

СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ИТ-КОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

В условиях кризиса локальным компаниям приходится сложнее всего. Выходить на новые рынки в период нестабильности — непростая задача, однако она открывает перед бизнесменами большие возможности для роста.

Выделяют три основные группы стратегий, позволяющие предприятию освоить новые рынки. Первой группой стратегий является экспортная деятельность. Косвенный экспорт предполагает работу с независимыми зарубежными посредниками и минимальные риски. Например, компания «Техно-Скай» — крупнейший белорусский производитель сенсорного оборудования — создала товаропроводящую сеть своей продукции в Европе, США и Российской Федерации. При прямом экспорте компания напрямую заключает контракты с иностранными клиентами. По такой стратегии работает большинство белорусских ИТ-компаний, например ISsoft, входящая в десятку крупнейших экспортеров программного обеспечения в Беларуси [1].

Следующей группой стратегий является совместная предпринимательская деятельность — установление взаимодействия с фирмой — торговым партнером на внешнем рынке при разделении ответственности и контроля. Одним из вариантов является франчайзинг — передача посреднику франшизы права на ведение деятельности под своей торговой маркой. Согласно данным ассоциации «Белфранчайзинг», свои сети франшиз развивают лишь девять компаний ИТ-сектора, например, компания AppGlobal предлагает платформу для создания мобильных приложений для малого бизнеса [2]. Следующий способ внедрения данной стратегии — контрактное производство, в среде ИТ предполагающее получение партнерского статуса от зарубежного предприятия. Вендоры предоставляют своим партнерам бесплатное программное обеспечение, а также рекомендуют партнеров своим клиентам. Например, IBA Group заключили партнерское соглашение с компанией РТС о поставке лицензий и оказании услуг по внедрению их программных продуктов. Кроме того, можно создать совместное предприятие с общими доходами, ответственностью и рисками, где компании извлекают выгоду из взаимного положения на рынке, опыта и ресурсов. Примером воплощения данной стратегии является белорусско-итальянское совместное предприятие «Уни-бокс», занимающееся внедрением самых передовых и эффективных технологий во всех сферах деятельности.

Третья группа стратегий — иерархическое построение бизнеса. Обладая значительным капиталом, компания может создать новую дочернюю компанию за границей, чтобы быть ближе к целевой аудитории, использовать преимущества определенного законодательства или налоговой системы. Однако данная стратегия влечет за собой высокие финансовые и временные затраты. Начиная с 2020 г.

десятки белорусских IT-компаний открыли офисы в соседних странах — Литве, Польше и Украине. Другим способом может быть приобретение — получение контроля над иностранной компанией за счет покупки контрольного пакета акций или слияния. Примером успешного проведения сделок слияния и поглощения является ЕРАМ, которая произвела 31 сделку М&А с момента выхода на рынок IPO в 2012 г. [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что для расширения как небольшой, так и крупной компании, оптимальной будет стратегия контрактного производства. Фирма получает всестороннюю поддержку вендора, однако становится зависимой от компании и ее продукта. Решением может стать диверсификация бизнеса. Если же речь о крупной компании или корпорации, то открытие офисов в других странах представляет массу возможностей для развития, но сопряжено с рисками и огромными финансовыми затратами.

Источники

1. Why tech companies should prepare to go global [Electronic resource] // inWhatLanguage. — Mode of access: www.inwhatlanguage.com/why-tech-companies-should-go-global/. — Date of access: 14.03.2022.

2. Каталог франшиз в сфере СМИ, рекламы и IT [Электронный ресурс] // Белфранчайзинг. — Режим доступа: <https://belfranchising.by/katalog-franshiz/uslugi/reklama-smi-it/>. — Дата доступа: 15.03.2022.

3. Acquisitions by Eram [Electronic Resource] // Tracxn. — Mode of access: <https://tracxn.com/d/acquisitions/acquisitionsbyEram>. — Date of access: 27.03.2022.