

## Проблемы совершенствования экспорта крупных российских компаний

© 2014 Кони́на Ната́лия Ю́рьевна  
доктор экономических наук, профессор  
Московский государственный институт международных отношений  
(университет) Министерства иностранных дел России  
119454, Москва, пр. Вернадского, д. 76  
E-mail: nkonina777@gmail.com

Обосновано, что перспективы роста экспорта готовых изделий связаны с реализацией программы инновационного обновления существующих производств и созданием заделов под технологии 6-го технологического уклада. При этом все больше экспортный потенциал российских компаний будет определяться не имеющимися материальными активами, а внутренними и внешними компетенциями и динамическими способностями.

*Ключевые слова:* международные компании, ТНК, глобальные цепочки добавленной стоимости, российские ТНК, конкурентная борьба, структура экспорта.

Важная особенность текущего этапа развития мирового рынка состоит в том, что торговля претерпела значительные изменения и все больше осуществляется по каналам цепочек добавленной стоимости под управлением ТНК, на долю которых приходится около 80 % мировой торговли. Так, из 19 млрд долл. мировой торговли в 2012 г. ТНК контролировали около 15 трлн долл.<sup>1</sup> В современной мировой экономике доминирующее положение почти в каждой отрасли занимает всего несколько крупнейших компаний, конкурирующих между собой на рынках всех стран. Хотя, по данным ЮНКТАД, в настоящее время в мире насчитывается около 82 тыс. нефинансовых ТНК, ядро всей мирохозяйственной системы формируют примерно 2 тыс. крупнейших ТНК из различных стран мира, годовой объем продаж каждой из которых до финансового кризиса превышал 1 млрд долл., а капитализация, как правило, составляла свыше 2 млрд долл.<sup>2</sup> Большинство крупнейших мировых корпораций базируются в США, странах Евросоюза и Японии, но традиционные компании-лидеры постепенно сдают свои позиции, в ряде отраслей быстро возрастает роль транснациональных компаний из Китая, Индии, Бразилии, России, Республики Кореи и ряда развивающихся стран.

Изменения в международной предпринимательской среде привели к тому, что по мере формирования глобальных рынков в мировой торговле под управлением ведущих ТНК сложились глобальные цепочки добавленной стоимости, в которых часть сделок приходится на внутрифирменную торговлю между разными подразделениями ТНК, часть сделок - на торговлю ТНК

с аффилированными компаниями, а часть - на операции с дистрибьюторами и поставщиками, действующими на основе договоров.

В условиях жесткой конкуренции встроиться российским компаниям в существующие глобальные цепочки добавленной стоимости крайне сложно. В настоящее время некоторые российские компании присутствуют в них в основном в качестве поставщиков сырья, однако самостоятельно сформировать глобальные цепочки добавленной стоимости и превратиться в глобальные компании отечественные фирмы не могут, хотя крупнейшие из них имеют такую перспективу.

Несмотря на большую долю государственного сектора, Россия в настоящее время имеет открытую рыночную экономику, в значительной степени интегрированную в мировое хозяйство. По размеру ВВП, рассчитанному по ППС, Россия занимает 5-е-6-е место в мире. С августа 2012 г. Россия является членом ВТО. Доля внешней торговли в ВВП России составляла в 2010-2012 гг. 51,5 %, что сопоставимо с аналогичным показателем крупных развитых государств. По объему экспорта Россия занимает 8-е место в мире, по объему импорта - 16-е место в мире<sup>3</sup>.

В экономике России в целом высока концентрация производства и капитала и велика роль небольшой группы сверхкрупных компаний, входящих в различные финансово-промышленные группы (ФПГ). Некоторые ФПГ эволюционируют в сторону фондов прямых инвестиций. Некоторые сверхкрупные компании, основа ряда ФПГ, превратились в российские ТНК. Но как ТНК новой волны они еще не завершили свою интернационализацию.

