устойчивость СП, однако не предлагают

практического решения для преодоления неустойчивости. Среди таких факторов — степень обмена информацией между партнерами [Stuart, 2000], доверие партнеров друг к другу [Deitz et al., 2010], степень вовлеченности партнеров в деятельность совместного предприятия [Meschi, Wassmer, 2013].

Внешняя и внутренняя устойчивость совместного предприятия. Анализ существующих подходов свидетельствует о том, что в условиях глобализации и интеграции ресурсов существует острая необходимость в создании методики, выявляющей слабые стороны совместных предприятий и пути решения возникающих проблем. В долгосрочной перспективе это позволяет компаниям следовать скорректированному стратегическому плану развития и сокращать издержки. Разработанная и представленная в данной работе модель включает в себя оценку внешней и внутренней устойчивости СП, охватывающую одновременно анализ всех факторов, влияющих на устойчивость. Более того, модель имеет широкую практическую применимость и может использоваться в оценке СП компаний из любых отраслей.

На наш взгляд, целесообразно не только рассмотреть возможное влияние отдельно взятых факторов на мотивацию партнеров по СП и, как следствие, на его устойчивость, но и ввести комплексное понятие устойчивости, которое позволило бы учитывать все основные факторы, могущие повлиять на устойчивость стратегического сотрудничества между компаниями.

Итак, под устойчивостью понимается успешность СП в период его реализации в условиях мотивации всех партнеров к достижению максимальных результатов деятельности альянса.

Из определения видно, что устойчивость является многоконцептуальным понятием в силу того, что природа мотивации участников совместного предприятия различна и многокомпонентна. Поэтому и факторы, которые влияют на устойчивость, могут иметь различный характер. На рисунке представлена структурная схема концепции устойчивости СП.

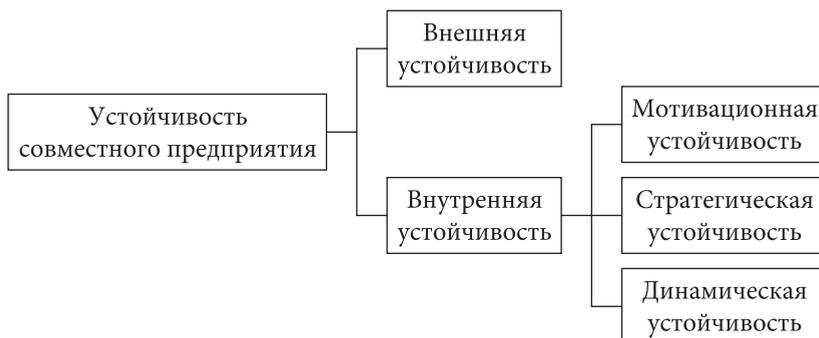


Рисунок. Структурная схема концепции устойчивости совместного предприятия

Следует отметить, что в литературе по стратегическому менеджменту применяется множество различных подходов к определению успешности альянсов в целом и совместных предприятий в частности. Одни подходы позволяют произвести качественную оценку успешности деятельности СП, другие — количественную, основанную на расчете экономических результатов его деятельности.

В связи с тем, что в компаниях принято оценивать достижения посредством экономических показателей, сопоставим понятие успешности совместного предприятия и концепцию *внешней устойчивости СП* следующим образом: совместное предприятие обладает свойством внешней устойчивости, если его экономические результаты имеют восходящий экономический тренд в долгосрочной перспективе.

При восходящем долгосрочном тренде экономических результатов СП партнеры понимают, что их сотрудничество является успешным и альянс приносит экономические выгоды. Таким образом, у партнеров сохраняется долгосрочная мотивация к сотрудничеству как инструменту для достижения выгод от кооперации.

