

Характер конкурентных преимуществ российских ТНК

© 2009 О.М. Ильина

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Исследуются конкурентные преимущества российских ТНК на примере крупнейших компаний российской экономики, осуществляющих значительные прямые инвестиции за рубеж. Автором систематизированы основные мотивы осуществления прямых иностранных инвестиций российскими компаниями, выявлен характер конкурентных преимуществ, лежащих в основе транснационализации российского бизнеса.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, прямые иностранные инвестиции, страны с формирующимися рынками, конкурентные преимущества.

Сравнительный анализ показателей деятельности ТНК развитых стран и стран с формирующимися рынками позволяет сделать вывод о безусловном лидерстве компаний из развитых стран, тем не менее, скорость транснационализации компаний из стран с формирующимися рынками указывает на возрастающую роль последних.

Конкурентные преимущества ТНК можно разделить на два типа. К первому типу относятся преимущества, определяемые условиями страны базирования и внешней среды; ко второму типу относятся преимущества, появляющиеся в результате транснационализации компании. Если первый тип конкурентных преимуществ определяет причины выхода компаний на зарубежные рынки и делает возможным этот выход через преодоление барьеров “входа” на зарубежные рынки, то второй тип конкурентных преимуществ является следствием развития процесса транснационализации и на первых этапах проявляется в мотивах осуществления прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Предпосылками к формированию конкурентных преимуществ российских компаний стали как факторы, определяемые страной базирования (доступ к месторождениям полезных ископаемых, к технологиям и производственным связям, сформировавшимся в стране базирования, концентрация капитала и формирование крупных интегрированных бизнес-групп), так и факторы, определяемые объективными процессами развития мировой экономики и интеграции России в систему мирового хозяйства (благоприятная мировая конъюнктура цен на минеральное сырье в 2002–2007 гг., потоки ПИИ в экономику страны).

Конкурентные преимущества российских компаний можно разделить на четыре блока:

- доступ к сырью и дешевым источникам электроэнергии на внутреннем рынке, что обуславливает низкую себестоимость производства;

- доступ к глобальному финансовому рынку в 2002–2007 гг.;

- поддержка со стороны государства;

- доступ к технологиям. Здесь необходимо разграничить доступ к технологиям, оставшимся в качестве наследства со времен Советского Союза (в основном это касается отраслей добывающей промышленности, энергетики и тяжелого машиностроения), и к технологиям, приобретенным благодаря партнерству с западными компаниями (например, в сфере телекоммуникационных услуг).

В эпоху роста спроса на сырье и одновременно истощения мировых запасов доступ к сырью как конкурентное преимущество, определяемое на первых этапах транснационализации страной базирования, стало фактором, притягивающим и небольшие зарубежные компании, испытывающие острый дефицит сырья (приобретение МХК “ЕвроХим” химического комбината “Лифоса”), и довольно крупные компании, имеющие дефицит мощностей первого передела и избыток производственных мощностей высокого передела (создание совместного предприятия “НЛМК” и “Дюферко”). Одновременно интеграция России в мировое хозяйство открыла перед отечественными компаниями возможности, предоставляемые глобальным финансовым рынком. Наиболее популярными инструментами привлечения капитала стали: синдицированные кредиты, выпуск еврооблигаций, первичное публичное размещение акций (IPO). Затраты на погашение долговых обязательств и процентов по ним окупались быстро в силу экономического подъема в 2002–2007 гг. и доступа к значительным денежным средствам.

Поддержка со стороны государственного аппарата может иметь форму как прямого воздействия, так и косвенного. Примером косвенного воздействия является подписание в 2007 г. Президентом России В. Путиным указа об образовании новой компании на базе “Совкомфлота”

и “Новошип”. Образование стратегического альянса двух крупнейших судоходных компаний России должно способствовать повышению конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке. Другим примером может служить подписание в 2007 г. АК “АЛРОСА” совместно с Алмазной палатой России обновленного Соглашения о сотрудничестве с Антверпенским мировым алмазным центром.

