

10.18. РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Ермаков А.С., магистр по направлению подготовки «Экономика со знанием иностранного языка»

Московский государственный институт международных отношений (университета) Министерства иностранных дел РФ

[Перейти на Главное МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)

Статья посвящена исследованию роли стратегических альянсов в развитии международного экономического сотрудничества Российской Федерации в электроэнергетической сфере. Автор определяет понятие и сущность стратегических альянсов, выявляет особенности и современные тенденции создания стратегических альянсов в электроэнергетической сфере, выделяет различные уровни реализации мотивов создания стратегических альянсов, рассматривает стратегические альянсы как инструмент развития международного экономического сотрудничества РФ в электроэнергетической сфере.

ВВЕДЕНИЕ

Стратегические альянсы, в отличие от других форм международного экономического сотрудничества, в электроэнергетической сфере предоставляют компаниям возможность быть гибкими и быстро реагировать на изменяющееся состояние рынка и появление новых конкурентов. Смысл создания стратегических альянсов в электроэнергетической сфере заключается в том, чтобы снизить издержки производства и экономить на проведении научных исследований и внедрении инноваций, укреплять рыночные позиции членов стратегического альянсов, увеличивать присутствие на рынке (рыночные доли), совместно создавать и использовать нематериальные активы (в первую очередь бренд), делиться опытом и знаниями о рынке.

Увеличивающийся темп изменений, возрастающий масштаб и сложность условий хозяйствования на глобальном уровне делают все более актуальными вопросы создания стратегических альянсов для развития международного экономического сотрудничества в электроэнергетической сфере. Многочисленные исследования указывают на наличие значительных положительных эффектов создания стратегических альянсов как для бизнеса, так и для государства и общества.

С другой стороны, при создании стратегических альянсов есть вероятность снижения конкуренции в электроэнергетической сфере, что приведет к ряду негативных последствий для экономики. Следовательно, необходимо проанализировать роль стратегических альянсов в развитии международного экономического сотрудничества Российской Федерации в электроэнергетической сфере, чтобы выявить их преимущества и недостатки для бизнеса и национальной экономики РФ и минимизировать социальные издержки.

1. Понятие и сущность стратегических альянсов

Стратегические альянсы – это совместные бизнес-структуры, сформированные двумя или больше независимыми компаниями в различных стратегических целях. Стратегические союзы могут принимать различные формы от сотрудничества в отдельных областях деятельности до создания совместных предприятий. Ядро стратегического альянса составляют устойчи-

вые отношения, которые увеличивают эффективность конкурентных стратегий участвующих компаний и обеспечивают обмен взаимно выгодными ресурсами, такими как технологии, знания, информация, опыт, и т.д.

Можно выделить следующие ключевые особенности стратегических альянсов, которые отличают их от других форм международного экономического сотрудничества в электроэнергетической сфере:

- в состав стратегического альянса входят две или более компании, которые объединяются, преследуя ряд согласованных целей, сохраняя при этом хозяйственную самостоятельность;
- компании, входящие в состав стратегического альянса распределяют между собой ответственность за различные аспекты деятельности в рамках сотрудничества;
- выгода, полученная в результате функционирования стратегического альянса, делится поровну между компаниями, входящими в его состав;
- компании, входящие в состав стратегического альянса, сотрудничают на протяжении длительного периода времени в одной или нескольких ключевых стратегических областях, (например, технология, маркетинг и др.).

Современный характер стратегических альянсов определяется многочисленностью партнеров, сотрудничеством с конкурентами и в большинстве своем относительно короткими сроками существования. Результативными и долговечными альянсы, как правило, бывают в тех случаях, когда объединению подлежат не только и не столько основные и финансовые фонды участников, а их бизнес-знания и управленческие навыки. Успех альянсов во многом зависит от степени доверия, сродства культур и взаимопонимания его участников.

Вне зависимости от формы и структуры всем альянсам присуща определенная интеграция между партнерами – в меньшей степени, чем при слиянии, но в большей, чем при простых отношениях купли-продажи. Именно на этой стороне альянсов акцентирует внимание М. Портер, определяя их как «долгосрочные соглашения между фирмами, идущие дальше обычных торговых операций, но не доводящие дело до слияния фирм» [3, с. 318].

