

Паламаренко Е.В.¹

Особенности становления и развития международных стратегических альянсов

Описаны аспекты формирования стратегического альянса, который рассматривается как фактор инновационного развития национальных производств, дана характеристика особенностей становления и развития международных стратегических альянсов на современном этапе. Большое внимание уделено формированию стратегических альянсов отечественных компаний с компаниями стран Ближнего Востока в условиях действия экономических санкций в отношении России.

Ключевые слова: стратегический альянс, санкции, ограничительные меры, международный бизнес, мировая экономика.

Введение

На сегодняшний день стратегические альянсы (СА) получили широкое распространение среди развитых стран. Развивающиеся государства, перенимая наиболее перспективные формы межфирменного сотрудничества для создания собственной конкурентоспособной бизнес-среды, все чаще прибегают к формированию стратегических альянсов для обмена потенциалом и накопленным опытом. Стратегические союзы компаний являются перспективной формой межфирменной кооперации, построенной на обмене, совместном использовании и развитии производств за счет кратковременного по отношению к жизненному циклу фирмы объединения ресурсов компаний. Формирование стратегических альянсов с технологически развитыми компаниями способно обеспечить внедрение инноваций и межфирменное взаимодействие в направлении обновления российских производственных мощностей. Международный бизнес в форме стратегического альянса является не только инновационным видом глобальной межфирменной интеграции, но обеспечивает значительные преимущества

¹ Паламаренко Евгений Викторович — аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Департамент мировой экономики и мировых финансов. E-mail: <palamarenko.2012@mail.ru>.

его участникам в вопросе формирования конкурентоспособной среды на основе взаимного проникновения инноваций. Формирование стратегий развития компаний на основе стратегического альянса может стать новой, малоизвестной для российских компаний формой международного взаимодействия высокотехнологичного бизнеса.

Сущность и границы стратегических альянсов

На современном этапе развития мировой экономики среди экономистов-международников и представителей компаний — участниц международного бизнеса нет унифицированного понимания сущности и границ СА. Формы СА могут начинаться с наименьшего взаимодействия в рамках объединения административных, производственных или финансовых мощностей до более интегрированных объединений, группировок, с привлечением значительных ресурсов компаний, завершающихся слиянием и поглощением.

Международные СА, как и внутригосударственные альянсы, могут быть облечены в разные формы хозяйствования. Наиболее распространенными принято считать альянсы в виде совместных предприятий, когда двумя компаниями или группой компаний формируется новое предприятие. Собственно СА представляет собой межфирменное взаимодействие в разных областях деятельности, не предполагающее создания нового юридического лица.

Д. Дубровский рассматривает СА двух видов: как ассоциацию или бизнес-альянс без права собственности и в форме правового (акционерного) альянса [1, р. 1389]. Если первая форма представляет собой некоторое объединение усилий компаний ради достижения поставленных целей, то вторая форма может предполагать объединение собственности, капиталов, совместного финансирования, эмиссии акций. Последняя форма альянса, когда напрямую задействованы финансовые механизмы, может вызывать изменение статуса компании.

Считается, что совместные предприятия отличаются от совместного производства, лицензирования и франчайзинга в первую очередь тем, что трансграничный альянс предполагает объединение капиталов для создания юридически новой организации, в той или иной степени принадлежащей ее родительским компаниям. Но несмотря на это важное различие, обе формы участия — в акционерном капитале и другие формы трансграничных соглашений о сотрудничестве — обычно называются «международными альянсами» [2, р. 163].

По мнению А.М. Зобова, СА по масштабу межфирменной интеграции подразделяются на следующие виды:

- кооперационные, призванные наладить поставки основных ресурсов и обеспечить долговременный характер партнерства;

- проектные, способные реализовать перспективный проект, обеспечить выход на новые рынки сбыта или оказывать противодействие конкурентам;
- холдинговые, предполагающие объединение основных ресурсов компании ради достижения эффекта масштаба [3, с. 51–53].