Для пояснения важности влияния долгосрочного экономического тренда приведем теоретический пример. Предположим, что некоторое совместное предприятие начало функционировать в 2004 г., когда долгосрочный тренд его экономических результатов был восходящим. Однако при наступлении мирового финансового кризиса в 2008 г. СП получило отрицательные экономические результаты, что стало причиной образования краткосрочного нисходящего тренда. При этом если все партнеры оценивали ситуацию убыточности как временную и в долгосрочной перспективе видели восходящий тренд экономических выгод, то у них нет мотива сомневаться в стратегической рациональности их партнерства. Если же ситуация, вызванная финансовым кризисом, не позволила оценивать тренд экономических результатов СП как положительный в долгосрочной перспективе, то целесообразность кооперации может быть поставлена партнерами под сомнение, что ведет к внешней неустойчивости такого совместного предприятия.

Концепция внешней устойчивости предоставляет возможность оценивать устойчивость альянса как отдельного экономического объекта. Однако не стоит забывать, что альянс образован компаниями-партнерами, каждая из которых является экономическим объектом и имеет свои экономические интересы. Поэтому на следующем этапе оценки устойчивости альянса следует рассмотреть *внутреннюю или кооперативную устойчивость* [Зенкевич, Петросян, Янг, 2009]. Понятно, что *внутренняя устойчивость обуславливается множеством факторов, таких как удовлетворенность партнеров, уверенность в правильности выбора партнеров совместного предприятия, удовлетворенность распределением выгод от участия в СП между партнерами*

и т. д. В литературе по стратегическому менеджменту существует много исследований (как теоретических, так и эмпирических), посвященных внутренней устойчивости совместного предприятия (см., напр.: [Дайер, Сингх, Кейл, 2009; Gill, Buttler, 2003; Wong, Tjosvold, Zhang, 2005; Kumar, 2011]).

В то же время в кооперативной теории игр введены строгие определения различных видов внутренней устойчивости, а также разработана теоретическая база для их оценки [Зенкевич, Петросян, Янг, 2009].

Поэтому кажется целесообразным объединить подходы стратегического менеджмента и подход теории игр к оценке внутренней устойчивости в качестве альтернативного пути к уже существующим направлениям в теории стратегического менеджмента.

В первую очередь необходимо рассмотреть устойчивость мотивации участников к кооперации. Поэтому одним из компонентов внутренней устойчивости совместного предприятия будет являться *мотивационная устойчивость*.

На успешность кооперации между двумя и более организациями влияют не только внешние и внутренние экономические и другие факторы, но и межличностные отношения партнеров по альянсу [Deitz et al., 2010]. Мотивация к продолжению совместной деятельности поддерживается как целями организации, так и степенью вовлеченности партнеров в постоянное сотрудничество. Ранее отмечалось, что ряд факторов, таких как доверие партнеров друг к другу, а также внимание к межкультурным различиям между партнерами, оказывает воздействие на финансовые показатели совместного предприятия, а именно на его устойчивость.

В целях оценки внутренней устойчивости СП необходимо ввести допущение о том, что компании, входящие в совместное предприятие, рациональны: каждая из них старается максимизировать свою выгоду. Согласно определениям совместного предприятия и стратегического альянса, СП создается в условиях, когда результаты, достигнутые партнерами совместно за счет синергетического эффекта, выше, чем в случае, если бы они работали по отдельности. Следовательно, оба партнера должны сделать все, чтобы каждый из участников СП максимально старался увеличить общий доход кооперации, что бывает в условиях взаимопонимания и доверия между компаниями.

Такой подход необходим для предвидения возможных действий партнеров, чтобы максимизировать выгоду от кооперации. Однако необходимо учитывать, что существуют не только положительные выгоды от совместной работы, но и возможные угрозы, такие как потеря управленческого контроля, контроля над технологиями и ноу-хау. Поэтому анализ мотивационной устойчивости проводится с целью определения мотивации участников совместного предприятия к сотрудничеству с учетом всех возможных обстоятельств.

Авторы также предлагают рассматривать и другие виды внутренней устойчивости — *стратегическую* и *динамическую*, которые хорошо концептуализированы и изучены в кооперативной теории игр [Зенкевич, 2009]. Они позволяют учесть важные аспекты стратегического сотрудничества в рамках альянса, влияющие на его устойчивость.