Классификация альянсов зависит от выбора критериев, в соответствии с которым группируются формы межфирменного сотрудничества. По страновой принадлежности компаний альянсы разделяются на национальные и международные. Характеристики отраслей, представляемых участниками, позволяют выделять внутри- и межотраслевые альянсы. По количеству участвующих сторон, альянсы могут быть двусторонними или многосторонними. По времени и продолжительности действия можно выделить временные и постоянные.

Наибольшее распространение получили альянсы, создаваемые в целях сотрудничества в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). В настоящее время к этой группе относятся более половины всех стратегических союзов. Следует также отметить, что для высокотехнологичных компаний стратегический альянс является наиболее предпочтительным способом получения конкурентных преимуществ, в то время как компании из низкотехнологичных отраслей склонны в большей степени использовать форму слияния.

Чаще всего компании объединяются в стратегические альянсы для сотрудничества в сфере новых товаров, устранения пробелов в технологических или производственных навыках и опыте, совместного формирования новой компетенции, повышения эф-

фективности сбыта, реализации эффекта масштаба в производстве или маркетинге, выхода на рынок с помощью совместных маркетинговых проектов [с. 58].

Стратегические альянсы создаются на основе горизонтальной межфирменной кооперации, а также между компаниями, занятыми в смежных сферах деятельности и обладающими взаимодополняющими технологиями и опытом. Они достаточно подвижны, более ориентированы на будущее, уменьшают неясность и неопределенность в отношениях партнеров и конкурентов, увеличивают стабильность в обеспечении ресурсами и распределении продукции и услуг. Альянсы оказывают влияние на конкуренцию: объединившиеся компании направляют усилия в большей степени против общих конкурентов, чем против друг друга.

Альянсы могут оказать серьезное влияние на конкурентоспособность участвующих компаний за счет:

- экономии на расширении масштабов производства;
- снижения рисков в деятельности;
- совместного использования производственных мощностей;
- снижения неопределенности развития, поскольку в долгосрочных отношениях с партнером объединяется их опыт и ресурсы;
- получения доступа на рынок, где уже существуют сложившиеся рыночные структуры и определенный менталитет, продвижения на рынок продукции друг друга;
- передачи технологий, знаний и ноу-хау, проведения совместных исследований, обучения персонала;
- преодоления государственных торговых и инвестиционных барьеров при выходе на перспективные зарубежные рынки.

Глобализация и обострение конкуренции требуют, чтобы компании были гибкими, быстрыми и восприимчивыми, а международные стратегические альянсы обеспечивают компаниям достижение этих качеств. Стратегические альянсы позволяют среагировать на потребность рынка, ускорить коммерциализацию технологий, лучше использовать различные системы менеджмента.

Стратегические альянсы базируются на трех фундаментальных аспектах:

- они предполагают не просто обмен знаниями и навыками, а совместное создание новой ценности;
- альянсы обеспечивают связь между участниками, которая направлена на будущее, открывают новые возможности и варианты развития;
- их невозможно контролировать формальными системами, но они требуют системы межличностных связей и внутренних инфраструктур.

Стратегические альянсы следует отличать от других форм интеграции компаний. В первую очередь это относится к слияниям и поглощениям. В последнем случае объединившиеся компании теряют свою самостоятельность, образуя единую структуру и управляются из единого центра. Наряду с этим слияния и поглощения преследуют иные цели и принимают другие формы. Вместе с тем необходимо отметить взаимосвязь этих процессов, поскольку нередко развитие стратегического альянса прекращается поглощением сильным партнером более слабого партнера. В практической деятельности бизнеса нередко руководители компании стоят перед выбором: какой способ объединения или сотрудничества предпочтительнее. В качестве критерия выбора исследователи рекомендуют использовать либо фактор минимизации издержек, либо достижение конкурентных преимуществ за счет объединения ресурсов. Предпочтение отдается той форме интеграции, которая обеспечивает наибольший эффект.