В основном данные компании принадлежат к сырьевым отраслям, и их высокая международная конкурентоспособность связана с природной рентой. Только одна российская ТНК - "АФК Система" - изначально была связана с более технологически сложным бизнесом. Среди отечественных публичных промышленных компаний, включенных в список Forbes Global 2000 leading companies 2013 г., 9 компаний относятся к ТЭК, в том числе "Газпром" (17-е место в рейтинге Forbes Global 2000), "Роснефть" - 59-е, "Лукойл" - 64-е, "ТНК-ВР" - 159-е (поглощена "Роснефтью"), "Сургутнефтегаз" - 187-е, "Татнефть" - 484-е, "Транснефть" - 547-е, "Новатек" - 578-е, "Система" - 790-е<sup>4</sup>.

Процесс стратегической реконфигурации отечественных ТНК, прежде всего по отраслям и набору производственных отделений, не завершен, но следует отметить, что и на Западе эти процессы проявляются с разной степенью активности для разных периодов времени. Российские ТНК, принадлежащие ТЭК, вполне конкурентоспособны за счет природной ренты, хотя и не столь эффективны, как их западные конкуренты и партнеры. Однако они отстают в технологическом и производственном отношении, так как хронически недоинвестированы, а процесс модернизации многих мощностей запаздывает.

Структура внешней торговли РФ, и в частности структура экспорта с огромным преобладанием энергоносителей, отражает текущее положение российских компаний в мировом хозяйстве и текущую ситуацию с конкурентоспособностью отечественных компаний. Наиболее конкурентоспособны компании ТЭК. Неслучайно по итогам 2013 г. в российском экспорте на долю энергоносителей приходилось около 78 %, при этом, например, доля нефти и газа на протяжении последних 13 лет увеличивалась с 47 % в 2000 г. до 67 % в 2011 г.<sup>5</sup>

Бесспорно, большая зависимость всей экономики России от экспорта энергоносителей чревата угрозой нестабильности и резкого падения доходов в случае обвала мировых нефтяных цен и связанных с ними цен на все энергоносители.

Серьезной проблемой отечественных ТНК является их существенно более низкая производительность на одного работника, чем у зарубежных конкурентов.

Особый экспортный потенциал имеют среди отечественных промышленных ТНК в основном контролируемые государством "Газпром" и "Роснефть". Следует отметить высококонкурентоспособные государственные корпорации "Ростех" и "Росатом". Мелкие и средние промышленные компании России намного менее конку-

рентоспособны, и их экспортный потенциал в большинстве случаев невелик.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. застал некоторые российские ТНК, проводившие крупные покупки активов в рамках агрессивной стратегии роста на кредитные деньги, врасплох, особенно металлургические компании, в частности "Русал" и "Мечел". Задачей отечественных ТНК является в ближайшее время переосмысление стратегий в пользу реструктуризации, оптимизации и повышения эффективности, тем более, что многие из первоначально купленных зарубежных активов реально оказались не столь привлекательны и вместо роста прибыльности повлекли снижение рентабельности.

Компании черной и цветной металлургии в целом успешно адаптировались к рыночным условиям и сохранили свой производственный и кадровый потенциал. Доля металлургической промышленности в ВВП страны составляет около 5 %, в промышленном производстве порядка 18 %, в экспорте около 12 %<sup>6</sup>. Металлургическую промышленность России отличает высокая степень концентрации производства. Около 90 % продукции в черной металлургии производится девятью крупными компаниями, в цветной - пятью. Крупнейшие металлургические ТНК - в черной металлургии это компании "ЕвразХолдинг", "Северсталь", Новолипецкий металлургический комбинат, Магнитогорский металлургический комбинат, "Металлоинвест", "Мечел", в цветной металлургии - "Русский Алюминий", "Норильский никель", Уральская горно-металлургическая компания.

Ведущие российские металлургические компании благодаря поддержке государства сохранили в целом финансовую устойчивость, но спад в мировой и российской экономике обнажил серьезные проблемы в ранее применяемых стратегиях, причем в наиболее сложной ситуации оказались ТНК "Мечел" и "Русал". Экспорт продукции черной металлургии в стоимостном выражении в 2012 г. составил 28,7 млрд долл. (это на 2,2 млрд долл. меньше, чем в 2011 г.)<sup>7</sup>.

