

**РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ
В РАЗВИТИИ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Ключевые слова: глобализация, ВТО, последствия, конкуренция, нефтегазохимический комплекс, стратегический альянс.

В настоящее время выбор наиболее эффективных форм конкуренции – одна из центральных и наиболее противоречивых проблем стратегии деятельности компаний в условиях усиления влияния процессов глобализации. В статье отражены основные аспекты глобализации экономики, ее ключевые процессы в разрезе региона. Выделены тенденции развития нефтегазохимического комплекса. Проанализированы основные подходы к стратегическим альянсам и рассмотрены примеры их функционирования в РТ.

Keywords: globalization, WTO, effects, competition, petrochemical complex, strategic alliance

Now a choice of the most effective forms of the competition – one of the central and most inconsistent problems of strategy of activity of the companies in the conditions of strengthening of influence of processes of globalization. In article the main aspects of globalization of economy, its key processes in a region section are reflected. Tendencies of development of a petrochemical complex are allocated. The main approaches to strategic alliances are analysed and examples of their functioning in RT are reviewed.

На современном этапе развития мирохозяйственных связей открывается широкий спектр новых предпринимательских возможностей. Главным фактором расширения возможностей является глобализация бизнеса, которая сегодня превратилась в наиболее популярную стратегию для предпринимательских организаций. Глобализацию можно определить как процесс формирования единого (мирового, но одновременно имеющего четкие и достаточно узкие границы) военно-политического, финансово-экономического и информационного пространства, функционирующего почти исключительно на основе высоких и компьютерных технологий. Процессы глобализации по-разному влияют на функционирование и развитие отдельных секторов российской экономики. По прогнозам аналитиков, потенциал роста благосостояния в экономике, вызванный присоединением к ВТО в краткосрочной перспективе будет 0,4 % в год, а в долгосрочной перспективе 1% в год. Доходы бюджета будут снижаться из-за уменьшения тарифов, а также возможно падение темпов роста ВВП в краткосрочной перспективе. Расчеты показывают существенное изменение торгового баланса, возможно сокращение торговли до 10%. На отраслевом уровне присоединение к ВТО приведет к сокращению внутренних цен на продукты и изделия из древесины, продукты питания, транспортные средства, а также оборудование, одежду, химических веществ и нефтехимических продуктов на 1,5-2,5% в краткосрочной и до 3% в долгосрочной перспективе. Это позволит увеличить потребление от 0,2% до 0,4% в краткосрочной и до 1,5% в долгосрочной перспективе. Следует отметить, что либерализация сферы услуг является очень важным направлением, по предварительным расчетам на его долю приходится половина долгосрочных выгод для потребителей [8].

Сегодня ни одна страна не может остаться в стороне от быстро развивающихся процессов интернационализации и глобализации экономики. Участие в них позволяет не только решить насущ-

ные экономические проблемы, но и активно внедриться в мировые технологические потоки, осваивать и эффективно использовать зарубежный опыт организации и управления производством. Приобщение к мировому сообществу не только ведет к кардинальным изменениям в производстве и потреблении, но и существенно трансформирует представления людей о современном мире, заставляет осмысливать новые проблемы, что требует особого поведения, квалификации и знаний. Изменения, происходящие в мире, инициируют появление глобальных предпринимательских возможностей и способов их воплощения. Один из основных результатов вступления России в ВТО будет активизация ее роли на рынке интеллектуальной собственности. Необходимо более активно развивать направление коммерциализации и защиты интеллектуально собственности, усилить программы по зарубежному патентованию, увеличить обучение сотрудников центров трансферов технологий.

Наибольшую актуальность представляет рассмотрение последствий и рисков глобализации применительно к национальной экономике, а именно влияние глобальной конкуренции на отдельные отрасли промышленности.

На сегодняшний день ведущую роль среди многоотраслевых комплексов как на уровне региона, страны в целом, так и на мировом уровне играет нефтегазохимия, которая является частью химической индустрии и основанная на продуктах переработки нефти, газового конденсата, попутного нефтяного и природного газа. Нефтегазохимический комплекс – выгодный объект бизнеса, что обусловлено высокими темпами роста производства и рентабельности.