Каждый тип делового стратегического альянса имеет разную модель координации и контроля взаимосвязей и информационного обмена между участниками, обусловленную спецификой сферы деятельности, целей сотрудничества, срока действия, обеспеченности ресурсами и стоимости. Наибольшую эффективность дает модель многоуровневого принятия решений, предусматривающая регулярные встречи топ-менеджеров, членов советов директоров, координационных комитетов, оперативных комитетов и комитетов по отдельным проектам.

Таким образом, стратегические альянсы представляют собой гибкие механизмы сотрудничества между фирмами, позволяющие более эффективно использовать сильные стороны участников, решать стратегические задачи, укрепляя конкурентные преимущества каждой из сторон за счет совместного управления ресурсами. С помощью альянсов крупные и средние фирмы быстро адаптируются к изменениям в технологиях, осуществляют технологические прорывы на стыках отраслей, преодолевают границы стран и экономических союзов, осваивают зарубежные рынки сбыта, разделяя с партнерами риски и выгоды; обходят ограничения, накладываемые законодательством (в том числе антимонопольным) на поглощения и слияния. Заключение альянсов представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых инструментов повышения конкурентоспособности и реализации глобальной стратегии.

Крупные компании создают множество разнообразных альянсов в электроэнергетической отрасли. В качестве примера можно привести несколько из большого числа стратегических альянсов компании Panasonic, одного из крупнейших в мире производителей бытовой техники и электронных товаров.

1. Альянс с американской компанией Itron Inc, крупной технологической компанией, специализирующейся на интеллектуальных системах учета и измерения электроэнергии, природного газа и воды. Itron имеет почти 8 тыс. предприятий в более чем ста странах мира. Компании Itron Inc и Panasonic сформировали стратегический альянс по разработке и продвижению систем учета электроэнергии на японском рынке. В рамках данного соглашения Itron Inc будет проектировать, разрабатывать и поставлять интеллектуальные счетчики (с передачей данных через мобильную систему 3G) для компании Panasonic.
2. Стратегический альянс с компанией Power One, одним из крупнейших производителей инверторов (устройств для преобразования постоянного в переменный ток) в мире. Инверторы являются одним из основных компонентов стационарной систем накопления энергии. Предполагается, что размер мирового рынка систем накопления энергии превысит 1 трлн. йен к 2020 г., в основном в Европе, Северной Америке и Японии, где технологии возобновляемых источников энергии в настоящее время активно развиваются [5, с. 28]. В рамках соглашения компании будут максимально использовать как совместные научные исследования и разработки, так и каналы продаж для продвижения стационарных систем накопления энергии по всему миру.

Примером стратегического альянса может также служить соглашение между Moss Electrical и ведущими компаниями мира в области уличного и внутреннего освещения. Английская компания Moss Electrical является оптовым дистрибьютором электротехнической продукции крупнейших производителей, таких как General Electric, Eaton, Legrand.

В 2007 г. компания Moss Electrical создала стратегический альянс с Osram, Thorn, Concord / Marlin, Aurora, JCC (производителями ламп внутреннего и наружного

освещения). Соответственно, союз Moss Electrical с ведущими производителями освещения позволяет предложить клиентам расширенный ассортимент светотехнической продукции, а также подбирать для клиентов оптимальное световое и экономическое решение в сочетании с комплексной технической поддержкой.

Что касается стратегических альянсов с участием отечественных компаний, то можно привести пример российско-французского партнерства между компаниями «Самарский электроцит» и Schneider Electric.

Schneider Electric – крупная французская машиностроительная компания, обеспечивающая разработку и производство решений в области управления электроэнергией. В рамках данного соглашения Schneider Electric получает широкую гамму произведенного в России и адаптированного для ее нужд электротехнического оборудования и крупнейшую производственную площадку. «Электроцит» получает выход на международные рынки, новейшие технологии высочайшего мирового уровня для разработки новых изделий.

Еще один пример стратегического партнерства российских компаний с зарубежными – российско-японский альянс. Корпорация Mitsubishi Electric и Открытое акционерное общество (ОАО) «Энергомеханический завод» (ОАО «ЭМЗ») создали стратегический альянс для поставок на рынок РФ и Содружества Независимых Государств высоковольтных комплектных распределительных устройств с элегазовой изоляцией (КРУЭ) и баковых элегазовых выключателей. Одна из задач этого альянса – увеличить долю рынка с нынешних 5% до 12% в 2014 г.