Российские металлургические ТНК рискованно набрали значительное количество внешних долгов и займов, суммарный долг оценивается от 50 до 80 млрд долл., это примерно 10-12 % от совокупного внешнего корпоративного долга, который в 2014 г. превышает отметку уже в 640 млрд долл.<sup>8</sup> В целом, металлургическим ТНК за прошедшие годы не удалось перейти от низкоперельных сырьевых производств к созданию промышленно-технологических цепочек добавленной стоимости. Вступление в ВТО не при-

вело к отмене антидемпинговых пошлин, технических барьеров и количественных квот на экспорт отечественной металлургической продукции, при этом продолжились антидемпинговые разбирательства. В структуре российского экспорта черной металлургии велика доля дешевых полуфабрикатов и другой низкостоимостной продукции. Продукция цветной металлургии страдает от роста цен естественных монополий.

Продукция химической и нефтехимической промышленности в последние годы занимает незначительные позиции в товарной структуре российского экспорта (доля в общем объеме экспорта порядка 7-8 %). При этом структура российского экспорта химических товаров выраженный сырьевой характер. Основную часть поставок за рубеж составляют минеральные удобрения и нефтехимические продукты невысоких переделов. Экспорт минеральных удобрений осуществляют российские отраслевые ТНК «Уралкалий» - 884-е место в рейтинге Forbes Global 2000 и «Фосагро» - 1760-е место в этом рейтинге<sup>9</sup>.

В настоящее время структура мировой торговли формируется под воздействием пятого технологического уклада, ядром которого выступают электроника и информационные технологии, где позиции российских компаний очень слабы. Проблемы экспорта высокотехнологичных товаров из России связаны как со структурой экономики, которая в основном представлена производствами третьего и четвертого технологических укладов, так и с тем, что по основным высокотехнологичным товарам гражданского назначения пятого технологического уклада отечественные компании неконкурентоспособны.

В 2012 г. на долю экспорта высокотехнологичных товаров из РФ, который составил только 5,44 млрд долл., приходилось лишь 8 % от экспорта готовых изделий (в 2004 г. - 13 %). Объем высокотехнологичного экспорта таких стран, как США, Япония, Франция, достиг порядка 120 млрд долл., Германии - 179 млрд долл., а Китая 457 млрд долл., что составляет примерно от 20 до 30 % общего объема экспорта готовой продукции этих стран<sup>10</sup>.

Ряд российских машиностроительных компаний обладает потенциалом роста конкурентоспособности и частичного встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости, поставляя комплектующие для высокотехнологичных товаров. Примеры этому - производство титановых деталей для корпораций Boeing и Airbus на «ВСМПО-Ависма», производство комплектующих для авиационных двигателей на предприятиях ГК «Ростех» и др.

Наибольшим экспортным потенциалом в сфере высокотехнологичных производств обладают предприятия ОПК, которые в последние годы приступили к реализации программы радикального переоснащения. Доказательством высокой конкурентоспособности российской военной техники служит тот факт, что по экспорту вооружений Россия вышла на второе место в мире после США, занимая в 2013 г. 27 % мирового рынка. Важнейшими товарами российского экспорта являются средства ПВО, бронетанковая техника, боевые самолеты и вертолеты, военные корабли.

Высокую конкурентоспособность сохраняют предприятия атомной промышленности, входящие в государственную корпорацию «Росатом». Изготовление оборудования для АЭС, сооружаемых за рубежом по российским проектам, уже сейчас составляет существенную долю экспорта заводов энергомашиностроения. В прошедшую пятилетку - с 2007 по 2011 г. - «Росатом» увеличил свою экспортную выручку в 2,5 раза, до 15 млрд долл. в год. Объем контрактов на внешнем рынке корпорации «Росатом» в десятилетней перспективе вырос до 69 млрд долл.<sup>11</sup>

После консолидации отечественных авиастроительных компаний в ОАК происходит постепенное увеличение конкурентоспособности производителей гражданской авиатехники. В гражданском авиастроении, наконец, появился современный высокотехнологичный продукт - региональный самолет «Сухой Суперджет-100», на который поступили первые десятки зарубежных заказов, есть перспективы поставить от 100 до 150 самолетов в Китай<sup>12</sup>. Дальнейший рост экспорта гражданских самолетов связан с обеспечением сервисного обслуживания самолетов «Сухой Суперджет-100» и завершением разработки и началом серийного выпуска узкофюзеляжных среднемагистральных самолетов МС-21.