Очертание границ и форм международного СА, какое бы определение ни предлагали эксперты, не может считаться всегда однозначным [4, р. 511]. СА предполагает различные формы союзов и соглашений о добровольном сотрудничестве ради максимизации результатов экономической деятельности сторон альянса. Последнее не исключает возможности альтруистического отношения к формированию альянса с целью выполнения социальных или политических задач, за которыми может скрываться та же экономическая основа. Письменная или устная фиксация достигнутых соглашений не является преимущественной, хотя может предоставлять как преимущества, так и трудности.

Взаимодействие компаний в рамках альянса не всегда предается гласности. Стороны ради сохранения конфиденциальности могут не раскрывать информацию о достигнутых соглашениях с конкурентами и другими участниками рынка. Сохранение данных о структуре и других аспектах альянса может являться важной составляющей его успешного развития.

Многие субъекты экономической деятельности, создавая СА, воздерживаются от раскрытия информации о нем. Отказ от предоставления публичной информации о формировании альянса может быть связан со многими причинами. По своей природе международный бизнес антагонистичен любым формам политической ангажированности. Включение в международные производственные процессы в формате СА в некоторых регионах мира тесно связано с необходимостью проявления политической лояльности и преодоления ограничения ведения бизнеса, когда экономическим агентам приходится считаться и даже согласовывать любую свою экономическую активность. В связи с этим сокрытие компаниями информации о сотрудничестве часто оправдано. Кроме того, политика неразглашения сведений о новациях способна исключить риск утраты технологических секретов производства.

В настоящей статье под СА подразумеваются союзы компаний, целенаправленные отношения между двумя и больше независимыми фирмами, построенные на потенциале обмена, совместного использования или совместного развития возможностей для достижения взаимно заданных целей и индивидуальных стремлений фирм. Сотрудничество в рамках альянса не всегда предполагает стратегическую его направленность. Согласно некоторым определениям, считать альянс стратегическим можно только «в случае существенного влияния отношений с внешним партнером на развитие предприятия, возможностей привлечения потребителей и защиты от негативного воздействия отраслевой конкуренции» [5, с. 145].

Развитие международной кооперации, интенсификация межфирменного взаимодействия и возрастание уровня интернационализации производств говорит о том, что все больше предприятий осознают преимущества международного разделения труда. Стратегическое партнерство в форме СА может содействовать как усилению межфирменной и межстрановой кооперации, так и включению национальных компаний в создание глобальных цепочек добавленной стоимости [6, р. 436]. Нарастание роли последних положительно отражается на интегрированности экономик в глобальные процессы, создает сеть экономических переплетений между странами, усиливает глобальную зависимость, отчасти гарантирует финансовое благополучие и точность экономических прогнозов как минимум на время действия контрактов о деятельности компаний в рамках глобальных экономических цепочек добавленной стоимости.

В то же время ликвидация национальных производств и переориентация экономики исключительно на обслуживание глобальных цепочек стоимости несет риск для государства и создает дилемму выбора экономического пути: относительно открытая экономика, действующая в большей мере самостоятельно, или открытая экономика, сильно зависимая от глобальных трендов.

Заключение СА в их классическом понимании преследует цели повышения капитализации бизнеса, увеличения прибыли и достижения других положительных экономических эффектов. В процессе функционирования СА неэкономические цели не всегда изначально видны, которые не могут быть оценены при первоначальном рассмотрении. Эффекты от аффилирования компаний могут оказывать существенное влияние на развитие альянса и экономическое положение его участников, даже если их сложно оценить в денежном выражении. Получение результата от объединения усилий членов альянса возможно во многих видах деятельности, например улучшение имиджа, увеличение влияния на потребителей, рынки, правительства, а также долгосрочные эффекты в виде социальных и политических преимуществ. Снижение транзакционных издержек не всегда может учитываться при формировании альянса, но, как правило, всегда является неожиданным преимуществом партнерства.

Усилия по налаживанию стратегического партнерства между компаниями во многом направлены на формирование кооперационных цепочек производственного процесса, получающих выражение в создании межфирменных СА [7, с. 24], которые, в свою очередь, ведут к выходу компаний на международные рынки. Создание альянсов может сопровождаться сотрудничеством компаний на уровне региона, юрисдикции или международного (трансграничного) партнерства, представляющего собой сложный по своей форме вид кооперационного союза. Особенно интересны международные СА, которые превосходят по степени административной включенности региональные или внутриюрисдикционные союзы.