Важность стратегической устойчивости можно проиллюстрировать на следующем примере. Предположим, что несколько компаний создали совместное предприятие. Однако на этапе реализации СП одному из партнеров показалось, что отношения с выбранными партнерами для создания СП не приносят желаемых результатов, и что, возможно, он мог бы добиться лучших результатов, создав совместное предприятие с другими партнерами или в рамках другого типа взаимодействия с компаниями. При этом решение о досрочном выходе из совместного предприятия сопряжено с множеством издержек. Даже в случае, если один из партнеров находит более выгодную альтернативу участию в данном СП, он не всегда может выйти из альянса и реализовать ее в силу того, что выгоды от реализации другой альтернативы с учетом издержек, связанных с досрочным выходом из СП, могут оказаться меньше, чем те выгоды, которые партнер извлекает из кооперативного соглашения.

Стратегическая устойчивость свидетельствует о том, что никому из партнеров по альянсу по отдельности не выгодно отклоняться от заключенного ими кооперативного соглашения в условиях, когда все остальные партнеры его придерживаются.

При создании СП каждый из партнеров делает стратегический выбор в пользу совместного предприятия. Однако на этапе реализации СП партнеры могут усомниться в правильности этого выбора и, как следствие, начать рассматривать решение о выходе из СП.

Для оценки устойчивости, связанной с распределением выгод от кооперации в рамках совместного предприятия, следует рассмотреть концепцию динамической устойчивости, введенную в теории игр [Зенкевич, Петросян, 2006].

Согласно этой концепции, при создании СП партнеры формируют представление о том, какие выгоды и в каком количестве они получают на момент завершения их соглашения о сотрудничестве на основе соглашения о разделении выгод СП. Динамическая устойчивость предполагает, что *при рассмотрении одного партнера в какой-то момент реализации совместного предприятия выгоды, которые он уже получил в рамках сотрудничества, в совокупности с теми выгодами, которые он еще только ожидает получить до окончания действия соглашения, должны быть не меньше тех выгод, которые он ожидал получить на стадии заключения соглашения о сотрудничестве*. Таким образом, динамическая устойчивость предполагает, что опи-

санное выше свойство выгод будет верным для каждого из партнеров по СП в любой рассматриваемый период реализации совместного предприятия.

Данная концептуализация понятия динамической устойчивости кажется вполне логичной. Ведь в случае, если партнер обнаружит, что выигрыш, который он получит к концу существования совместного предприятия, будет меньше того, на который он рассчитывал, то его мотивация участвовать в СП может сильно снизиться, а то и вообще исчезнуть. И наоборот, если он на протяжении всего времени реализации СП понимает, что достигнет к концу существования альянса тех выгод, которые планировал получить изначально, то у него не возникнет желания выйти из соглашения.

ВЫВОДЫ

В первом разделе статьи приведены обзор литературы и эволюция концепции стратегического альянса и совместного предприятия, выявлены основные тенденции развития данных форм кооперации компаний. На основе анализа результатов существующих исследований предложены авторские определения стратегического альянса и совместного предприятия, удовлетворяющие требованиям исследования, представлена их классификация, а также прослежена эволюция теории стратегических альянсов и совместных предприятий.

Во втором разделе статьи рассмотрены основные концепции устойчивости стратегических альянсов и совместных предприятий, выявлены их преимущества и недостатки. На основе существующих исследований описаны факторы, влияющие на устойчивость кооперативных соглашений. Кроме того, показано, что современные теории устойчивости не могут в полной мере охватить все возможные факторы и условия, характерные для совместных предприятий, а анализируют проблему устойчивости СП лишь с некоторой, интересующей исследователей, позиции. Кроме того, большинство существующих подходов к оценке устойчивости едва ли можно назвать прикладными. Причины этого различны: от невозможности количественно оценить устойчивость альянса до проблем с выделением четких факторов и критериев, влияющих на устойчивость совместного предприятия.