К мерам прямого воздействия можно отнести выделение государством фондов на поддержание государственных компаний и банков. В декабре 2008 г. Правительственной Комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики был утвержден перечень 295 системообразующих организаций, имеющих стратегическое значение, которым при необходимости будет оказана поддержка на федеральном уровне. К числу мер поддержания устойчивости компаний относятся государственные гарантии, субсидирование процентных ставок, реструктуризация. К настоящему времени системообразующие предприятия уже получили кредиты от Сбербанка, ВТБ и Внешэкономбанка на сумму свыше 2 трлн. руб. По состоянию на 10 марта 2009 г. кредитный ресурс, выданный Сбербанком России этим предприятиям, оценивается в сумму свыше 1 трлн. 599 млрд. руб., ВТБ - свыше 530 млрд. руб., Внешэкономбанком - свыше 500 млрд. руб. В частности, “Русал”, получив осенью 2008 г. кредит от Внешэкономбанка, смог выплатить синдикату иностранных банков 4,5 млрд. долл., освободив из залога 25% акций “Норникеля”, в это же время Внешэкономбанком была выделена кредитная линия в 1,8 млрд. долл. “Евразу” на погашение займов, взятых на покупку “ИПСКО” и “Орегон Стил”¹.

Российские компании, имеющие доступ к технологиям, можно разделить на две группы:

- 1) компании, унаследовавшие технологии и производственные связи от Советского Союза (“ИНТЕР РАО ЕЭС”, “Объединенные машиностроительные заводы”, АК “АЛРОСА”);
- 2) компании, приобретшие технологии благодаря партнерству с западными компаниями (“Вымпелком” и “Теленор”, “МТС” и “Дойче Телеком”).

Для крупнейших российских ТНК и ряда средних компаний, осуществляющих ПИИ, характерны три основных мотива транснационализации и один дополняющий:

- 1) расширение присутствия на зарубежных рынках;

¹ Системообразующие предприятия получили от госбанков более 2 триллионов рублей. 16.03.2009. Государственный интернет-канал “Россия” 2001 - 2008. Режим доступа: <http://www.vesti.ru>.

- 2) повышение эффективности;
- 3) получение доступа к ресурсам;
- 4) улучшение имиджа компаний в преддверии первичного размещения акций (IPO) на западных фондовых рынках. Данный мотив является дополняющим и присутствует в решениях всех компаний, приобретающих зарубежные активы, хотя имеются примеры целенаправленного приобретения зарубежных активов в преддверии проведения IPO.

Отраслевая специализация российских компаний, осуществляющих ПИИ с целью *получения доступа на новые рынки*, разнообразна: от компаний ресурсодобывающих отраслей до компаний перерабатывающей промышленности и сферы услуг. При этом данный тип ПИИ может осуществляться в форме как вертикальной, так и горизонтальной интеграции.

Вертикальная интеграция характерна для компаний ресурсодобывающих отраслей топливно-энергетического комплекса, таких как “Газпром” и “ЛУКОЙЛ”, ориентированных на рынки развитых стран, по-прежнему являющихся крупнейшими рынками энергоносителей. Проникновение на рынки развитых стран происходит путем выстраивания вертикальных сбытовых цепочек, приближенных к конечному потребителю.

Для российских компаний металлургической отрасли в период их становления было характерно следование стратегии проникновения на рынки Западной Европы и Северной Америки путем горизонтальной интеграции с небольшими компаниями Юго-Восточной Европы (например, приобретение в 2002-2003 гг. компанией “Мечел” двух румынских заводов, выпускающих продукцию, идентичную продукции российской компании. Причиной ПИИ послужил внешнеэкономический фактор, а именно введение Евросоюзом, являющимся одним из главных потребителей сталелитейной продукции, квоты на импорт стали из России). В настоящее время ищущие рынки ПИИ в форме горизонтальной интеграции характерны главным образом для компаний сферы услуг, таких, как “ИНТЕР РАО ЕЭС”, “МТС”, “ВымпелКом”, “Евросеть”. Данный тип ПИИ осуществляется по линии СНГ, т.е. имеет внутрорегиональный характер. Как показывает практика, экономические связи со странами СНГ позволяют российским компаниям проходить первые стадии интернационализации в условиях знакомой бизнес-среды. Кроме того, рынки соседних с Россией стран СНГ в большинстве случаев отличаются низким уровнем конкуренции, там предпринимательская и культурная среда близка к российским условиям, что обеспечивает легкое проникновение на рынок (имеет место “эффект соседства”). Между тем попытки проникновения на высококонкурентные рынки стран ЕС на первом эта-

пе интернационализации зачастую оказываются неудачными (в качестве примера можно привести неудачный опыт проникновения компании “Евросеть” на рынки стран Прибалтики).

ПИИ, осуществляемые российскими компаниями с целью *повышения эффективности*, также могут иметь форму как горизонтальной, так и вертикальной интеграции. Для российских ТНК мотив “повышение эффективности” означает главным образом достижение синергетического эффекта через интеграцию производственной деятельности и услуг, а также через интеграцию производственной деятельности и ресурсов.