Межфирменные альянсы — важное маркетинговое явление в процессе развития предприятий, бизнеса и экономики в целом. Партнерские отношения призваны улучшить конкурентную позицию каждой стороны альянса. Совместная деятельность содействует трем основным факторам, способным развивать ключевые для каждой из сторон направления совершенствования своего положения на рынке: повышение экономической эффективности компании, повышение ее имиджа, обучение в рамках двустороннего или многостороннего сотрудничества.

Стратегическое сотрудничество — это возможность усилить позиции на рынке, но такая же возможность есть и у партнеров-конкурентов. Важно понимать, что, если альянс является потенциальным источником высокой производительности, то одновременно это может быть серьезным недостатком. Прекращение действия альянса и снижение производительности свидетельствует о высокой зависимости от партнеров по альянсу, что ведет к потере суверенитета компаний и несет риски более агрессивных действий партнеров, направленных на поглощение компании.

СА не упраздняет конкуренцию, но сосуществует с ней и не снижает градус конкуренции внутри альянса [8, р. 3–4]. Компании могут объединить усилия ради достижения краткосрочных целей или договориться о длительном сотрудничестве, но это не означает, что присутствие конкурентов на рынке желательно, даже если в качестве единственного конкурента выступает фирма — партнер альянса.

Участники СА способны вступать в острую конкурентную борьбу и преследовать личные интересы, нарушая при этом взятые на себя обязательства. СА не может олицетворять собой форму постоянно действующих союзов, защищенных от распада. Они создаются на ограниченное время, которое для каждой компании может быть разной продолжительности. Природа альянса не долгосрочна и призвана трансформировать деятельность компаний и сам альянс. Распад альянса вследствие несходства целей или достижения намеченных результатов — самая распространенная форма его прекращения. Слияние и поглощение не может рассматриваться как положительное следствие альянса обеих сторон одновременно, чаще всего последнее возникает в силу экономической слабости одной из компаний, приводящей к потере суверенитета.

Говоря о СА, необходимо отличать данный вид сотрудничества от коммерческих партнерств или оперативных альянсов. Например, соглашения о закупках, франчайзинговые сделки и аутсорсинговые соглашения не могут считаться альянсом, так как не обладают признаками СА: не имеют нацеленности на «относительно долговременное партнерство ограниченного числа участников в области сфер бизнеса и проектов, имеющих стратегическое значение» [9].

Международный бизнес как источник новых технологий и новых компетенций [10, с. 169] и формируемые им СА, его непосредственное следствие, —

сложное по своей форме и структуре объединение ресурсов компаний. За первоначальным желанием сотрудничать и работать на достижение актуальных для сторон целей могут скрываться другие стремления, которые могут создать значительные трудности для работы компаний. Сворачивание работы альянса не всегда сопровождается положительным экономическим эффектом, иногда заявленные цели оказываются недостижимыми, а потому стороны если не терпят убыток, то выходят из альянса с нулевыми показателями.

В то же время считается, что опыт компаний, вступающих в СА, значительно выше их конкурентов, не состоящих в подобных союзах. Чаще всего опыт аффилирования положительно отражается на многих аспектах существования альянсов и увеличения их производительности [11, p. 1]. Последнее, скорее всего, становится возможным благодаря тому, что стороны, опасаясь оппортунистического поведения, стараются обезопасить себя от действий партнеров, способных нанести экономические убытки.

В мире межфирменные СА получили широкое распространение, несмотря на то что критика в их адрес не утихает. Чаще всего к заключению альянсов прибегают компании из США, Западной Европы, Японии. Последние десятилетия XX в. стратегическое сотрудничество компаний изучалось академической наукой, а руководства компаний не стояли в стороне от внедрения теоретических наработок в сфере эффективного менеджмента СА.

