

Исследование уровня интеграции компаний в стратегических альянсах (на примере инновационного территориального кластера Smart Technologies Tomsk)

Научный руководитель – Редчикова Наталья Александровна

Дмитриев Илья Олегович

Выпускник (магистр)

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Экономический факультет, Томск, Россия

E-mail: elisdemitrio@gmail.com

Стратегические альянсы снискали особую популярность среди компаний, стремящихся выйти на глобальные рынки, в 90-е годы XX века [1]. В современных условиях данная форма кооперации не утратила своей актуальности. Сегодня альянсы характеризуются новыми форматами взаимодействия с учётом изменившихся трендов развития глобальной экономики.

В Российской Федерации стратегические альянсы активно развиваются в рамках территориальных кластеров, которые реализуются с 2011 г. по программе «Стратегия инновационного развития России до 2020 года» [2]. В результате изменений, внесённых в данную программу зимой 2016/2017 гг., с 1 января 2017 г. в России из 24 осталось лишь 11 кластеров, отобранных на конкурсной основе Министерством экономического развития РФ [3].

В одном из кластеров, находящемся на территории Томской области (Smart Technologies Tomsk), классическая форма стратегического альянса преобразовалась в «проектный альянс». В данном случае участники альянсов объединяются вокруг совместных проектов по созданию инновационных продуктов и решений. Целью создания кластеров является достижение синергетического эффекта от кооперации компаний, образовательных учреждений и властных структур, что коррелирует и с целями создания стратегического альянса [4].

Остаётся открытым вопрос об эффективности новой формы кооперации. Поэтому целью исследования является получение ответа на вопрос: «Работоспособна ли такая форма кооперации компаний, как «проектный альянс»?»

В своей работе «Collaborative Advantage: The Art of Alliances» Rosabeth Moss Kanter определяет такой термин, как «совместное преимущество», отражающий эффективность взаимодействия компаний в альянсе [5]. Автор пишет, что наиболее успешные альянсы достигают 5 уровней интеграции: стратегического, тактического, операционного, межличностного и уровня корпоративной культуры (рисунок 1). Такая глубина «проникновения» позволяет участникам альянса достичь максимального синергетического эффекта.

В рамках исследования предложенная модель была принята в качестве базовой. Одним из применяемых методов было анкетирование. Раскрывая каждый уровень интеграции, для составления анкеты были определены следующие критерии:

1. Стратегический уровень:
 - a. Наличие общей стратегии альянса;
 - b. Согласованность проектных направлений в альянсе;
 - c. Количество контактов топ-менеджеров по вопросам развития альянса.

2. Тактический уровень:
 - a. Уровень взаимодействия менеджеров среднего звена по вопросам развития альянса;
 - b. Наличие организационной структуры альянса;
 - c. Наличие документации по проектам альянса.
3. Операционный уровень:
 - a. Степень вовлеченности исполнителей в процесс реализации проектов альянса;
 - b. Степень использования совместных ресурсов;
 - c. Степень доступности информации об операционной деятельности компаний альянса.
4. Межличностной уровень:
 - a. Проведение совместных мероприятий, обучений, тренингов между сотрудниками.
5. Уровень корпоративной культуры:
 - a. Степень различия корпоративных культур компаний;
 - b. Степень принятия менеджерами корпоративных культур других компаний;
 - c. Степень принятия исполнителями корпоративных культур других компаний.

Респондентами являлись проектные менеджеры альянсов кластера «Smart Technologies Tomsk», обязанностью которых является информационное и методическое сопровождение альянсов. Менеджеры не являются сотрудниками ни одной из компаний-участниц альянса, а представляют «Центр кластерного развития Томской области» (ЦКРТО), что позволило им выступить в роли «независимых рефери» (рисунок 2). Деятельность ЦКРТО направлена на коммерциализацию научных разработок, содействие развитию инновационных территориальных кластеров, поддержку малого и среднего предпринимательства и т.д. [6].

На момент написания статьи в кластере было представлено пять сформировавшихся альянсов: «Медицина и фармацевтика», «Техническое зрение», «Арктика», «Промышленная робототехника», «Цифровая медицина». Альянсы объединяют в себе лидеров ИТ-отрасли не только на российском, но и мировом рынке: Elecard Devices, Intec, Palex, MultiPass, Popkov Robotics и др. [4].

По результатам исследования мы можем наблюдать, что несмотря на один срок формирования альянсов (01.06.2017 г.), на момент проведения исследования каждый из них достиг различных результатов (рисунок 3). Альянс №1 достиг высоких показателей на стратегическом и операционном уровнях. В тоже время отношения участников альянса остаются достаточно формализованными, о чём говорит низкий уровень межличностных

отношений. Напротив, высокий уровень неформального взаимодействия показывает Альянс №5, в то время как операционный уровень интеграции остаётся достаточно невысоким.

Соотнеся результаты исследования с дорожной картой кластера «Smart Technologies Tomsk», в которой отражены ежегодные ожидаемые результаты деятельности альянсов можно сказать следующее [7]:

1. Наблюдается корреляция между уровнем интеграции участников альянса и тем, насколько долгосрочным являются их совместные проекты. Одни из самых долгосрочных представлены в Альянсах №1 и №2. В то время как наиболее краткосрочные проекты представлены в Альянсах №4 и №5.

2. Достаточная степень межличностных отношений помогает достичь быстрых результатов. Подобная закономерность наблюдается в Альянсе №5, где на момент формирования альянса его участники ещё не имели опыт бизнес-кооперации, но активно развивали неформальное взаимодействие.

Модель, предложенная Rosabeth Moss Kanter, является одним из способов оценки деятельности «проектных альянсов», позволяя понять первопричины удач и неудач при формировании стратегического альянса и реализации компаниями совместных проектов внутри него.

Источники и литература

- 1) Знаменский А.О. Стратегические альянсы как международные объединения корпораций // Российский внешнеэкономический вестник. М, 2008. No.4. С. 11-19.
- 2) Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Информационный портал «Правительство России»: <http://government.ru/docs/9282/>
- 3) Информационный портал «Министерства экономического развития Российской Федерации»: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depino/2016191004>
- 4) Информационный портал «ИНО Томск»: <http://inotomsk.ru/innoclusters/smart-technologies-tomsk/>
- 5) Rosabeth Moss Kanter. Collaborative Advantage: The Art of Alliances / Business Harvard Review. 1994.
- 6) Информационный портал «ИНО Томск»: innoclusters.ru
- 7) Дорожная карта инновационного территориального кластера Smart Technologies Tomsk до 2022 г. // Администрация Томской области. Т, 2017.

Иллюстрации



Рис. 1. 5 уровней интеграции компаний-участниц альянса



Рис. 2. Структура проведения исследования



Рис. 3. Уровни интеграции компаний-участниц альянсов кластера Smart Technologies Tomsk