

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НА ГЛОБАЛЬНЫЕ РЫНКИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

И.Ю. Максимов

Активная международная деятельность российских компаний на сегодняшний день стала реальностью. В статье рассматриваются особенности процесса интернационализации российских фирм, проблемы и возможности экспансии российских компаний на международные рынки.

Ключевые слова: интернационализации фирм; экспансия российских компаний; глобальные рынки; международная деятельность.

На современном этапе развития российской экономики необходимы новые источники экономического роста. Одним из главных условий успешного роста российских компаний в динамично развивающейся ситуации является выход на глобальные рынки. Актуальность проблемы выхода на глобальные рынки состоит в том, что в поисках новых возможностей роста, отечественные предприятия все чаще обращаются к инструментам ведения международного бизнеса, которые позволили бы вывести их на принципиально иной уровень развития.

Однако при нынешнем характере хозяйственных связей с внешним миром отечественные производители по существу остаются вне сферы международного промышленного и инвестиционного сотрудничества. Значимую лепту сюда вносят регулярно вводимые, начиная с 2014 года, санкции со стороны США и стран Европейского Союза. Западная экономика пытается всеми силами ограничить выход Российских предприятий на международные рынки в глобальном масштабе. Вводимые ограничительные меры со стороны США и стран Европейского Союза вынуждает искать альтернативные решения во внешнеэкономической деятельности. Объективный анализ данной ситуации особенно важен в сегодняшних условиях,

так как он позволит научно обосновать резервы развития внешнеэкономической деятельности РФ.

Но кроме политических факторов, ограничивающих выход Российских предприятий на другие рынки и территории, есть и другие ограничения. Например, в настоящий момент российские компании, желающие работать на Европейском рынке, сталкиваются с такими же проблемами, как и западные компании, выходящие на российский рынок – постижение новых пространств. Все это говорит об одном, на данный момент существующая система развития внешнеэкономической деятельности не является достаточно эффективной и не приносит желаемых результатов.

В этом смысле весьма полезным является изучение опыта других компаний, прошедших путь от неизвестных национальных производителей к заметным игрокам мирового рынка. В частности, особый интерес для нас представляют компании из стран с развивающимися экономиками, такими как Китай, Индия, Бразилия и рядом других, поскольку «стартовые» условия для экспансии на международные рынки этих и российских компаний во многом схожи. Эти государства превратились в стабильных и крупных участников мирового рынка. Общим является то, что эти страны обычно обладают быстрорастущими внутренними рынками (некоторые из которых очень велики), доступом к дешевым ресурсам, сложной операционной средой. При этом на этих рынках местным компаниям зачастую приходится сталкиваться с конкуренцией со стороны компаний с мировым именем, что позволяет первым накапливать опыт противостояния сильным конкурентам.

Сегодня среди стран с активно растущими экономиками, Россия входит в пятерку активно инвестирующих стран. Где большая часть инвестиций осуществляется крупными корпорациями, имеющими опыт работы на внутреннем рынке и значительные конкурентные преимущества [4]. Кроме того, по итогам первого полугодия 2017 года приток прямых иностранных инвестиций в РФ достиг 14 млрд, о чем сообщал министр экономического развития Максим Орешкин в октябре в рамках заседания Консультативного совета по иностранным инвестициям в июне. По оценкам Ernst&Young, главной отраслью российской экономики с наибольшим числом зарубежных проектов является производство. По данным за 2016 год лидером является пищевая промышленность, далее идет производство машин и оборудования, химических продуктов, электрооборудования, растет интерес к инвестициям в производство программного обеспечения и в сельское хозяйство. Ранее очень активно инвестиции приходили в торговлю.

Для углубленного понимания особенности международной экспансии российских компаний следует рассмотреть исторический контекст, т.е. их путь становления и развития.