Создание СА в форме стратегических партнерств и тесных деловых коммуникаций является следствием возрастания глобальной конкуренции, технологического развития и глобализации. Во многом целью создания СА выступает стремление к приобретению конкурентного преимущества и даже глобальному доминированию, что выражается в растущей сети аффилированных компаний и может также расцениваться как противодействие суровым экономическим условиям [1, p. 1387], в которых новым компаниям не всегда легко выстоять.

Заключение международного СА — иногда единственная возможность для сугубо национальной компании получить доступ на внешние рынки. Отсутствие опыта работы на международных площадках, административная, юридическая и финансовая неподготовленность, безусловно, являются сдерживающими факторами расширения географии деятельности. Партнерство с иностранными компаниями, обладающими большим опытом или хотя бы опытом работы на других рынках, может стать локомотивом развития бизнеса. При этом первоначальные возможности компаний могут быть симметричными, но сочетание накопленного опыта трансформирует его в новое качество, предоставляющее всем сторонам альянса значительные преимущества.

Для многих компаний включение в стратегическое партнерство посредством заключения той или иной формы бизнес-альянсов может не только выступать как возможность развития, но и представлять собой единственную способность сохранить конкурентные позиции и противостоять кри-

зисным экономическим явлениям. Стороны альянса могут использовать доступные ресурсы его членов ради создания синергетического эффекта, когда созданные партнерские связи будут содействовать восстановлению экономического положения на рынке.

Объединение ресурсов компаний чаще всего можно назвать альянсом по форме, даже если официально название альянса не закреплено в документах компаний. Начиная сотрудничество, компании не всегда могут знать о будущих его формах. Компании могут не обладать исчерпывающей информацией о партнере.

В мире, где самые успешные компании в среднем существуют семь лет [12, с. 6], формирование альянсов, а значит, консолидация ресурсов с целью продления жизненного цикла организации и противостояние глобальной конкуренции становятся насущной необходимостью. Технологические изменения, происходящие значительными темпами, могут иметь разрушительные последствия для компаний, не успевающих модернизировать производство и управление. Участие в альянсах не только приобретает сугубо прагматичную окраску, но становится свидетельством наличия конкурентных преимуществ в самом факте соработничества компаний [13, р. 1].

Ученые перечисляют составные структурные элементы конкурентного СА. Так, СА предполагает наличие парадокса структуры альянса, парадокса ресурсов альянса и парадокса процессов альянса, которые не только сосуществуют, но взаимодействуют и усиливают влияние каждого и сказываются на производительности альянса [14]. Перечисленные составляющие процесса функционирования СА требуют наибольшего согласования, выверки декларируемых целей в рамках определенных ресурсов, передаваемых компаниями в пользование сторонам альянса.

На основе анализа отдельные специалисты приходят к следующим выводам, которыми характеризуется современный этап развития данной формы кооперационных отношений:

- наибольшее количество альянсов сформировано в высокотехнологичных и капиталоемких отраслях, таких как фармацевтическая промышленность, автомобилестроение, транспорт, финансы и энергетика;
- промышленные альянсы сосредоточены в основном на совместных исследованиях и разработках новых продуктов, а также коллективном продвижении товаров и услуг;
- тенденция роста числа СА в мире продолжается [15, с. 116].

Кроме того, отечественные ученые отмечают российские особенности стратегического взаимодействия как формы международного сотрудничества. Так,

- ввиду того что СА — это современная форма межфирменного сотрудничества, российские компании имеют небольшой опыт в данной области;

- СА обычно формируются между российскими и иностранными компаниями, основой чему является обмен технологиями и инвестиционными возможностями в развитии российского рынка;
- количество СА неуклонно увеличивается;
- альянсы между иностранными и российскими компаниями обычно создаются в секторах, где у России есть конкурентные преимущества и прочные позиции (например, в топливной и металлургической промышленности) [15].

