

менных технологий. В обеспечении сбалансированной рыночной ситуации важную роль должны сыграть как весь комплекс АПК Беларуси, включая его инфраструктуру, так и система оптово-розничной торговли Республики Беларусь.

*Тихоненко Т.П., к.э.н., доцент
УО БГЭУ (г. Минск)*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОСТАВА УЧАСТНИКОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АЛЬЯНСА

Вступая в альянсы компании, как правило, решают следующие классы задач: доступ к новым ресурсам и рынкам, создание устойчивых каналов передачи инноваций.

Проблема формирования состава участников стратегического альянса и определение способа координации взаимодействия между ними возникает на этапе его формирования.

Стратегический альянс как межорганизационное соглашение имеет следующие признаки:

- стратегический альянс – это интегрированная структура с сохранением хозяйственной и юридической самостоятельности партнеров. Каждый из самостоятельных участников имеет лишь ограниченный контроль над деятельностью альянса. Соглашение выходит за пределы разовых сделок, но не предполагает слияния или полного партнерства. С одной стороны, альянсы способствуют выработке согласованной позиции относительно поведения на рынке, их участники координируют свои действия в ожидании долговременных преимуществ. С другой стороны, компании ведут переговоры в условиях неполной информации, сохраняют самостоятельность в вопросах собственности, принимают риск при вероятном оппортунистическом поведении партнеров;

- стратегическая значимость целей альянса для партнеров. Соглашения дает возможность получить взаимные выгоды участникам и укрепить конкурентные преимущества. Предполагается также, что эти преимущества нельзя получить другим путем;

- отношения сотрудничества между участниками в рамках проекта. Это предполагает ограниченный доступ партнеров к взаимодополняемым ресурсам и компетенциям друг друга. Для эффективного сотрудничества необходимо доверие между партнерами.

Как правило, это межорганизационное соглашение служит временным интересам их участников, и любой из них может выйти из альянса.

Многие относят к стратегическим альянсам формы межфирменной интеграции, которые основаны как на совместной собственности (например, совместное предприятие), так и на договорных отношениях, скрепляющих соглашения о сотрудничестве (сетевые альянсы). Другие отстаивают сетевую природу альянса, отмечая, что правовой основой альянса являются скорее контрактные отношения. В этом случае совместные предприятия выделяются в отдельную форму межфирменной интеграции.

В обоих случаях используются традиционные координационные механизмы, опирающиеся на переговорный процесс или основанные на принципе подчинения. Речь в данном случае идет о взаимном согласовании и прямом контроле.

Имеется несколько концепций, объясняющих логику вступления в альянсы.

Во-первых, согласно концепции транзакционных издержек, стратегические альянсы оказываются эффективными, если эти издержки недостаточно высоки, чтобы стимулировать переход к вертикальной интеграции, или имеются ограничения, препятствующие консолидации (например, антимонопольное законодательство).

Во-вторых, согласно теории международного производства Даннинга ключевую роль в расширении операций до международного уровня играют преимущества О-, И- и Л-типов. Как следствие, стратегические альянсы являются источником конкурентного преимущества, поскольку предоставляют возможности приобретения знаний у другого партнера.

М.Бобина отмечает, что международные стратегические альянсы опираются на национальные конкурентные преимущества стран – партнеров: американских – в технологических нововведениях, азиатских – в эффективной организации производства, европейских – в удержании клиентской базы с высоким покупательским потенциалом [1].

В-третьих, согласно концепции максимизации использования ресурсов (в рамках партнерств) компания может разделять и обменивать ценные ресурсы с другими компаниями в тех случаях, когда эти ресурсы нельзя получить посредством рыночных трансакций или в результате поглощений и слияний. Представители данной школы предложили подход к оценке совместимости партнеров.

После формализации возможностей партнеров, правил их взаимодействия, решается задача выбора партнеров (членов команды) [2-5].

Задача определения множества допустимых конфигураций допускает различные варианты формализации. Как правило, решение задачи выбора партнеров сводилось к поиску единственного решения, дающего в результате наилучший состав участников при наличии лидера.

Так, поиск лидера – i-ого участника – может осуществляться на основе ожидаемого эффекта труда l_i , а также требуемых ресурсов s_i . Ожидаемый эффект труда определяется путем анализа квалификации претендента, его репутации, опыта реализации подобных проектов.

Однако присутствие лидера, т.е. участника, который имеет решающие преимущества перед другими, меняет характеристики взаимодействия между участниками.