Отрадным фактом является резкий рост экспорта из России программного обеспечения с перспективой достижения объема экспорта в 9 млрд долл. в 2015 г. В Сибири и на Урале возникают небольшие наукоемкие конкурентоспособные компании, начинающие развивать экспорт высокотехнологичных товаров на основе наноматериалов.

Перед российскими компаниями стоит задача всемерного повышения конкурентоспособности и наращивания экспорта с высокой добавленной стоимостью, в частности:

- для нефтяных компаний - осуществить переход от экспорта мазута к экспорту нефтепродуктов высокой степени переработки и добав-

ленной стоимости, обеспечить развитие экспорта разнообразной продукции нефтехимии;

- для компаний черной металлургии - осуществить переход к экспорту продукции высоких переделов;

- активно развивать торговлю с контрагентами из стран Азии и Африки, в том числе на основе инвестиционных, инфраструктурных проектов, возобновить инжиниринг и строительство объектов за рубежом, например в сфере энергетики или добычи полезных ископаемых;

- резко увеличить инвестирование в основной капитал, совершить обновление технологической базы, повысить инновационную активность и эффективность НИОКР.

Таким образом, у крупных российских компаний есть потенциал увеличения экспорта, в том числе и высокотехнологичных товаров и услуг. Для этого необходимо осуществление крупномасштабных инвестиций в радикальное обновление производственной базы на основе технологий пятого и шестого технологических укладов.

<sup>1</sup> Cattaneo O., Gereffi G., Staritz C. Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective // World Bank Publications. 2010. P. 70.

<sup>2</sup> World Investment Report 2008: Transnational Corporations and Agricultural Production and Development / UNCTAD, UN. N.Y.; Geneva, 2009. P. 21.

<sup>3</sup> Рассчитано автором по данным таможенной статистики РФ. URL: [http://www.customs.ru/index2.php?option=com\\_content&view=article&id=18884&Itemid=1981](http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18884&Itemid=1981).

<sup>4</sup> URL: [http://www.forbes.com/global2000/list/#page:1\\_sort:0\\_direction:asc\\_search:\\_filter:All%20industries\\_filter:Russia\\_filter:All%20states](http://www.forbes.com/global2000/list/#page:1_sort:0_direction:asc_search:_filter:All%20industries_filter:Russia_filter:All%20states).

<sup>5</sup> Рассчитано автором по данным таможенной статистики РФ. URL: [http://www.customs.ru/index2.php?option=com\\_content&view=article&id=18475&Itemid=1981](http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18475&Itemid=1981).

<sup>6</sup> Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 г. Минпромторг России, 18 марта 2009. URL: [www.minpromtorg.gov.ru/ministry/programm/2/mswordэ](http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/programm/2/mswordэ).

<sup>7</sup> Дмитрий Медведев займется проблемами черной металлургии // Рос. газ. 2013. 16 июля.

<sup>8</sup> Kolyandr A. Russia Mulls Helping Refinance Debts of Metals, Mining Giants // The Wall Street J. 2013. 26<sup>th</sup> Nov. URL: <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304465604579221281285987854>.

<sup>9</sup> URL: [http://www.forbes.com/global2000/list/#page:1\\_sort:0\\_direction:asc\\_search:\\_filter:All%20industries\\_filter:Russia\\_filter:All%20states](http://www.forbes.com/global2000/list/#page:1_sort:0_direction:asc_search:_filter:All%20industries_filter:Russia_filter:All%20states).

<sup>10</sup> Рассчитано автором по статистическим данным Всемирного банка. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD>.

<sup>11</sup> Пономарев В. Экспансия за рубеж // Expert Online. 2012. 22 окт. URL: <http://expert.ru/2012/10/22/ekspansiya-za-rubezh>.

<sup>12</sup> Грицюк М. Китай купит Superjet-100 на 3,5 млрд долл. URL: <http://www.rg.ru/2014/03/25/superjet-site-anons.html>.

Поступила в редакцию 01.03.2014 г.