Подлинным преимуществом формирования СА не может выступать продолжительность его существования или перспектива преобразования предприятий в единое производство. Интеграция бизнес-функций осуществляется исключительно ради достижения взаимной выгоды [16], а значит, новые и давно существующие компании вступают в стратегические союзы ради максимизации собственной выгоды, улучшения своего положения на рынке и усовершенствования своих конкурентных позиций. Положительным эффектом СА является также возможность компаний предотвращать и управлять кризисными явлениями в своей деятельности. Нехватка ликвидности и кризис в операционной деятельности может быть восполнен ресурсами партнера, что говорит о безусловном преимуществе подобного сотрудничества. В то же время восполнение недостатка финансовых возможностей благодаря большему экономическому потенциалу сторон альянса может быть недостатком, способным привести к потере самостоятельности и утрате конкурентных позиций.

Некоторые ученые считают СА агентами конкурентных изменений [13, р. 6]. Согласно ее классификации СА претерпели определенную эволюцию в своем функциональном развитии. Вначале СА использовались как средство распределения рисков при разведке нефти и включали несколько профильных и мелких фирм, в результате чего разведка нефти и газа стала исключительно фрагментированной отраслью. Позже СА стали использоваться для создания дорогостоящих и сложных проектов, имеющих транснациональное значение в аэрокосмической и оборонной отраслях, сфере связи и инфраструктуры. Члены альянса выигрывали от политических связей партнеров в разных сферах и доступа к научно-исследовательскому потенциалу персонала компаний.

Временная природа СА свидетельствует о перспективном формате взаимодействия для воплощения проектов в таких сферах, как программирование, мультимедиа, скоропортящиеся товары и услуги, электронная коммерция, консалтинг. Отсутствие возможности сотрудничества и объединения определенных усилий в следовании некоторым формам синдикации для указанных отраслей означает отставание. СА стали источником воплощения идей там, где финансовые барьеры входа на рынок препятствовали их претворению в жизнь.

Компании, работающие в высокотехнологичных сферах, где наиболее высока конкуренция, склонны к заключению СА ради объединения усилий для выживания на рынке. Расходы компаний на НИОКР тоже увеличиваются,

количество полученных патентов в альянсе выше, чем зарегистрированных патентов у компаний, действующих самостоятельно. В то же время открытым остается вопрос о результатах инновационной деятельности участников альянса [17, с. 32].

Точное исчисление количества произведенных инноваций в рамках альянса затруднено в силу сложности определения стоимости ресурсов, получаемых компаниями от участников альянса. Такие категории, как знания, опыт, имидж или рейтинг на рынке, — чрезвычайно субъективные определения, подверженные изменению и практически не поддающиеся точным экономическим расчетам.

Одним из методов повышения конкурентоспособности может быть вид сотрудничества, когда компании могут в одностороннем порядке использовать знания и опыт для обучения у партнера по альянсу. Компании также могут использовать такие механизмы сотрудничества, как альянсы в области НИОКР и лицензионные соглашения, которые могут быть получены от конкурентов. Исследования подтверждают, что любое сотрудничество, основанное на попытке проведения научных исследований, позитивно связано с формированием альянсов в области НИОКР. Поэтому совместные и конкурентные методы не являются заменителями, а взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Во взаимодействии эффективней раскрываются сильные и слабые стороны партнеров по альянсу, становятся очевидны преимущества от взаимодействия. Иными словами, «альянсы в этом случае выполняют важнейшую функцию расширения интеллектуального капитала компаний, знакомства с другой научной, технологической и организационной культурой» [Там же, с. 29]. Именно данные категории в силу международного соприкосновения бывают наиболее ценными как синергия научных и корпоративных культур, способных самостоятельно генерировать новые знания. Таким образом, знания порождают новые знания, позже подхватываются новыми альянсами, использующими их для создания производств, вследствие чего происходит развитие межфирменной интеграции и международных экономических отношений.

Одной из значимых целей формирования СА сегодня видится противостояние возникновению кризисных ситуаций в функционировании компаний. Объединение мощностей может способствовать повышению конкурентоспособности и восстановления ликвидности на глобальном рынке. Компании, вступившие в альянсы и достигшие синергетического эффекта, получают безусловное преимущество в отличие от своих конкурентов, сохраняющих формальную независимость.