Процессы глобализации активно проявляются во все более широком распространении нефтехимических производств на уровне мировой экономики, в доступности современных технологий нефтехимического синтеза, в продаже лицензий нефтегазохимических технологий, инженерных проектов. Так, в

Республике Татарстан в коммерческом обороте только 3% патентов. Причем из 540 полученных патентов в 2012 году 30% созданы ОАО «Татнефть», у которой количество патентов и лицензий больше чем у любой другой нефтяной компании в России. Процессом глобализации также выступает мировая торговля в рамках Всемирной торговой организации и мобилизация капитала при возникновении новых производителей и новых конкурентов на региональных рынках. Весомым фактором глобализации выступает и развитие современных интернациональных технологий.

Рассматривая проявление процессов глобализации в экономике региона отметим, что все в большей степени глобализация создает принципиально новую рыночную систему международного экономического взаимодействия, опирающуюся на сложное сочетание механизмов конкуренции, кооперации и партнерства на макро- и микроуровнях. Главной движущей силой глобализации являются транснациональные корпорации, среди которых немало нефтегазовых, нефтехимических корпораций.

В настоящее время особого успеха в развитии нефтегазохимического комплекса добиваются компании, принявшие за основу принципы глобальной коммерциализации и учитывающие: потребительский спрос, в том числе в странах с наивысшими темпами и наибольшими приростами спроса; темпы ввода новых мощностей; время наивысших доходов в различных звеньях производственной цепочки от производства базовых продуктов до выпуска конечных специальных нефтехимических; а также глобализацию всех звеньев снабжения и сбыта (оптимальная логистика).

Нельзя не отметить и отрицательные стороны проявления процессов глобализации, которые выражаются в первую очередь в снижении конкурентоспособности на мировых рынках продукции тех или иных предприятий, влиянием резкого усиления и ужесточения форм соперничества. Глобализация может привести к дисбалансу экспорта и импорта. Существует опасность внезапных изменений в потоках капитала, финансовых кризисов в отдельных странах и регионах, которые могут дестабилизировать финансовый рынок и вызвать замедление темпов экономического роста в странах основных потребителей нефтегазохимической продукции. В рамках международной конкуренции предпринимательские фирмы вынуждены адаптироваться к новым условиям, даже компании с преимущественно местной ориентацией должны обеспечить свою конкурентоспособность с международной точки зрения в целях обеспечения долговременного успеха.

Все вышесказанное выделяет одной из важнейших задач формирования высокоэффективного нефтехимического комплекса консолидацию входящих в него предприятий и организаций на основе обеспечения сбалансированности их стратегических интересов в целях повышения конкурентоспособности и защиты позиций на внешнем и внутреннем рынках.

Как показывает мировой опыт, обеспечение сбалансированности стратегических интересов ве-

дущих производителей и их объединений является необходимым условием развития всех компаний, повышения конкурентоспособности перед зарубежными фирмами. Консолидация и обеспечение сбалансированности стратегических интересов отечественных производителей нефтегазохимической продукции может сыграть решающую роль в защите их позиций на рынке в условиях усиления процессов глобализации, когда значительно возрастает поступление иностранных товаров на внутренний рынок и ужесточается конкуренция. Поэтому, как уже было сказано, необходимо развитие кооперационных связей по взаимным поставкам продуктов, обеспечению производства сырьем, энергией.

Кооперационные взаимосвязи нефтехимических предприятий объективно лежат в основе объединения их в единый комплекс. Эти взаимосвязи, в основном осуществляются в сфере обеспечения производства сырьем, во взаимных поставках продуктов, в инновационной и в инвестиционной деятельности, включая поставщиков нефтехимического оборудования. Задача состоит в том, чтобы расширить кооперационные связи, перевести на долговременную основу, гарантировать стабильность и прогнозируемость. А также согласование сбытовой, ценовой политики, защиты интересов нефтехимии на внутреннем и внешних рынках.