Впервые международные российские компании начали зарождаться еще в Советском союзе. Практически у всех них был один собственник –

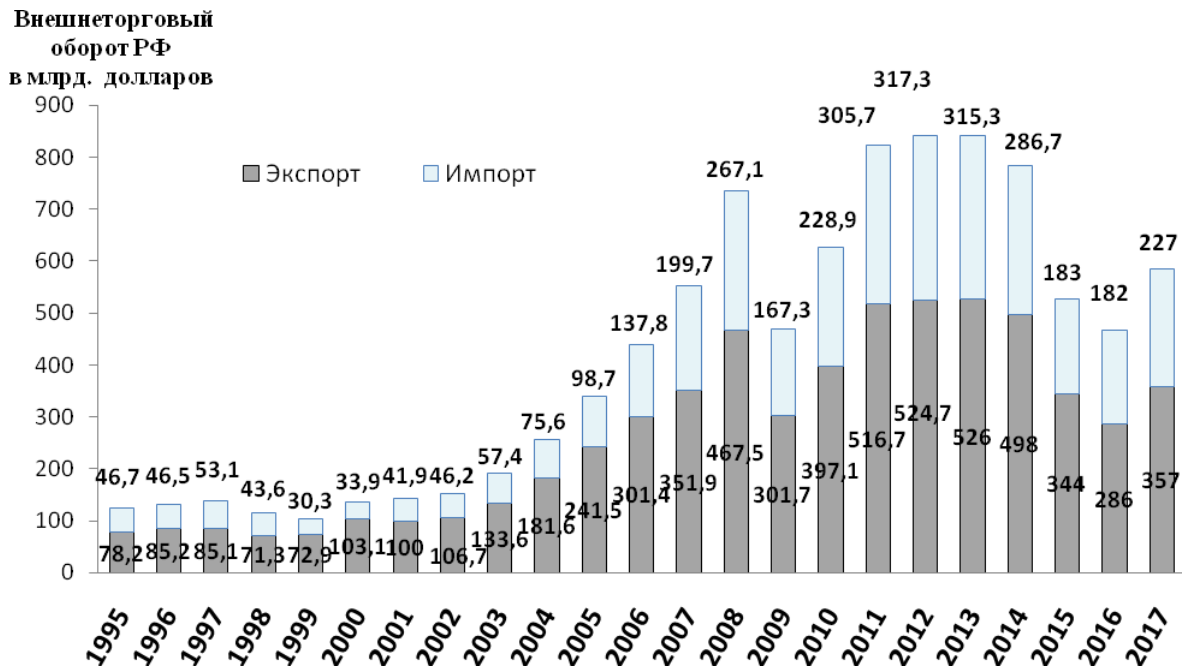
государство, а их международная деятельность в основном касалась продаж и маркетинга. Следствием чего была их крайне низкая конкурентоспособность, и в отличие от западных корпораций практически не стремились к дальнейшему развитию. В период перестройки начался период активной их приватизации. Это историческое событие дало начало большинству крупных российских международных компаний. Масштабы деятельности таких компаний были невелики, объем инвестиций за рубеж значительно превышал импорт капитала и думаю, излишне будет говорить, что при этом большинство операций проводились нелегально, и они нигде не регистрировались [1].

Понятно, что после распада СССР принадлежащие этим компаниям определенные производственные мощности оказались на территории других государств. Это обусловило формирование начальных международных рынков, на которые стали выходить российские компании. Эти рынки находились в непосредственной территориальной близости с Россией. Это территории таких стран, как: Белоруссия, Армения, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан.

После дефолта 1998 года наступил период подъема российской экономики. Начинается позитивное развитие экономической ситуации, что подтверждает динамика показателей внешнеторгового оборота РФ (рис.) в период с 1999 по 2008 г. За этот период: ВВП удвоился практически в два раза, значительно снизился уровень безработицы, были значительно увеличены пенсии и заработная плата, что способствовало повышению уровня жизни. Кроме того, золотовалютные резервы России достигли уровня 600 млрд долл. США и государство почти полностью погасило внешнюю задолженность [3]. В это время у РФ расширяются внешнеэкономические связи, наблюдается рост опережающими темпами импорта, что в свою очередь ведет к устойчивому росту объемов внешнеторгового оборота.