СА, основанный на использовании потенциального синергизма в сотрудничестве компаний в определенных областях, позволяет устранять пробелы в цепочке создания добавленной стоимости и укреплять существующие или полученные конкурентные преимущества на рынке [18, р. 106].

Синергетические выгоды от альянса побуждают партнеров больше инвестировать в создание ценности, что снижает риск исчезновения компании [19]. Но в то же время коренного понимания того, как создается ценность в организации и в СА, пока нет [14, р. 1830].

Создание стратегических альянсов в условиях действия экономических санкций

Ограничительная политика развитых стран в отношении развивающихся рынков в XXI в. становится все более выраженной. Экономические и политические санкции призваны изменить политику государств в отношении собственного населения, бизнеса, соседних стран и мирового сообщества в целом. Введение ограничительных мер уже не является исключительно прерогативой Совета Безопасности ООН. Наложение санкций все чаще становится практикой двусторонних отношений как в политической, так и в экономической сферах. Интеграционные группировки и отдельные государства оказываются все интенсивней вовлечены в формирование новых граней международных экономических отношений, когда их те или иные претензии получают выражение в виде санкций, создавая особый правовой режим взаимоотношений субъектов международного права. Однако практически невозможно найти примеры, когда введение санкций стимулировало развитие стран или отраслей, подвергшихся им. Как правило, ограничительные меры против того или иного субъекта мировых экономических отношений имеют отрицательное воздействие на его хозяйственную и общественную жизнь. Во многом санкции обрекают территорию или отрасль на утрату связей с окружающим миром, приводят к эмиграции населения, делают рынок страны малопривлекательным для притока инвестиций, имеющих решающее значение в деле обновления инфраструктуры и повышения качества жизни населения [20, р. 138].

Мнения ученых, изучающих воздействие экономических санкций на экономику государств, разделились. В экономической литературе нет единого мнения относительно того, являются ли санкции эффективным инструментом для стран, ставших инициаторами их внедрения [21]. Отсутствие результативности в действии санкций в политическом смысле приобретает новое значение в деле идеологического объединения государств и компаний, способном стать основой будущих экономических союзов. Введение ограничительных мер предполагает наличие минимальной общности интересов между сторонами, ставшими их инициаторами. При этом важно и то, что степень интенсивности двусторонних экономических связей в прошлом не может выступать гарантией стабильности в будущем, так как возникновение принципиальных противоречий способно разрушить партнерские отношения.

Санкция как юридическая категория понятие многоликое. Чаще всего оно применяется в значении мер ответственности и защиты [22, р. 209], когда группа государств может усматривать угрозу своему суверенитету в явном

нарушении норм международного права и установившихся процедур отношений субъектов международного права. Отличительной чертой современности является появление адресности санкций, введение их в одностороннем порядке наиболее индустриально развитыми странами относительно физических или юридических лиц [23, с. 7]. Именно последнее может быть сигналом для проявления будущих трендов в правилах ведения бизнеса в мировом масштабе, когда государства и компании будут усматривать угрозу не только своему суверенитету, но и собственному авторитету, сотрудничая с сомнительным контрагентом.

Е.А. Звонова, проведя исследования о влиянии санкций на экономику Ирана, подтверждает низкую эффективность международных экономических санкций вследствие отсутствия значительного влияния на экономику и сохранения его глобальной конкурентоспособности. Одной из составляющих санкционного противодействия может являться «изменение императивов международного экономического сотрудничества и заключение новых стратегических экономических союзов со странами, не участвующими в процессах объявления санкций» [24, с. 36]. Опыт Исламской Республики Иран в деле противостояния международным экономическим санкциям полезен для России уже потому, что экономики обеих стран существенно зависят от экспорта собственных ресурсов.

Государства Ближнего Востока оказались готовы заменить импорт из европейских стран, тем самым улучшив взаимоотношения с Россией [25, с. 88]. Рынок ближневосточных государств продолжает наращивать потребление. Нехватка продовольствия и питьевой воды на Ближнем Востоке может обеспечить России долгосрочные проекты в сфере агропромышленного комплекса. Стратегическое сотрудничество в производстве сельскохозяйственной продукции и готовых к употреблению пищевых продуктов со странами региона позволит России стать мировым лидером в данных отраслях.