Горизонтальная интеграция с целью повышения эффективности характерна для компаний машиностроительной отрасли. Выделяются два направления, по которым происходит повышение конкурентоспособности российских компаний данного типа: либо через приобретение технологий (приобретаются активы, производящие идентичную продукцию с большей добавленной стоимостью, примером может служить приобретение компанией “ГАЗ” завода “ЛДВ” в Великобритании, разработчика и производителя легких коммерческих автомобилей), либо путем восстановления когда-то налаженных производственных связей, нарушенных после распада Советского Союза (приобретаются активы, производящие продукцию того же ассортимента, что позволяет значительно расширить номенклатуру предлагаемой продукции, например, приобретение “ОМЗ” трех дочерних компаний “Шкоды Холдинг”: “Шкоды Ядерные системы” и двух компаний консорциума “Шкода Стил”).

Примером ПИИ, ориентированных на повышение эффективности и осуществляемых в форме вертикальной интеграции, может служить интернационализация российских компаний металлургической отрасли. Вертикальная интеграция может протекать как вверх, так и вниз по цепочке создания стоимости. К первому типу относятся компании, приобретающие активы с целью расширения ассортимента продукции с большей добавленной стоимостью. К ним относятся, в частности, “Мечел”, “ЧТПЗ”, “НЛМК”, “Евраз”, “Северсталь”, обладающие достаточной ресурсной базой на территории России. Ко второму типу относятся компании, ищущие доступ к ресурсам, необходимым для основного производства как в стране базирования, так и за рубежом, например, “Русал”. Существуют также примеры сочетания двух направлений вертикальной интеграции (примером может служить история транснационализации “Норникеля”, осуществляющего ПИИ как в развитие горного производства, так и в металлургию по всему миру).

Российскими компаниями ресурсодобывающих отраслей (“Газпром”, “ЛУКОЙЛ”, “Алроса”) осуществляется ряд проектов по освоению ресурсов за рубежом с целью географической диверсификации. Так, “Газпром” участвует в проектах добычи во Вьетнаме, Индии, Узбекистане, Казахстане, Венесуэле, Великобритании, “ЛУКОЙЛ” - в Казахстане, Египте, Азербайджане, Узбекистане, Саудовской Аравии, Иране, Колумбии, Венесуэле, Кот-д’Ивуаре, Ираке, “Алроса” - в Анголе. Мотив приобретения доступа к ключевым рынкам сбыта и повышения эффективности производства с целью укрепления конкурентоспособности компании становится все более важным для российских компаний ресурсодобывающих отраслей.

Дополнительным эффектом, получаемым компаниями в результате осуществления ПИИ, является улучшение деловой репутации компании. Обладание прозрачными зарубежными активами, как показывает практика, увеличивает привлекательность компании для иностранных инвесторов, что бывает особенно важным в преддверии размещения акций на зарубежных фондовых рынках. Западные финансисты предпочитают более устойчивые к страновым рискам глобальные компании, обладающие большим количеством зарубежных подразделений и значительной долей иностранных активов в выручке.

Помимо традиционных мотивов транснационализации (освоение рынков, повышение эффективности, получение доступа к ресурсам, приобретение уже созданных активов) существует ряд других мотивов выхода российских компаний на зарубежный рынок, определяемых конкретной исторической ситуацией (например, зарубежные активы могут приобретаться для дальнейшей перепродажи). В основе принимаемых решений могут лежать не только экономические, но и политические мотивы, к которым относятся независимая судебная система, более низкий уровень коррупции в принимающих странах. Среди российских ТНК, инвестирующих в развитые страны, есть компании, использующие ПИИ для перекачки финансовых средств или для легализации бегства капитала. Нередко зарубежные компании создаются российскими ТНК для реализации ПИИ на территории России.

Глобальная рецессия, безусловно, внесет коррективы в планы российских компаний по приобретению активов за рубежом в 2009 г. Например, “ЛУКОЙЛ” планирует сократить инвестиции за счет закрытия неперспективных проектов за рубежом, в частности в Азербайджане. В то же время компания не намерена отказываться от начала успешных проектов по добыче газа в Узбекистане и Египте и планов по становлению экспортером газа,

что она не может сделать в России по закону об экспорте газа. Также компания объявила о продаже более чем 160 автозаправок в США, приобретенных в 2004 г. у американской компании "Коноко". Таким образом, компания поддерживает общее настроение прямых инвесторов, стремящихся сократить рыночно ориентированные ПИИ в развитые страны, платежеспособный спрос населения которых резко сократился под влиянием финансового кризиса.

