

Выход малого и среднего бизнеса на новые рынки

НАЛБАНДЯН Гак Геворгович, менеджер по научной работе, Департамент менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Hayk G. Nalbandyan Research activities manager Department of Management Financial University under the Government of the Russian Federation

Аннотация: Несмотря на значительные различия между малым и средним бизнесом (МСБ) и крупными многонациональными компаниями (МНК), большинство исследований фокусирует свое внимание на варианты выхода на зарубежные рынки многонациональных компаний. Текущее состояние исследований относительно выбора варианта выхода на новый рынок МСБ является неоднозначным. Данная статья имеет цель систематизировать существующие исследования в зарубежной литературе в выборе варианта выхода на новый рынок МСБ и очертить направления для будущих исследований с учетом специфических характеристик МСБ.

Ключевые слова: выход на новый рынок; выбор варианта выхода на новые рынки; малые и средний бизнес (МСБ)

SMES ENTRY MODE CHOICE INTO FOREIGN MARKETS

Abstract: Despite significant differences between small and medium-sized enterprises (SMEs) and large multinational companies (MNCs), most studies are focused on the entry mode options to foreign markets of multinational companies. Current state of research on the entry mode choice into foreign markets by SMEs is ambiguous. This article aims to systematize the existing studies in foreign literature on entering the new markets by SMEs and to outline directions for future studies, taking into account the specific characteristics of SMEs.

Key words: entering new market; entry mode choice into foreign markets; small and medium-sized enterprises (SMEs)

При интернационализации компании должны найти подходящую организационно-правовую форму для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью. Фирмы имеют несколько вариантов выхода на иностранные рынки, включая экспорт, договорные соглашения (например, лицензирование), совместные венчурные предприятия, приобретение существующей компании и создание с нуля дочерней компании (так называемые greenfield инвестиции). Выбор подходящего варианта выхода на внешний рынок является важным стратегическим решением. Данное решение определяет количество необходимых ресурсов фирмы для выхода на внешний рынок, риски, которые фирма будет нести в принимающей стране и уровень управления в своей внешней деятельности. Изменение первоначально выбранного варианта может быть дорогостоящим и длительным и тем самым отрицательно сказаться на производительности фирмы (Nakos и Brouthers, 2002).

Малые и средние предприятия по сравнению с многонациональными компаниями имеют особые отличительные характеристики, которые могут влиять на выбор варианта выхода на новый рынок с точки зрения распределения ресурсов, управления рисками в стране-«хозяйке» и степень управляемости деятельностью на зарубежных рынках. Ограниченность финансовых и человеческих ресурсов может снизить способность МСБ в быстром входе на внешний рынок, например, при помощи полного поглощения (Ripollés, Blesa и Monferrer, 2012). Исследования также показали, что МСБ имеет высокий уровень чувствительности к внешним воздействиям (Cheng and Yu, 2008), что делает особенно важным поиск варианта выхода, который позволит им эффективно бороться с рисками, возникающими в принимающей стране. МСБ также отличается от больших МНК с точки зрения структуры собственности и управления (Cheng, 2008).

На сегодняшний день знания о критических решениях как малые и средние предприятия должны выходить на иностранные рынки ограничены, по крайней мере в части знания, полученные в контексте крупных МНК, просто не могут быть перенесены на МСБ (Maekelburger et al., 2012).

Целью данной статьи является обзор текущего состояния исследований на тему выбора варианта выхода на новый рынок МСБ и на основании этого обзора выявление пробелов в литературе для того, чтобы очертить направления будущих исследований.

Три характеристики МСБ имеют прямое отношение к уровню распределения ресурсов, риска и контроля, что влияет на их решение выбора варианта входа.

Во-первых, МСБ имеют недостаток ресурсов по сравнению с крупными МНК. Исследования утверждают, что нехватка ресурсов ограничивает способность мелких фирм достигать более передовых и совершенных стадий интернационализации (например, Buckley, 1989, Calof, 1994). По сравнению с крупными компаниями, МСБ имеют больше трудностей с направлением сотрудников в зарубежную страну на длительный период времени (Calof, 1994), и они могут не иметь финансовых ресурсов для создания компетентной структуры управления на другом рынке (Calof, 1994).

Вторая особенность, которую необходимо выделить, является высокая чувствительность к внешним вызовам МСБ (например, Schwens и др., 2011). Она усложняет для МСБ поиск варианта выхода, который позволит эффективно управлять рисками на новом рынке.

В-третьих, МСБ отличается от МНК структурой собственности. Учитывая, что многие малые и средние предприятия являются семейными компаниями, вполне вероятно, что их стратегическая ориентация, особенно в отношении интернационализации, не отделима от личных целей учредителей, которые часто отражают их личные потребности, ценности и убеждения (Koteu, 2005). Таким образом, личные склонности, включая демографические и личностные черты, определяют возможность контролировать деятельность в части интернационализации, непредвиденных расходов, непосредственно связанных с выбором варианта входа. Например, исследования показали, что такие предприятия менее готовы к созданию совместных предприятий, потому что цели бизнеса и учредителя часто смешиваются (Fernández & Nieto, 2006).