Создание сети национальных производств, в максимальной степени интегрированных в мировой рынок, — насущная необходимость для российской экономики. Совместные предприятия и всевозможные формы межфирменного стратегического сотрудничества с компаниями стран Ближнего Востока — важная составляющая процесса разворачивания национальных производственных площадок, отвечающих мировым стандартам. Такое сотрудничество может помочь в осуществлении эффективной политики импортозамещения.

Импортозамещение не должно быть настолько распространено, особенно когда речь идет о бытовых товарах низкого качества, продаваемых по более высокой цене, производители которых требуют дополнительной финансовой помощи из бюджета. Необходимо импортозамещение, которое было бы конкурентоспособно на открытом рынке. Иными словами, важно стимулировать экспортно ориентированное импортозамещение [26, с. 124].

В условиях действия экономических санкций в отношении России интенсификация торгово-экономического взаимодействия со странами Ближнего Востока с упором на формирование СА может быть выходом из ситуации, когда российские товаропроизводители утратили рынки сбыта, а для импортеров стало невозможно приобретать некоторые виды продукции на рынках развитых стран. Усиление сотрудничества российского бизнеса с ближневосточными государствами предоставляет новые возможности в деле противостояния ограничительной политике западного мира. Дальнейшая интеграция российского бизнеса с компаниями стран Ближнего Востока может позволить снизить отрицательную роль экономических санкций на национальную экономику и положение бизнеса в России, а главное, в некоторой степени она способна обеспечить возможности для последующего поступательного экономического развития отечественной экономики.

На основе изложенного можно сделать следующие выводы.

1. Формирование СА с технологически развитыми компаниями способно обеспечить внедрение инноваций и межфирменное взаимодействие в направлении обновления российских производственных мощностей. Международный бизнес в форме СА не только является инновационным видом глобальной межфирменной интеграции, но обеспечивает значительные преимущества его участникам в вопросе формирования конкурентоспособной среды на основе взаимного проникновения инноваций. Формирование стратегий развития компаний на основе СА может стать новой, малоизвестной для российских компаний формой международного взаимодействия высокотехнологичного бизнеса.
2. Государства Ближнего Востока не участвуют в ограничительных мерах (санкциях) в отношении российского бизнеса и России в целом. Положительная политическая конъюнктура в отношениях России со странами Ближнего Востока предоставляет российским частным компаниям возможности развития и интенсификации сотрудничества со странами региона в условиях действия экономических санкций в отношении России со стороны других стран.

Источники

- [1] *Dubrovski D.* Strategic Partnership and Equity Alliances in the Function of Crisis Prevention and Elimination // *Modern Economy*. 2016. Vol. 7. No. 12. P. 1385–1395.
- [2] *Beamish P.W., Lupton N.C.* Cooperative strategies in international business and management: Reflections on the past 50 years and future directions // *Journal of World Business*. 2016. Vol. 51. No. 1. P. 163–175.
- [3] *Зобов А.М.* Стратегические альянсы: проблемы и тенденции // *Вестник Московского университета. Сер. 24. Менеджмент*. 2009. № 1. С. 43–59.