В связи с этим авторами предложен собственный подход к определению устойчивости совместного предприятия. Представленная в статье концепция устойчивости является своего рода обобщением современных подходов к устойчивости альянса. В отличие от всех известных ранее моделей, она не рассматривает специфичную природу мотивов, влияющих на создание или распад альянса. В рамках данной концепции достаточно самого существования мотивов для следования или отклонения от кооперативной траектории. Таким образом, авторская концепция устойчивости СП охватывает все ранее перечисленные теории и подходы к определению устойчивости

стратегического альянса. Кроме того, необходимо отметить, что данная концепция есть результат интеграции теории стратегического менеджмента и механизмов теории динамических игр. Преимущества такого подхода легко прослеживаются: он совмещает в себе как точность теоретико-игрового анализа, так и возможность его применения для различных факторов (определяющих природу мотивации участников СП), обилие которых можно найти в теории стратегического менеджмента.

Литература

- Александровский С. В., Фоменков Д. А. Выбор устойчивой формы стратегического альянса в инновационном процессе // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 48. С. 8–15.
- Дайер Дж. Х., Сингх Х, Кейл П. Дележ пирога: распределение ренты в альянсах и сетях // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7. № 3. С. 95–112.
- Зенкевич Н. А. Моделирование устойчивого совместного предприятия // Научные доклады № 1(R)-2009. СПб.: ВШМ СПбГУ, 2009.
- Зенкевич Н. А., Петросян Л. А. Проблема временной состоятельности кооперативных решений // Научные доклады № 8(R)-2006. СПб.: Научно-исследовательский институт менеджмента СПбГУ, 2006.
- Зенкевич Н. А., Петросян Л. А., Янг Д. В. К. Динамические игры и их приложения в менеджменте. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009.
- Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. М.: ЮНИТИ, 1999.
- Шувалова Н. А. Роль стратегических альянсов в развитии автомобильной промышленности // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. Экономика. 2008. № 2. С. 31–41.
- Arino A., de la Torre J. Learning from Failure: Towards an Evolutionary Model of Collaborative Ventures // Organization Science. 1998. Vol. 9. N 3. P. 306–325.
- Barringer B. R., Harrison J. S. Walking a Tightrope: Creating Value Through Interorganizational Relationships // Journal of Management. 2000. Vol. 26. P. 367–403.
- Beamish P. W., Inkpen A. C. Keeping International Joint Ventures Stable and Profitable // Long Range Planning. 1995. Vol. 28. N 3. P. 26–36.
- Bidault F., Salgado M. Stability and Complexity of Inter-Firm Cooperation: The Case of Multipoints Alliances // European Management Journal. 2001. Vol. 19. P. 619–629.
- Clarke-Hill C. M., Robinson T. M., Bailey J. Skills and Competence Transfers in European Retail Alliances: a Comparison Between Alliances and Joint Ventures // European Business Review. 1998. Vol. 98. N 6. P. 300–310.
- Combs J. G., Ketchen D. J. Can Capital Scarcity Help Agency Theory Explain Franchising? Revisiting the Capital Scarcity Hypothesis // The Academy of Management Journal. 1999. Vol. 42. N 2. P. 196–207.
- Contractor F. J., Lorange P. The Growth of Alliances in the Knowledge-Based Economy // International Business Review. 2002. Vol. 11. N 4. P. 485–502.
- Das T. K. Strategic Alliance Temporalities and Partner Opportunism // British Journal of Management. 2006. Vol. 17. N 1. P. 1–21.