Так как обзор сосредоточен на понимании выбора варианта, с помощью которого МСБ могут выйти на новые рынки, мы исключили документы, которые изучают только одну возможность. В табл. 1 представлены основные выводы по изученным исследованиям.

Таблица 1. Фокус исследований и основные выводы

Исследование	Фокус исследования	Основные выводы
Crick and Jones	Исследование стратегий зарубежной экспансии малого и среднего бизнеса, участвующих в технологических инновациях и среди прочего изучение первоначального рыночного отбора и способа выхода на рынок	Директивным органам следует рассмотреть вопрос о комплексной перспективе в интернационализации, предлагая соответствующие механизмы поддержки при рассмотрении вариантов выхода отличных от экспорта
Shrader	Применение теории транзакционных издержек для изучения факторов, способствующих сотрудничеству при деятельности на зарубежных рынках	Интенсивность НИОКР и реклама являются значительными модераторами сотрудничества
Lu and Beamish	Изучение последствий интернационализации на производительность МСБ	Союз с местными партнерами может быть эффективной стратегией для преодоления препятствий, с которыми сталкивается МСБ в части ресурсов и возможностей
Nakos и Brouthers	Применима ли концепция OLI Даннинга к выбору варианта выхода малого и среднего бизнеса	Эклектическая теория Даннинга хорошо прогнозирует вариант выбора МСП, однако не все факторы OLI имеют важное значение для МСБ

Таблица 1. Продолжение

Исследование	Фокус исследования	Основные выводы
Brouthers и Nakos	Применение теории транзакционных издержек для определения варианта выхода	МСП, которые использовали теорию транзакционных издержек, значительно лучше входили на рынок по сравнению с другими компаниями
Fernández and Nieto	Анализ взаимосвязи между стратегиями интернационализации МСБ и типами собственности	Корпоративный тип собственности положительно влияет на интернационализацию, а семейный тип собственности – отрицательно
Lu and Beamish	Изучение влияния двух стратегий интернационализации, экспорта и прямых иностранных инвестиций, на производительность МСБ (ROA)	Экспорт имеет положительное влияние на рост компании, в то же время негативное влияние на рентабельность ПИИ имеют положительное влияние на рост компании, но в то же время в виде U-образной кривой на рентабельность
Ripolles Meliá и др.	Как инновации могут помочь сервисным МСБ быстрее выходить на новые рынки.	Инновационная ориентированность ускоряет время интернационализации компаний; инновационные фирмы выбирают варианты с высокой степенью управляемости на новых рынках
Schwens и др.	Исследование неформальной институциональной дистанции и формальных институциональных рисков в роли ограничителей в отношениях между критериями принятия решений и решением выхода МСБ	Основные критерии выбора варианта входа зависят от удерживающих институциональных факторов
Maekelburger и др.	Контекстуализация отношений между специфичностью активов и входом на новый рынок МСБ путем интеллектуальных гарантий (международный опыт, связи в принимающей стране) и институциональных гарантий (защита прав собственности, культурная близость)	Интеллектуальные и институциональные гарантии ослабляют эффект специфичности активов на форму собственности в новом географическом рынке

Исследования, которые используют логику транзакционных издержек предполагают, что выбор МСБ варианта выхода на новый рынок в значительной степени зависит от степени специфичности иностранных инвестируемых активов. Чем выше специфика инвестиции, тем выше ресурсные обязательства с точки зрения варианта выхода. Ссылаясь на поведенческие и экологические неопределенности, данные исследования изучают воздействие внешних факторов неопределенности (в частности культурной дистанции) на выбор МСБ варианта выхода. Кроме того, эти исследования рассматривают международный опыт как механизм, позволяющий уменьшить внутреннюю неопределенность, которая ограничивает выбор варианта выхода на новый рынок.

Однако, учитывая характеристики МСБ, которые отличают их от крупных МНК, некоторые вопросы остаются без ответа. Например, как МСБ могут использовать вариант выхода для перевода и защиты их активов на новом рынке.

Эклектическая теория Даннинга объединяет выводы ресурсного подхода и теории транзакционных издержек (Brouthers & Hennart, 2007). В контексте нашего исследования, парадигма утверждает, что компании выбирают наиболее подходящий вариант выхода на новый рынок, рассматривая преимущества в трех

измерениях, которые составляют основу концепции OLI: собственность (O), местонахождение (L) и интернализация (I). Преимущество собственности – специфические конкурентные преимущества, которые должны быть уникальными и устойчивыми (например, международный опыт фирмы, способность дифференцировать продукт или услугу). Преимущество местонахождения зависит от конкретных преимуществ страны, региона на международном рынке. Преимущество интернализации зависит от степени самостоятельного использования активов, нежели от их передачи независимому партнеру (сопряженной, например, с рисками невыполнения контракта или появления конкуренции со стороны фирмы-покупателя) (Dunning, 1988).