Чтобы повысить конкурентоспособность, необходима координация сбытовой политики предприятий нефтехимического комплекса, разделение сфер влияния, согласование ценовой политики, принятие соглашений по ценам, а также разработка и проведение совместных мероприятий по стимулированию спроса на продукцию. Координация работ по созданию современных технологий и оборудования, а также их совместная разработка. Высокий технологический уровень, обеспечивающий высокое качество продукции и снижение затрат на производство, а также необходимую гибкость для быстрой реакции на требования рынка, является главным конкурентным преимуществом ведущих зарубежных корпораций. Отсутствие координации работ приводит к нерациональному использованию средств, дублированию и созданию однотипной техники.

Координация работ при разработке новых технологий, совместная поддержка ведущих научно-исследовательских, проектных институтов, приобретение на паях лицензий и т.п. будут способствовать рациональному использованию интеллектуальных ресурсов, предотвращению дублирования и распыления средств, специализации НИОКР.

Координация инвестиционной деятельности, работ по техническому перевооружению предприятий. Согласование интересов, информирование о своих намерениях по строительству и реконструкции предприятий, номенклатуре и объемам планируемой к выпуску продукции, объединение финансовых ресурсов для разработки наиболее привлекательных проектов, совместного восстановления технологических цепочек, объединение усилий по поддержке ведущих отечественных производителей

нефтехимического оборудования позволят повысить эффективность инвестиционной деятельности.

Консолидация предприятий и организаций, работающих в интересах нефтехимического комплекса, может осуществляться в самых разнообразных формах. Причем, сложность решаемых при этом задач и, зачастую, несовпадение интересов, говорит о необходимости применения различных форм консолидации.

Наиболее эффективной формой можно рассматривать создание стратегических альянсов. Стратегические альянсы – соглашения о продолжительной кооперации двух или более юридически независимых компаний, которые совместно участвуют в развитии партнерской деятельности, и разделяют контроль, прибыли и убытки. Таким образом, альянс создается для достижения некоторых ограниченных целей, помимо которых у компаний могут быть свои отдельные от деятельности альянса интересы и стратегии. Наиболее распространёнными целями создания стратегических альянсов является: возможность проникновения к новым рынкам (как географическим, так и продуктовым); получения доступа к новым технологиям, знаниям, навыкам; снизить возможные риски; защититься от конкурентов; преодолеть политические, экономические, социальные или какие-либо другие барьеры; получить доступ к ресурсам, достигнуть экономии от масштаба; осуществить реконструкцию; усовершенствовать продукт; следовать за потребителями; разделить затраты.

Бизнес-альянсы уже несколько десятилетий используются в деятельности компаний и организаций. Прежде совместное предприятие обычно создавалось, когда компания выходила на зарубежный рынок, и законодательство страны требовало обязательного участия местной компании. Многонациональной компании в этом случае требовался пассивный партнер, который не вмешивался бы в деятельность организации.

Сегодня альянсы выглядят иначе. Каждый партнер приносит в альянс свои ресурсы, которые представляют ценность для другого партнера. Причем, объединяя свои усилия в одной области, партнеров могут оставаться конкурентами в других областях.

Стратегический альянс – это не просто отношения двух компаний. Он превратился в мощный инструмент ускоренного развития партнеров в данной области бизнеса. Общая цель создания стратегических альянсов – развитие всей деятельности партнеров, даже если условия данного альянса ограничены конкретной областью.

Стимулами к созданию стратегических альянсов стали изменения в бизнесе, произошедшие в последние десятилетия.

Конкретная компания может преследовать следующие цели создания стратегических альянсов:

- снижение затрат или увеличение экономии масштаба;
- получение доступа к новым рынкам;
- получение доступа к новой технологии;
- блокирование конкурентов;

- выполнение требований государственных нормативов;

- развитие новых навыков, требующихся на рынке;

- снижение уровня риска.

Рассматривая функционирование стратегических альянсов на уровне мировой экономики, отметим, что существуют различные классификации, в основе которых лежат различные принципы [7].

Принцип схожести отраслей компаний. Согласно данному принципу можно выделить следующие группы: горизонтальные, вертикальные альянсы.