Стратегический альянс с японским производителем коммутационного оборудования позволит «Энергомеханическому заводу» как единственному российскому производителю КРУЭ расширить линейку оборудования. Следствием этого будет увеличение доли рынка, а также усиление наших конкурентных позиций в борьбе с ведущими европейскими поставщиками.

Данный альянс является основой для дальнейшего обсуждения возможности создания производственного совместного предприятия на территории РФ, что будет соответствовать современной тенденции максимальной локализации производства сложного энергетического оборудования.

2. Особенности и современные тенденции создания стратегических альянсов в электроэнергетической сфере

Стратегические альянсы в электроэнергетической сфере – не новое явление в мировой экономике. Однако есть некоторые особенности современных стратегических альянсов в электроэнергетической сфере:

- целью современных стратегических альянсов в электроэнергетической сфере является повышение конкурентоспособности и совместное создание и внедрение инноваций;
- теснота взаимодействия сотрудничающих компаний очень велика, сотрудничество охватывает практически все стороны функционирования компаний;
- эффект от создания стратегических альянсов в электроэнергетической сфере распространяется на все аспекты деятельности компаний-партнеров: на их продукцию, бренд, инвестиционную привлекательность и т.д.;
- диапазон партнеров теперь более широк – компании, которые долгое время избегали создания стратегических альянсов и тесного сотрудничества с другими компаниями, все чаще вступают в такие альянсы.

Компании по всему миру признают, что и конкуренция, и сотрудничество необходимы, чтобы гарантировать оптимальный рост, обеспечиваемый за счет внедрения инноваций. Стратегические альянсы сегодня считаются одним из мощных механизмов для того, чтобы объединить усилия для достижения общих целей компаний в электроэнергетической сфере.

Международные стратегические альянсы создаются компаниями различных размеров. Стратегические альянсы могут сформировать вертикальные или горизонтальные связи между электроэнергетическими компаниями. В последние десять лет на протяжении 2003-2013 гг. наблюдалась тенденция увеличения количества стратегических альянсов в электроэнергетической сфере (рис. 1).



Рис. 1. Динамика количества новых национальных и международных стратегических альянсов в электроэнергетической сфере в 2003-2013 гг. [2, с. 19]

Как видно из рис. 1, число новых стратегических союзов (национальных и международных) увеличилось более чем в шесть раз за 2003-2013 гг. с 1 000 в 2003 г. до 7 000 в 2013 г. Также возросла доля международных стратегических альянсов с 5% в 2003 г. до 35% в 2013 г.

Таблица 1

УРОВНИ РЕАЛИЗАЦИИ МОТИВОВ СОЗДАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ

Уровень реализации мотивов создания стратегических альянсов	Мотивы компаний на данном уровне
Внутриорганизационный	Разработка новых продуктов; снижение издержек; создание и внедрение новых технологий в производство; доступ к ресурсам; улучшение условий сбыта и т.д.
Рыночный	Снижение рисков; увеличение рыночной доли; повышение конкурентоспособности и т.д.
Стратегический	Развитие компании; диверсификация производства; сотрудничество с потенциальными конкурентами; совместное проведение маркетинговых исследований; укрепление бренда и т.д.
Политический	Лоббирование интересов рынка; внедрение более эффективных технических стандартов; преодоление политических барьеров и т.д.

Компании реализуют мотивы в рамках создания стратегических альянсов на четырех следующих уровнях: внутриорганизационном, рыночном, стратегическом и политическом. Стремясь решить внутренние организационные проблемы, компании стремятся извлечь экономическую выгоду, участвуют в стратегическом планировании и политическом маневрировании с государством и конкурентами (табл. 1).

Как видно из табл. 1, на внутриорганизационном уровне компании реализуют мотивы разработки новых продуктов, снижения издержек, создания и внедрения новых технологий в производство, доступа к ресурсам, улучшения условий сбыта и т.д. На рыночном уровне компании реализуют мотивы снижения рисков, увеличения рыночной доли, повышения конкурентоспособности и т.д.