Опираясь на концепцию OLI, исследования показали, что МСП могут интернализировать риски связанные с принимающей страной с помощью вариантов выхода с большим количеством выделения ресурсов (Nakos и Brouthers, 2002) и представлением самой компании о рисках принимающей страны существенно влияет на выбор варианта выхода.

Согласно существующим исследованиям, одним из способов решения институциональных проблем, которые возникают в принимающей стране, является диверсифицирование рисков путем работы на нескольких рынках (Mudambi и Mudambi, 2002). Однако в свете специфических характеристик МСБ несколько ключевых вопросов остается без ответа и оставляет место для новых исследований. Например, одним из фундаментальных вопросов является вопрос о том, каким образом МСБ могут диверсифицировать риск в ответ на институциональные вызовы, несмотря на их ограниченные ресурсы.

Цель настоящей статьи заключалась в рассмотрении текущего состояния исследований о выборе варианта выхода малых и средних предприятий на новый рынок и на основе этого обзора выявлении пробелов в литературе для будущих исследований.

Список Литературы

1. *B. Kotey*. Are performance differences between family and non-family SMEs uniform across all firm sizes? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11 (6) (2005), pp. 394–421
2. *B. Maekelburger, C. Schwens, R. Kabst*. Asset specificity and foreign market entry mode choice of small and medium-sized enterprises: The moderating influence of knowledge safeguards and institutional safeguards. *Journal of International Business Studies*, 43 (5) (2012), pp. 458–476
3. *C. Schwens, J. Eiche, R. Kabst*. The moderating impact of informal institutional distance and formal institutional risk on SME entry mode choice. *Journal of Management Studies*, 48 (2) (2011), pp. 330–351
4. *C. Schwens, J. Eiche, R. Kabst*. The moderating impact of informal institutional distance and formal institutional risk on SME entry mode choice. *Journal of Management Studies*, 48 (2) (2011), pp. 330–351
5. *D. Crick, M.V. Jones*. Small high-technology firms and international high-technology markets. *Journal of International Marketing*, 8 (2) (2000), pp. 63–85
6. *G. Nakos, K.D. Brouthers*. Entry mode choice of SMEs in central and eastern Europe. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 27 (1) (2002), pp. 47–63
7. *H.-L. Cheng, C.-M.J. Yu*. Institutional pressures and initiation of internationalization: Evidence from Taiwanese small- and medium-sized enterprises. *International Business Review*, 17 (3) (2008), pp. 331–348
8. *J.H. Dunning*. The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19 (1) (1988), pp. 1–31
9. *J.L. Calof*. The relationship between firm size and export behavior revisited. *Journal of International Business Studies*, 25 (2) (1994), pp. 367–387
10. *J.W. Lu, P.W. Beamish*. The internationalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal*, 22 (6–7) (2001), pp. 565–586
11. *K. Laufs, M. Bembom and C. Schwens*. CEO characteristics and SME foreign market entry mode choice. *International Marketing Review*, 33 (2) (2016), pp. 246–275
12. *K.D. Brouthers, G. Nakos*. SME entry mode choice and performance: a transaction cost perspective. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 28 (3) (2004), pp. 229–247
13. *M. Amal, A.R.F. Filho*. Internationalization of small- and medium-sized enterprises: A multi case study. *European Business Review*, 22 (6) (2010), pp. 608–623
14. *M. Ripollés, A. Blesa, D. Monferrer*. Factors enhancing the choice of higher resource commitment entry modes in international new ventures. *International Business Review*, 21 (4) (2012), pp. 648–666
15. *M. Ripollés, A. Blesa, D. Monferrer*. Factors enhancing the choice of higher resource commitment entry modes in international new ventures. *International Business Review*, 21 (4) (2012), pp. 648–666
16. *P.J. Buckley*. Foreign direct investment by small and medium sized enterprises: The theoretical background. *Small Business Economics*, 1 (2) (1989), pp. 89–100
17. *R.C. Shrader*. Collaboration and performance in foreign markets: The case of Young high-technology manufacturing firms. *Academy of Management Journal*, 44 (1) (2001), pp. 45–60
18. *Y.-M. Cheng*. Asset specificity, experience, capability, host Government intervention, and ownership-based entry mode strategy for SMEs in International Markets. *International Journal of Commerce and Management*, 18 (3) (2008), pp. 207–233
19. *Z. Fernández, M.J. Nieto*. Impact of ownership on the international involvement of SMEs. *Journal of International Business Studies*, 37 (3) (2006), pp. 340–351