В 2008 г. произошел очередной подъем российской экономики. Ее внешнеторговый оборот увеличился на 33 % по сравнению с 2007 г. и составил 734,7 млрд долл. США. После чего наблюдается резкое снижение объемов экспорта и импорта в 2009 году: в экспорте падение на 35,5 % и в импорте – на 37,3 %. Что является результатом кризисных явлений, обусловленных глобальным финансовым кризисом. После роста объема внешнеторгового оборота в период с 2011 по 2013 гг., в 2015 году внешнеторговый оборот РФ снизился до 530,4 млрд долларов, сократившись по сравнению с прошлым годом на 33,2 %. Экспорт России составил 345,9 млрд долларов, сократившись на 31,1 %, а импорт – 184,5 млрд долларов, снизившись на 36,7 %. Главными причинами стали: падение цен на нефть, девальвация рубля и как следствие санкций со стороны США и стран Европейского Союза – осложнение отношений со странами-

торговыми партнерами. Сальдо торгового баланса составило 161,4 млрд долларов США, что на 48,9 млрд долларов США меньше, чем в 2014 году.



Динамика объема внешнеторгового оборота в стоимостном выражении в 1996–2017 гг. (млрд долларов США) [7]

Из приведенного графика видно [7], что в 2015 г. темп прироста промышленного производства в РФ снизился по сравнению с 2014 годом. Такое снижение темпов роста частично обусловлено снижением потребительской активности в 2015 году, которая в свою очередь вызвана снижением реальных доходов населения и ростом безработицы. Оборот розничной торговли уменьшился на 15,3 %, структура потребления изменилась в пользу покупок товаров первой необходимости. В 2015г. темп снижения инвестиций в основной капитал составил 8,7 %. Снижение объема прямых инвестиций связано в основном с желанием избежать экономической нестабильности и как следствие этого, бегством капитала в оффшорные зоны.

Большинство российских многонациональных компаний (МНК) являются представителями таких отраслей, как: нефтегазовой отрасли, металлургической, финансовой и телекоммуникационной [4]. Причин, обусловивших процесс бурного роста интернационализации российских компаний, несколько:

– в российских многонациональных компаниях, принадлежащих в основном к нефтегазовой, металлургической, химической и телекоммуникационной отраслям сконцентрировались прямые зарубежные инвестиций;

- конкурентоспособность российских компаний на международном рынке очень низкая;
- ключевую роль в выводе иностранных инвестиций за рубеж играют так называемые «выталкивающие» факторы;
- мировая практика показывает, что одна из форм экспансии на международные рынки осуществляется путем создания совместных предприятий [5].

Причины экспансии на зарубежные рынки российских компаний можно разделить на две группы [5]. К первой группе относятся так называемые «притягивающие» факторы. Эти факторы позволяют на международных рынках реализовать следующие возможности:

- получение новых сырьевых рынков;
- расширение рынков сбыта;
- преодоление барьеров тарифных и нетарифных ограничений;
- возможность приобретения недооцененных активов;
- возможность диверсификации результатов деятельности компаний.

Вторая группа представляет «выталкивающие факторы». Факторы этой группы характеризуют убывающую привлекательность домашнего рынка:

- убывающая отдача ресурсов внутри страны;
- высокий уровень конкуренции на внутреннем рынке страны заставляет искать новые перспективы развития;
- интернационализация бизнеса позволяет снизить зависимость бизнеса от государства;
- создание новых международных структур позволяет избежать претензий со стороны третьих лиц к старым компаниям;
- возможность защитить собственные активы, в частности и от агрессивных интеграционных процессов (поглощения и слияния) и тем самым повысить эффективность бизнеса.

Таким образом, в результате приватизации, экономического роста и интернационализации за исследуемый период сформировались три типа российских компаний: находящиеся в собственности государства, находящиеся под контролем государства и частные компании. Но не зависимо от структуры акционерного капитала, процесс интернационализации российских нефтегазовых компаний несет в себе противоречия. С одной стороны, проникновение в экономику других стран российского капитала должно приносить российскому обществу определенные выгоды. Но с другой стороны, происходит отток финансовых ресурсов, что ухудшает и без того сложную финансовую ситуацию. Модернизация нефтеперерабатывающей отрасли идет с опозданием, снижаются темпы роста добычи нефти и газа.