В 2008 г. размеры ПИИ, осуществляемых ТНК, снизились на 20% в результате сокращения доступа к глобальным финансовым ресурсам². Сокращение размеров прибыли и "удорожание" кредитов, с одной стороны, а также надвигающаяся глобальная рецессия и возросшие риски, с другой стороны, привели к тому, что многие ТНК как из развитых стран, так и из стран с формирующимися рынками были вынуждены пересмотреть свои экспансионистские планы. В результате большое количество зарубежных проектов как в добывающих отраслях промышленности, так и в обрабатывающем секторе и в сфере услуг были либо полностью отменены, либо временно остановлены.

В сложившихся условиях выживаемость, возможность дальнейшего функционирования, а также развития для многих ТНК и из стран с формирующимися рынками, и из развитых стран во многом будут зависеть от поддержки со стороны государства страны базирования. При этом можно с большой долей вероятности предположить, что в ближайшем будущем значительно увеличится доля государственных компаний и диверсифицированных суверенных государственных фондов благосостояния из стран с формирующимися рынками, располагающими значительными наличными средствами, в качестве участников сделок по слияниям и поглощениям компаний по всему миру. В частности, нефтяная государственная компания ОАЭ "Интернэшнл Петролеум Инвестмент Компани" уже сейчас готова выделить порядка 20 млрд. долл. на приобретение акций таких компаний, как "Сиа Эспаньола де Петролеус" (нефтегазовый сектор, Испания), "Даймлер АГ" (автомобильная промышленность, Германия), "Энерджиас де Португал СА" (энергетический сектор, Португалия), "Ферросталь" (металлургия, Германия), "ОМВ АГ" (нефтегазовый сектор, Австрия)³. В настоящее время размеры активов, находящихся в управлении суверенных фондов благосостояния стран с формирующимися

рынками, оцениваются в 3-5 трлн. долл., при этом, по прогнозам аналитиков, их размеры должны достигнуть 10 трлн. долл. к 2015 г.⁴ В октябре 2008 г. в ходе сессии Международного валютного фонда был принят кодекс наилучшей практики работы суверенных фондов, состоящий из 24 принципов, получивших название "Принципы Сантьяго". Реализация данных принципов может способствовать повышению прозрачности данных фондов, а следовательно, и увеличению их инвестиционного потенциала, смягчению протекционистских тенденций со стороны стран-реципиентов.

Развитие российских компаний через интернационализацию в целом носит инерционный, энергосырьевой характер, основывающийся на дальнейшем наращивании прямых инвестиций в области энергетики и сырьевых секторов экономики, в то время как масштабы ПИИ в инновационные отрасли экономики носят ограниченный характер. Более половины зарубежных активов приходится на нефтегазовый сектор, четверть - на металлургическую и горнодобывающую промышленность, 11% - на транспорт, 8% - на телекоммуникации и розничный бизнес, 1% - на машиностроение, 1% - на агрохимию и менее 1% - на электроэнергетику. Иными словами, более половины ПИИ приходится на добывающую промышленность, на втором месте находятся компании сферы услуг, на третьем - компании обрабатывающих отраслей. Другим не менее важным выводом, вытекающим из анализа географии осуществления ПИИ российскими компаниями, является то, что в условиях замедления темпов развития европейской экономики угрозу представляет чрезмерно высокая концентрация российского капитала в странах ЕС и Юго-Восточной Европы. На страны Европы приходится более 60% совокупного объема зарубежных активов 25 крупнейших российских ТНК против 20% в странах СНГ⁵. Ослабление позиций России как инвестора в странах СНГ может привести к дезинтеграционным процессам в СНГ, в то время как, по расчетам ученых из Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, одна только экономическая интеграция со странами СНГ может ускорить темпы роста экономики России почти на треть⁶.

Поступила в редакцию 04.04.2009 г.

² Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows. 19.01.2009. UNCTAD. Режим доступа: <http://www.unctad.org>.

³ Арабская IPIC заплатит \$4.4 млрд. за долю в испанской Sepsa. 01.04.2009. Журн. "Слияния и Поглощения". Режим доступа: <http://www.ma-journal.ru>.

⁴ Российские компании штурмуют мировые рынки / Моск. школа управления "СКОЛКОВО". Режим доступа: <http://www.skolkovo.ru/content>.

⁵ Там же.

⁶ Иностраннные инвестиции и проблемы инновационного развития российской экономики / Редкол.: А.А. Масленников (отв. ред.) и др. Ч. 2. М., 2008.