- Das S., Sen P.K., Sengupta S. Impact of Strategic Alliances on Firm Valuation // *Academy of Management Journal*. 1998. Vol. 41. N 1. P.27–41.
- Das T.K., Teng B.S. Instabilities of Strategic Alliances: An Internal Tensions Perspective // *Organization Science*. 2000. Vol.11. N 1. P.77–101.
- Das T.K., Teng B.S. Alliance Constellations: A Social Exchange Perspective // *Academy of Management Review*. 2002. Vol.27 P.445–456.
- De Rond M., Bouchikhi H. On the Dialectics of Strategic Alliances // *Organization Science*. 2004. Vol. 15. N 1. P.56–69.
- Deitz G.D., Tokman M., Richey R. G. et al. Joint Venture Stability and Cooperation: Direct, Indirect and Contingent Effects of Resource Complementarity and Trust // *Industrial Marketing Management*. 2010. Vol. 39. N 5. P.862–873.
- Dhanaraj C., Beamish P. Effect of Equity Ownership on the Survival of International Joint Ventures // *Strategic Management Journal*. 2004. Vol.25. N 3. P.295–305.
- Doh J. In or Out: The Corning/Vitro Joint Venture: Case Study. Villanova: Department of Management, College of Commerce and Finance Villanova University, 2003.
- Doz Y.L. The Evolution of Cooperation in Strategic Alliances: Initial Conditions or Learning Processes // *Strategic Management Journal*. 1996. Vol.17. N 1. P.55–83.
- Doz Y.L., Hamel G. Alliance Advantage. Boston: Harvard Business School Press, 1998.
- Dussauge P., Garrette B. Determinants of Success in International Strategic Alliances: Evidence from the Global Aerospace Industry // *Journal of International Business Studies*. 1995. Vol.26. N 3. P.505–530.
- Dussauge P., Garrette B., Mitchell W. Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and Link Alliances in Europe, North America and Asia // *Strategic Management Journal*. 2000. Vol.21. N 2. P.99–126.
- Eisenhardt K.M., Schoonhoven C.B. Resource-Based View of Strategic Alliance Formation: Strategic Needs and Social Opportunities for Cooperation // *Organization Science*. 1996. Vol.7. N 2. P.136–150.
- Elg U. Firms' Home-Market Relationships: Their Role when Selecting International Alliance Partners // *Journal of International Business Studies*. 2000. Vol.31. N 1. P.169–177.
- Elmuti D., Kathawala Y. An Overview of Strategic Alliances // *Management Decision*. 2001. Vol.39. N 3. P.205–217.
- Ernst D., Bamford J. Your Alliances are too Stable // *Harvard Business Review*. 2005. June. Vol.83. N 6. P.133–141.
- Estey M.S. The Strategic Alliance as a Factor in Union Growth // *Industrial and Labour Relations Review*. 1955. Vol.9. P.41–53.
- Franko L. G. Joint Venture Survival in Multinational Corporations. N. Y.: Praeger Publishers, 1971.
- Fryxell G., Dooley R.S., Vryza M. After the Ink Dries: The Interaction of Trust and Control in US-based International Joint Ventures // *Journal of Management Studies*. 2002. Vol.39. N 6. P.865–886.
- Gault E. Cooperation by Business Groups // *Journal of Marketing*. 1937. Vol.1. N 4. P.396–400.
- Geringer J. M., Hebert L. Measuring Performance of International Joint Ventures // *Journal of International Business Studies*. 1991. Vol. 22. N 2. P. 249–263.