Для большей наглядности инвестиционной активности российских компаний следует обратиться к официальной статистике. Так, например, в 2013 году прямые инвестиции российских компаний были почти вдвое

больше чем в 2012 году. Компании приобрели за рубежом активов на сумму более чем 20,8 млрд долл. [2]. Большинство сделок было связано с ресурсодобывающей отраслью. На ее долю пришлось 30 % всех инвестиций и составило 5,7 млрд долл.; на долю металлургической отрасли пришлось 27 % приобретений, что в денежном выражении составляет 5,2 млрд долл.; 11 % – доля химической индустрии (2,1 млрд долл.) и 9 % – нефтегазовой (1,7 млрд долл.) [5]. Кроме того, сделки заключались в пищевой промышленности, электроэнергетике и машиностроении.

Среди внешнеэкономических партнеров России, особое место занимает Европейский союз. На его долю в общем объеме товарооборота РФ в 2017 году приходилось 42 %. Далее, крупные доли общем объеме товарооборота РФ распределились следующим образом: страны Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества – 31 %; страны БРИКС – 14 %; страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – 9 %; страны Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) – 3 %.

С точки зрения направления инвестиционных потоков, наиболее перспективными рынками в недавнем времени были рынки Европы и Северной Америки. Однако начиная с 2014 года, экономические санкции против России со стороны США и стран Европейского Союза сделали это направление бесперспективным в краткосрочном периоде. Ситуация изменилась, и сегодня рынки Азии, Африки и Латинской Америки обратили на себя внимание российских компаний.

Анализируя результаты от международных сделок, осуществленные российскими международными компаниями [6], можно сделать следующие выводы:

1. Международные операции, проведенные российскими компаниями, по темпам роста отстают от компаний из большинства развивающихся стран.

Так, в 2015 году российские компании приобрели активов за рубежом почти в два раза меньше, чем иностранные компании купили российских активов (34 транзакций против 67 соответственно).

2. Зарубежная экспансия российских компаний носит в основном сырьевой характер, поскольку для РФ характерно преобладание топливно-сырьевого комплекса в экономике. Сделки российских компаний на зарубежных рынках занимают значимую долю лишь в таких отраслях. В частности, DEA Deutsche Erdoel, которая принадлежит акционерам российской компании «Альфа-групп», приобрела 100 % акций E.ON E&P Norge, ведущей добычу и разведку в Северном море, за 1,6 млрд долл.. Что явилось крупнейшей сделкой 2015 года.

В качестве рекомендаций по увеличению экспансии отечественных компаний на международные рынки, можно сформулировать ряд аргумен-

тов, позволяющих сформировать российским компаниям конкурентные преимущества в борьбе за международные рынки:

- приобретение и освоение передовых производственных технологий;
- переход на технологии управления по бизнес-процессам;
- создание инвестиционно привлекательного имиджа для внешнего финансирования при реализации крупных инвестиционных проектов;
- повышение эффективности управления издержками в компаниях путем их интеграции в логистические цепи сети более эффективных производств;
- снижение барьеров при выходе на новые рынки сбыта.

Значимым признаком актуальности поставленных задач является растущее понимание на всех уровнях власти того, что большую часть проблем национальной экономики, можно решать не только с помощью внутренней экономической политики России, но и стимулирования и регулирования процессов интернационализации внешнеэкономической деятельности российских компаний.

Библиографический список

1. Kalotay, K., Sulstarova, A. Modeling Russian outward FDI // Journal of International Management. – 2014. – № 16.
2. Богданов, С.Ю. Экспансия российского бизнеса за рубеж / С.Ю. Богданов // Банковское дело. – 2010. – № 9.
3. Лаптев, Ю.В. Стратегии роста российских МНК: испытание кризисом / Ю.В. Лаптев // Вестн. С.Петербург. ун-та. Сер.8 (Менеджмент). – 2010. – № 2.
4. Панибратов, А.Ю. Интернационализация российских компаний: формирование конкурентных преимуществ в процессе зарубежных поглощений / А.Ю. Панибратов, К.В. Верба // Вестн. С.-Петербург. ун-та, Сер 8 (Менеджмент). – 2015. – № 2.
5. Хейфец, Б.А. Зарубежная экспансия бизнеса и национальные интересы России / Б.А. Хейфец. – М: Ин-т экономики, 2010.
6. Цветков, В. Международные операции российских компаний: проблемы и перспективы / В. Цветков // Общество и экономика. – 2011. – № 2.
7. Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.customs.ru>.

[К содержанию](#)