На стратегическом уровне компании реализуют мотивы развития компании, диверсификации производства, сотрудничества с потенциальными конкурентами, совместного проведения маркетинговых исследований, укрепления бренда и т.д. На политическом уровне компании реализуют мотивы лоббирования интересов рынка, внедрения более эффективных технических стандартов, преодоления политических барьеров и т.д.

3 Стратегические альянсы как инструмент развития международного экономического сотрудничества РФ в электроэнергетической сфере

Как утверждает директор Московского центра Карнеги (Carnegie Moscow center) Д. Тренин, ключевым партнером РФ в электроэнергетической сфере является Китай [1]. Энергетические отношения РФ и Китая действительно носят стратегический характер. Стратегический альянс РФ и Китая опирается на следующую формулу: значительные китайские кредиты на долгосрочные российские энергоресурсы. Таким образом, богатый наличными деньгами Китай обеспечивает себе энергетическую безопасность, а РФ получает необходимые инвестиционные ресурсы для развития энергетической сферы. В текущей геополитической ситуации эти чрезвычайно прагматические отношения приобретают особенности стратегического альянса в электроэнергетической сфере.

С 2009 г. Китай является крупнейшим торговым партнером РФ. Двусторонняя торговля, которая достигала 88 млрд. долл. в 2013 г., уравновешена между экспортом и импортом. Однако наблюдаются серьезные структурные диспропорции во внешнеэкономических отношениях РФ и Китая. Приблизительно 90% российского экспорта составляют углеводороды; промышленная продукция составляет менее 1%. Несмотря на явное желание российского правительства разносторонне развить экспорт страны, энергетический элемент только вырос за прошлые несколько лет. РФ стала одним из основных стратегических партнеров Китая в электроэнергетической сфере.

Преимущество РФ как поставщика электроэнергии в глазах китайского правительства состоит в том, что поставки электроэнергии производятся по суше. В отличие от морских маршрутов, они защищены от вмешательства третьих стран. Трубопроводы привязывают РФ к китайскому рынку, увеличивая его власть как покупателя. Тот факт, что у Китая есть другие подобные континентальные потенциальные поставщики электроэнергии помимо РФ, такие как Мьянма и Средняя Азия, еще более увеличивает его рыночную власть.

Русско-китайские энергетические соглашения достаточно сложны и противоречивы. Китай размещает большой заказ на российские энергетические ресурсы и ожидает получить скидку. Это работало в случае с нефтью компании «Роснефть» в рамках ряда соглашений с Китайской национальной нефтяной корпорацией (China national petroleum corporation), и с Китайской нефтехимической корпорацией «Синопек» (China petroleum and chemical corporation «Sinopet») в 2010-2012 гг.

Однако это не распространяется на электроэнергию. Поэтому Китай, лоббируя свои интересы, намерен приобрести акции ряда российских электроэнергетических компаний, как это произошло в 2011 г. с компанией «Новатэк», поставляющей в Китай газ. Благодаря соглашению между «Новатэк» и китайской нефтегазовой корпорацией CNPC, у Китая теперь есть прямая доля в месторождении газа на полуострове Ямал.

Соглашение, достигнутое в Пекине с компанией «Роснефть», предоставляет Китаю еще больше возможностей: совместные разработки и эксплуатация запасов нефти и газа в Восточной Сибири. Такие соглашения превращают китайско-российскую энергетическую торговлю в энергетический альянс, который постепенно распространяется и на электроэнергетическую сферу.

Стратегический альянс – это продукт роста двусторонних отношений, но это также отражает события на глобальном энергетическом рынке. Революция сланцевого газа в Соединенных Штатах вызвала серьезные изменения в международных энергетических потоках. Энергетическая политика Европы направлена на сокращение сотрудничества с РФ.