Так, в альянсе с равноправными партнерами имеет место взаимодействие «модульных» компаний. В этом случае может существовать столько лидеров, сколько поставлено задач перед альянсом. М. Занини, П. Монг, Дж. Фальк, отмечая общие для сетевых организаций характеристики, выделили культурологические факторы (общность норм, ценностей, взаимное доверие) как альтернативу иерархии и ведущую детерминанту и внутренних, и внешних связей организации. Развитие может происходить в направлении более децентрализованных, относительно автономных и постоянно меняющихся совокупностей групп, объединенных общностью стратегических целей. Как правило, взаимодействие этих компаний может быть эффективными при удовлетворении двух условий: отлаженного сотрудничества с поставщиками и правильного выбора специализации.

В этой связи для альянсов с равноправными партнерами целесообразно найти все допустимые решения, исключив неподходящие конфигурации. Процесс отбора допустимых конфигураций команды, работающей над проектом, на основе конъюнктивной нормальной формы, может быть формализован.

Пусть имеется n кандидатов для работы над проектом и $x = (x_1, x_2, \dots, x_n), \forall x_i \in \{0, 1\}$. X_i принимает значение 1 в том случае, когда i -й участник принимает участие в проекте.

Пусть имеются матрицы попарных предпочтений участников о совместной работе Y, Z где $\forall y_{i,j}, z_{i,j} \in \{0, 1\}$.

Тогда $y_{i,k} = y_{i,k} = 1$ в том случае, когда участники k и i предпочитают работать над проектом только совместно (либо имеет место эффект синергии при совместной работе);

$z_{i,g} = z_{i,g} = 1$ в том случае, когда участники k и g не могут работать над проектом

совместно (либо достаточно только одного из участников).

Выбор допустимых конфигураций можно формализовать, используя конъюнктивную нормальную форму (КНФ).

Пусть x_i и x_j могут работать только совместно, тогда $(x_i \vee \bar{x}_i) \wedge (\bar{x}_j \vee x_j)$ принимает значение 1 при условии $x_i = x_j$. Если же x_i и x_j не могут совместно работать, тогда $(x_i \vee x_j) \wedge (\bar{x}_i \vee \bar{x}_j)$ равно 1 при условии $x_i \neq x_j$.

Пусть, например, k -й участник будет работать над проектом только при условии совместной работы с участником i и при отсутствии участника $г$. Тогда КНФ принимает следующий вид $F(x_k, x_i, x_r) = (x_k \vee \bar{x}_i) \wedge (\bar{x}_k \vee x_i) \wedge (x_k \vee x_r) \wedge (\bar{x}_k \vee \bar{x}_r)$.

F принимает значения 1 при допустимых комбинациях участников, а именно при: $(0,0,1)$, $(1,1,0)$.

Если участие k -го участника является обязательным либо именно он формирует команду, то получаем

$$\begin{aligned} F_k(x_k, x_i, x_r) &= x_k \wedge (x_k \vee \bar{x}_i) \wedge (\bar{x}_k \vee x_i) \wedge (x_k \vee x_r) \wedge (\bar{x}_k \vee \bar{x}_r) = \\ &= x_k \wedge (\bar{x}_k \vee x_i) \wedge (\bar{x}_k \vee \bar{x}_r) = x_k \wedge x_i \wedge \bar{x}_r \end{aligned}$$

F_k принимает значения 1 при комбинации участников $(1,1,0)$.

Данная формализация не рассматривает в качестве целевого критерия минимизацию затрат на проект. Дополнительные сложности возникают в том случае, когда $y_{ij} \neq y_{ji}$ ($z_{ij} \neq z_{ji}$). Следует принимать во внимание то обстоятельство, что в рамках одного проекта участники могут быть конкурентами, а в рамках другого – партнерами.

Литература

1. Бобина М. Стратегические межфирменные альянсы// Вопросы экономики. – 2002. – №4. – С. 96-110.
2. Евстратова Е.И. Механизм управления в сетевых организационных структурах промышленных предприятий. – Таганрог, 2006.
3. Климович Л.А. Конкурентоспособность международной компании. – Мн., 2003.
4. Новиков Д.А. Теория управления организационными системами. – М., 2005.
5. Соловьева Ю.Н. Теория и методология обеспечения маркетинговой компетентности в системе управления стратегическим альянсом. – СПб, 2006.

**Трафимович М.Л., соискатель
НИЭИ Минэкономики**

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СТРАНЫ

Одной из тенденций на международном рынке капитала в последнее десятилетие является усиление конкуренции между развивающимися странами и странами с переходной экономикой в рамках привлечения зарубежных инвестиций. В этой связи, фактор развитости финансового сектора гостевой страны входит в число системообразующих при принятии решения зарубежным инвестором о вложении своих средств в конкретный проект.

Согласно опросу, проведенному в 2003 году компанией KPMG совместно со Швейцарской организацией содействия инвестициям (SOFI) по заказу ЮНКТАД, 500 ведущих мировых компаний и финансовых организаций осуществляют прямые инвестиции в Беларусь для оказания финансовой помощи и инвестиций в развитие.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.

Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>