Альянсы с точки зрения успешности партнеров. Согласно данному принципу можно выделить следующие формы: альянс дополняющих друг друга равных партнеров, подготовка к продаже, альянс слабых компаний, замаскированные продажи, раскручивающиеся альянсы

Принцип количества и сложности совместных проектов: экспертный альянс, диверсифицированный альянс, кооперативный альянс, альянс типа M&A.

В Республике Татарстан наиболее явным примером стратегического альянса является Нижнекамский промышленный округ. Он не только удачно иллюстрирует те преимущества, которые возникают при применении подобных стратегических альянсов, но и является отражением процесса глобализации, так как в его создании участвуют Швеция, Италия, Казахстан, Россия. Благодаря использованию итальянского опыта промышленный округ может стать привлекательным для малого и крупного бизнеса, а также для инвесторов. На базе промышленного гиганта «Нижнекамскнефтехим» планируется создание около 150 малых предприятий, обеспечиваемых сырьем, площадями и коммунальными услугами. Выбор АО «Нижнекамскнефтехим» в качестве якорного производства во многом обусловлен созданием в 2003 году на его территории завода по производству ударопрочного полистирола и наличию договоренности о строительстве завода вспененного полистирола. Их дальнейшая переработка может стать основой деятельности малых и совместных предприятий. В перспективе строительство производства линейных алкилбензолов (ЛАБов) на базе выпускаемых «Нижнекамскнефтехимом» альфаолефинов, где богатый опыт внедрения такого производства имеет итальянская фирма «Балестра». В общем-то, 150 малых предприятий будут связаны не только с якорным предприятием, но и с другим гигантом – «КамАЗом», для которого они будут производить 350 видов различных деталей. Для финансового обеспечения поставок оборудования и содействия функционирующим в рамках Ассоциации «Нижнекамский промышленный округ» хозяйствующим субъектам готовится формирование лизингового и венчурного фондов.

Следует отметить, что создание промышленных округов как пример интеграции бизнеса, позволяет повысить технический уровень предприятий, качество и конкурентоспособность производимой продукции, привлечь отечественных и зарубежных

инвесторов, а также дает положительный социальный эффект. Успешная реализация данного проекта может дать импульс организации других промышленных округов.

Литература

1. Авилова В.В., Дылевская А.И. Проблемы и перспективы вступления РФ в ВТО – Вестник Казанского технологического университета, №5. – Казань: Изд-во КНИТУ, 2012
2. Авилова В.В., Галлямова Д.Х. Проблемы и перспективы вступления РФ в ВТО – Вестник Казанского технологического университета, №4. – Казань: Изд-во КНИТУ, 2012
3. Бобина, М. А. Международный бизнес: Стратегия Альянсов / М. А. Бобина. – М.: Изд-во Дело, 2006. С.107
4. Гаретт, Б., Дюссож, П. Стратегические альянсы: Пер. с англ. – М.: Изд-во ИНФА-М, - 2002. - С.104.
5. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. Опыт исследования / Е. А. Карпухина. – М.: Изд-во Дело и сервис, – 2004. – 176с.
6. Осипов Д.В., Михайлов А.Б. Влияние глобализации мировой экономики на развитие Республики Татарстан и России – Вестник казанского технологического университета, №7. – Казань: Изд-во КНИТУ, 2011
7. Cools K. The role of alliance in corporate strategy [Электронный ресурс] / К. Cools // The Boston Consulting Group report [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: http://www.strategic-alliances.org/membership/memberresources/bpb-public-articles/alliances_nov05_rpt.pdf/view, свободный. – Загл. с экрана.
8. Natalia Volchkova and Natalia Turdyeva, CEFIR [Электронный ресурс] / Volchkova N.// Russia and the WTO [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://sust-rus.org/wp-content/uploads/2012/06/free-publication_dec-2011_eng.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

© **В.Р. Галеева** – канд. экон. наук, доц. каф. экономики КНИТУ; **В. В. Авилова** – д-р экон. наук, проф., зав. каф. экономики КНИТУ, avilovavv@mail.ru.