В этой ситуации Китай, который до недавнего времени не расценивался российскими электроэнергетическими компаниями как потенциальный рынок, а использовался в качестве рычага влияния на страны Европейского союза, сегодня рассматривается более серьезно, даже если в рамках русско-китайского стратегического альянса необходимо будет предоставить китайским партнерам некоторую скидку на электроэнергетические ресурсы. Через Дальний Восток РФ стремится проложить себе дорогу в Азию и Тихий океан, который из-за его динамизма расценивается как более важный рынок, чем европейский. В этом контексте Китай – ключевой партнер РФ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что стратегические альянсы представляют собой перспективную форму развития международного экономического сотрудничества РФ в электроэнергетической сфере. Ключевым стратегическим партнером РФ в электроэнергетической сфере является Китай, сотрудничество с которым обеспечивает выход РФ на азиатские рынки и позволяет отстаивать интересы в отношениях с Европейским союзом. Следовательно, Китай выступает посредником, своеобразным инструментом достижения российских стратегических целей в электроэнергетической сфере.

Роль стратегических альянсов в развитии международного экономического сотрудничества РФ в электроэнергетической сфере заключается в отстаивании экономических и политических интересов РФ в электроэнергетической сфере, в развитии электроэнергетической отрасли РФ, в поддержании и укреплении бренда российской электроэнергетической сферы, в содействии внешнеэкономической деятельности российских электроэнергетических компаний при сохранении их хозяйственной самостоятельности.

Литература

1. Energy alliance for better future. 2013. <http://www.carnegie.ru/2013/10/25/energy-alliance-for-better-future/grbq>
2. Kang N.H. International strategic alliances and their role in industrial globalization // OECD science, technology and industry working papers. 2013. №15. С. 14-22.
3. Porter M. (ed.) Competition in global industries. Boston: Harvard Business school press, 1986. Pp. 315-334.
4. Porter M. The competitive advantage of nations. New York: Free Press, 1990. 66 p.
5. Todeva E. Strategic alliances & models of collaboration // Management decision. 2012. №43. Pp. 5-12.

Ключевые слова

Стратегический альянс; международное экономическое сотрудничество; электроэнергетическая сфера; мировая экономика; рынок электроэнергетических ресурсов; электроэнергетическое компании; Россия; Китай; Европейский союз.

Ермаков Александр Сергеевич

РЕЦЕНЗИЯ

Изучение вопросов, связанных с развитием международного экономического сотрудничества Российской Федерации в электроэнергетической сфере является актуальным направлением для исследовательской деятельности на современном этапе развития экономики. В статье автором определено понятие и сущность стратегических альянсов, выявлены особенности и современные тенденции создания стратегических альянсов в электроэнергетической сфере, выделены различные уровни реализации мотивов создания стратегических альянсов, рассмотрены стратегические альянсы как инструмент развития международного экономического сотрудничества РФ в электроэнергетической сфере. Автор справедливо отмечает, что смысл создания стратегических альянсов в электроэнергетической сфере заключается в том, чтобы снижать издержки производства и экономить на проведении научных исследований и внедрении инноваций, укреплять рыночные позиции членов стратегического альянсов, увеличивать присутствие на рынке (рыночные доли), совместно создавать и использовать нематериальные активы (в первую очередь бренд), делиться опытом и знаниями о рынке.

Проведенное автором исследование уровней реализации мотивов создания стратегических альянсов показало, что существуют четыре таких уровня: внутриорганизационный, рыночный, стратегический политический. Позиция автора относительно приоритетного характера развития международного экономического сотрудничества РФ в электроэнергетической сфере с Китаем логично аргументирована тем, что Китай открывает для РФ доступ к азиатскому рынку и обеспечивает расширение экономического и политического влияния.

Научная новизна исследования заключается в рассмотрении стратегических альянсов в качестве инструмента развития международного экономического сотрудничества РФ в электроэнергетической сфере, а также в выявлении и обосновании перспективных направлений развития такого сотрудничества. Таким образом, вопросы затронутые автором в рецензируемой статье являются актуальными и обладают практической значимостью, что позволяет рекомендовать статью к опубликованию в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Яковлева Е.А., д.э.н., проф., зав. кафедрой мировой и национальной экономики ФГБОУ ВПО «Воронежская государственная лесотехническая академия»

[Перейти на Главное МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)