- Gill J., Butler R.J. Managing Instability in Cross-Cultural Alliances // Long Range Planning. 2003. Vol. 36. N 6. P.543–563.
- Grant R.M., Baden-Fuller C. A Knowledge Accessing Theory of Strategic Alliances // Journal of Management Studies. 2004. Vol. 41. N 1. P.61–84.
- Gulati R. Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances // The Academy of Management Journal. 1995. Vol. 38. P.85–112.
- Gulati R. Alliances and Networks // Strategic Management Journal. 1998. Vol. 19. P.293–318.
- Hagedoorn J. Understanding the Rationale of Strategic Technology Partnering: Interorganizational Modes of Cooperation and Sectoral Differences // Strategic Management Journal. 1993. Vol. 14. N 5. P.371–385.
- Hamel G. Competition for Competence and Interpartner Learning within International Strategic Alliances // Strategic Management Journal. 1991. Vol. 12. N 51. P.83–103.
- Harrigan K., Newman W. Basis of Interorganization Co-operation: Propensity Power and Persistence // Journal of Management Studies. 1990. Vol. 27. N 4. P.417–434.
- Harrison J.S. et al. Resource Complementarity in Business Combinations: Extending the Logic to Organizational Alliances // Journal of Management. 2001. Vol. 27. N 6. P.679–690.
- Hill C.W.L., Hwang P., Kim W. C. An Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode. // Strategic Management Journal. 1990. Vol. 11. N 2. P.117–128.
- Hitt M., Ireland R. D., Hoskisson R. E. Strategic Management: Competitiveness and Globalization Cases, 7th ed. Mason, OH: Thomson South-Western, 2007.
- Hoxie R.F. Trade Unionism in the United States. 2nd ed. N.Y.: D. Appleton and Company, 1923.
- Inkpen A. C. Strategic Alliances. Oxford Handbook of International Business. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- Inkpen A. C., Beamish P.W. Knowledge, Bargaining Power and the Instability of International Joint Ventures // Academy of Management Review. 1997. Vol. 22. P.177–202.
- Inkpen A. C., Currall S.C. The Co-evolution of Trust, Control, and Learning in Joint Ventures // Organization Science. 2004. Vol. 15. N 5. P.586–599.
- Ireland R.D., Hitt M. A., Vaidyanath D. Alliance Management as a Source of Competitive Advantage // Journal of Management. 2002. Vol. 28. N 3. P.413–446.
- Jiang X., Li Y., Gao S. The Stability of Strategic Alliances: Characteristics, Factors and Stages // Journal of International Management. 2008. Vol. 14. N 2. P.173–189.
- Kale P., Dyer J., Singh H. Alliance Capability, Stock Market Response and Long-Term Alliance Success: The Role of the Alliance Function // Strategic Management Journal. 2002. Vol. 23. N 8. P.747–767.
- Katila R., Rosenberger J., Eisenhardt K. Swimming with Sharks: Technology Ventures, Defense Mechanisms and Corporate Relationships // Administrative Science Quarterly. 2008. Vol. 53. N 2. P.295–332.
- Kogut B. Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives // Strategic Management Journal. 1988. Vol. 9. N 4. P.319–332.
- Kogut B. The Stability of Joint Ventures: Reciprocity and Competitive Rivalry // Journal of Industrial Economics. 1989. Vol. 38. N 2. P.183–198.

- Koza M., Lewin A. The Co-Evolution of Strategic Alliances // *Organization Science*. 1998. Vol.9. N 3. P.255–264.
- Kumar S., Seth A. The Design of Coordination and Control Mechanisms for Managing Joint Venture Parent Relationships // *Strategic Management Journal*. 1998. Vol.19. N 6. P.579–599.
- Kumar M. V.S. Are Joint Ventures Positive Sum Games? The Relative Effects of Cooperative and Noncooperative Behavior // *Strategic Management Journal*. 2011. Vol.32. N 1. P.32–54.
- McCutchen W. W., Jr., Swamidass P.M., Teng B. Strategic Alliance Termination and Performance: The Role of Task Complexity, Nationality, and Experience // *Journal of High Technology Management Research*. 2008. Vol.18. N 2. P.191–202.
- Meschi P., Wassmer U. The Effect of Foreign Partner Network Embeddedness on International Joint Venture Failure: Evidence from European Firms' Investments in Emerging Economies // *International Business Review*. 2013. Vol. 22. N. 4. P. 713–724.
- Mohr A. T. A Multiple Constituency Approach to IJV Performance Measurement // *Journal of World Business*. 2006. Vol.41. N 3. P.247–260.
- Nakamura M. Joint Venture Instability, Learning and the Relative Bargaining Power of the Parent Firms // *International Business Review*. 2005. Vol.14. N 4. P.465–493.
- Oliver C. Determinants of Interorganizational Relationships: Integration and Future Directions // *Academy of Management Review*. 1990. Vol.15. N 2. P.241–265.
- Osborn R. N. et. al. Institutionalized Embedded Patterns of International Alliance Formation: The Emergence of Hybridization // *Organization Studies*. 1998. Vol.19. N 4. P.617–638.
- Pangarkar N. Determinants of Alliance Duration in Uncertain Environments: The Case of the Biotechnology Sector // *Long Range Planning*. 2003. Vol. 36. N 3. P.69–84.
- Parkhe A. Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation // *The Academy of Management Journal*. 1993. Vol.36. N 4. P.794–829.
- Pfeffer J., Nowak P. Joint Ventures and Interorganizational Independence // *Administrative Science Quarterly*. 1976. Vol.21. N 3. P.398–418.
- Pfeffer J., Salancik G. R. *The External Control of Organizations*. N.Y.: Harper & Row, 1978.
- Provan K. G., Beyer J.M., Kruytbosch C. Environmental Linkages and Power in Resource-Dependence Relations between Organizations // *Administrative Science Quarterly*. 1980. Vol.25. P.200–225.
- Pyka A., Windrum P. The Self-Organisation of Strategic Alliances. *Economics of Innovation and New Technology* // *Taylor & Francis Journals*. 2003. Vol.12. N 3. P.245–268.
- Rangan U. S., Yoshino M. Y. *Forging Alliances: A Guide to Top Management* // *The Columbia Journal of World Business*. 1996. Vol. 31. N 3. P. 6-13.
- Sanchez R. *Knowledge Management and Organizational Competence*. Oxford: Oxford University Press, 2001. P.3–38.
- Saxton T. The Effects of Partner and Relationship Characteristics on Alliance Outcomes // *The Academy of Management Journal*. 1997. Vol.40. N 2. P.443–461.
- Seabright M. A., Levinthal D. A., Fichman M. Role of Individual Attachments in the Dissolution of Interorganizational Relationships // *The Academy of Management Journal*. 1992. Vol.35. N 1. P.122–160.