- [4] *López-Duarte C. et al.* International strategic alliances and national culture: Mapping the field and developing a research agenda // *Journal of World Business*. 2016. Vol. 51. No. 4. P. 511–524.
- [5] *Алексеев А.Н., Тришин А.А.* Стратегический альянс: сущность и цели создания // *Вестник Университета Российской академии образования*. 2016. № 2. С. 144–147.
- [6] *Lojaco G., Misani N., Tallman S.* Offshoring, local market entry, and the strategic context of cross-border alliances: The impact on the governance mode // *International Business Review*. 2017. Vol. 26. No. 3. P. 435–447.
- [7] *Каибразиев Р.В.* Финансовые ресурсы международной производственной кооперации: источники формирования и условия эффективного использования // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2016. № 4 (286). С. 24–37.
- [8] *Le Roy F., Czakon W.* Managing coepetition: The missing link between strategy and performance // *Industrial Marketing Management*. 2016. Vol. 53. No. 1. P. 3–6.
- [9] *Зобов А.М., Кузьминова Я.С.* Стратегические альянсы в реализации международных маркетинговых стратегий российских компаний // *Вестник Московского университета. Сер. 24. Менеджмент*. 2012. № 2. С. 105–116.
- [10] *Яковлев А.А.* Спрос на повышение квалификации работников, «ловушка среднего дохода» и перспективы догоняющего развития в России // *Журнал новой экономической ассоциации*. 2017. № 4 (36). С. 166–173.
- [11] *Cho S. Y., Arthurs J. D.* The influence of alliance experience on acquisition premiums and post-acquisition performance // *Journal of Business Research*. 2018. Vol. 88. P. 1–10.
- [12] *Пекшева Н.* Секреты управления компанией в условиях постоянно изменяющегося рынка // *Управление персоналом*. 2018. № 3 (463). С. 5–13.
- [13] *Harrigan K.R.* Strategic alliances as agents of competitive change. Collaborative strategy a guide to strategic alliances. Cheltenham: Elgar Book Series, 2015. P. 1–12.
- [14] *Sadovnikova A., Pujari A., Mikhailitchenko A.* Radical innovation in strategic partnerships: A framework for analysis // *Journal of Business Research*. 2016. Vol. 69. No. 5. P. 1829–1833.
- [15] *Kuznetsova N.V.* Strategic alliances: Industry-specific characteristics of the achievement of a competitive advantage // *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2016. Vol. 6. No. 1. P. 109–117.

- [16] Шайцанс А.А. Стратегические альянсы // Сервис в России и за рубежом. 2007. № 3 (3). С. 36.
- [17] Зобов А.М. Инновационная роль стратегических альянсов: международная практика и ситуация в России // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. Экономика. 2012. № 5. С. 25–35.
- [18] Kharlamova G., Balan V., Kukhta P. Partner Choice Multi-Criteria Model at the Strategic Business Alliances Forming // Revista Economică. 2016. Vol. 68. No. 1. P. 103–124.
- [19] Panico C. Strategic interaction in alliances // Strategic Management Journal. 2017. Vol. 38. No. 8. P. 1646–1667.
- [20] Розинская Н.А. Зарубежный опыт развития в условиях эмбарго и перспективы его использования в Крыму // Вопросы экономики. 2017. № 8. С. 138–148.
- [21] Ernst T. Economic sanctions, resource wealth, and increased state utility. University of Missouri-Columbia, 2004.
- [22] Панова А.С. Значение правовой категории «санкция» // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 2. С. 204–213.
- [23] Тетерятников К.С. Американские санкции и задачи экономической и внешнеторговой политики России // Международная экономика. 2017. № 10. С. 6–18.
- [24] Звонова Е.А. Сохранение международной конкурентоспособности национальной экономики страны — объекта экономических санкций (опыт Ирана) // Экономика. Налоги. Право. 2017. Т. 10. № 2. С. 30–37.
- [25] Гаркалис Д.А. Влияние санкций на развитие российского бизнеса на международной арене // Актуальные проблемы управления: теория и практика: Материалы IV Международной научно-практической заочной конференции. Тверь: Тверской государственный университет, 2017. С. 83–88.

Palamarenko E.¹

Features of formation and development of international strategic alliances

The article is devoted to the theoretical description of the aspects of forming a strategic alliance. The characteristics of the formation and development of international strategic alliances at the present stage are given. The strategic alliance is considered as a factor of innovative development of national productions, attention is paid to the formation of strategic alliances with companies of the countries of the Middle East in the face of economic sanctions against Russia.

Key words: *strategic alliance, sanctions, restrictive measures, international business, world economy.*

Статья поступила в редакцию 12 июля 2018 г.

¹ Palamarenko Evgenii — postgraduate student, Department of World Economy and World Finance Financial University under the Government of the Russian Federation. E-mail: <palamarenko.2012@mail.ru>.