- Sim A.B., Ali Y.* Determinants of Stability in International Joint Ventures: Evidence from a Developing Country Context // *Asia Pacific Journal of Management*. 2000. Vol.17. N 3. P.373–397.
- Steensma K. et al.* The Influence of National Culture on the Formation of Technology Alliances by Entrepreneurial Firms // *Academy of Management Journal*. 2000. Vol.43. N 5. P.951–973.
- Stuart T.E.* Interorganizational Alliances and the Performance of Firms: A Study of Growth and Innovation Rates in a High-Technology Industry // *Strategic Management Journal*. 2000. Vol.21. N 8. P.791–811.
- Teece D., Pisano G., Shuen A.* Dynamic Capabilities and Strategic Management // *Strategic Management Journal*. 1997. Vol.18. N 7. P.509–533.
- Todeva E., Knoke D.* Strategic Alliances and Models of Collaboration // *Management Decision*. 2005. Vol.43. N 1. P.123–148.
- Varadarajan P.R., Cunningham M.H.* Strategic Alliances: A Synthesis of Conceptual Foundations // *Journal of the Academy of Marketing Science*. 1995. Vol.23. N 4. P.282–296.
- Wilkinson I.F., Young L.C.* On Cooperating: Firms, relations and Networks // *Journal of Business Research*. 2002. Vol.55. N 2. P.123–132.
- Wong A., Tjosvold D., Zhang P.* Developing Relationships in Strategic Alliances: Commitment to Quality and Cooperative Interdependence // *Industrial Marketing Management*. 2005. Vol.34. N 7. P.722–731.
- Yan A., Luo Y.* *International Joint Ventures: Theory and Practice*. London: M. E Sharpe Inc., 2001.
- Yan A.* Structural Stability and Reconfiguration of International Joint Ventures // *Journal of International Business Studies*. 1998. Vol.29. P.773–796.
- Yan A., Gray B.* Antecedents and Effects of Parent Control in International Joint Ventures // *Journal of Management Studies*. 2001. Vol. 38. N 4. P.393–416.
- Yang A., Zeng M.* International Joint Venture Instability: A Critique of Previous Research, a Reconceptualization, and Directions for Future Research // *Journal of International Business Studies*. 1999. Vol.30. N 2. P.396–414.

Статья поступила в редакцию 5 февраля 2014 г.

Контактная информация

Зенкевич Николай Анатольевич — кандидат физико-математических наук; zenkevich@gsom.pu.ru

Королева Анастасия Федоровна — аспирант; anakorol@gmail.com

Мамедова Жалы Азери — слушатель программы магистратуры; mamedova.zhalya@gmail.com

Zenkevich Nikolay A. — Candidate of Sciences in Mathematics; zenkevich@gsom.pu.ru

Koroleva Anastasia F. — Doctoral Student; anakorol@gmail.com

Mamedova Zhalya A. — Student of MIB Programme; mamedova.zhalya@gmail.com