

На базе обширного статистического материала автором подробно рассмотрены плюсы и минусы такого относительно нового явления, как трансграничная экспансия. Среди многих обоснованных выводов главный, пожалуй, тот, что России необходима продуманная государственная стратегия в области экспорта национального капитала.

Международная экспансия российских компаний: благо или вред?*

В. А. ЦВЕТКОВ,
*член-корреспондент РАН,
заместитель директора Института проблем рынка РАН,
Москва
E-mail: tsvetkov@cemi.rssi.ru*

Общие статистические данные трансграничной экспансии

Уверенный рост национальной экономики и благоприятная внешняя конъюнктура способствовали аккумуляции значительных финансовых ресурсов при ограниченных возможностях их инвестирования внутри страны (табл. 1). В свою очередь, это привело к расширению масштабов международных операций российских компаний и активизации их зарубежной экспансии.

Статистика убедительно доказывает, что число состоявшихся трансграничных сделок год от года увеличивается. Начало «переходу национальных границ» положили нефтяники, которые в 2001–2002 гг. активно приобретали перерабатывающие мощности в СНГ и Восточной Европе. В 2003 г. лидерами по скупке зарубежных промышленных активов стали уже металлурги. В дальнейшем, на фоне роста российской экономики к ним присоединились и другие крупные отечественные компании.

* Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект 06-02-00003а.



Таблица 1

Динамика основных макроэкономических показателей развития экономики России за 2000–2007 гг., % к предыдущему году

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	В среднем за год
Валовой внутренний продукт (ВВП)	110,0	105,1	104,7	107,3	107,1	106,2	106,7	108,0	106,9
Промышленное производство	111,9	104,9	103,7	107,0	106,1	104,0	103,9	106,0	105,9
Инвестиции в основной капитал	117,4	110,0	102,8	112,5	110,9	110,5	113,5	120,0	112,2

Источник: Российский статистический ежегодник. Официальное издание. 2007. С. 475.

Настоящий всплеск инвестиционной активности российских корпораций за рубежом произошел в 2007 г. (рис. 1). Российские компании вложили в покупку иностранных предприятий более 20 млрд дол., заключив около 100 крупных сделок.

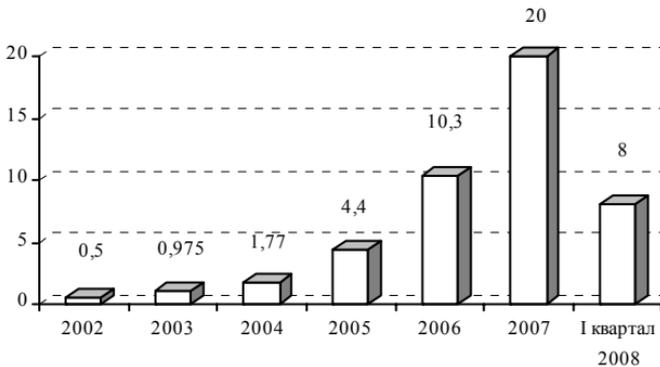


Рис. 1. Объем сделок по покупке зарубежных активов, заключенных российскими компаниями в 2002–2008 гг., млрд дол.

Существенно выросла средняя стоимость трансграничных сделок: 170 млн дол. в 2007 г. против 94,3 млн дол. в 2005 г. В 2008 г., несмотря на заметное ухудшение конъюнктуры мировых финансовых рынков, российский рынок продолжил активно

наращивать присутствие за границей. Сумма сделок по покупке зарубежных активов, заключенных российскими компаниями за I квартал, уже превысила 8 млрд дол.

Особенности трансграничной экспансии российских ТНК

По темпам роста международных операций российские компании заметно опережают транснациональные компании (ТНК) не только развивающихся, но и развитых государств. За последние три года отечественным предприятиям удалось удвоить размер своих зарубежных активов, а также более чем в 2,5 раза увеличить размеры выручки от своих международных операций. В их подразделениях за рубежом трудится более 150 тыс. человек – вдвое больше, чем в начале 2000-х годов.

Чрезмерно высока степень концентрации зарубежных активов у ограниченного числа крупных российских корпораций: около 20 компаний контролируют до 40% всех зарубежных активов (табл. 2). В развитых странах уровень концентрации в этой области, как минимум, вдвое меньше.

Основной упор отечественные предприятия сделали на расширение профильного бизнеса, а не на диверсификацию своей активности. Поэтому большая часть трансграничных операций была связана с приобретением предприятий, занятых теми же видами деятельности, что и компании-покупатели (табл. 3).

В силу преобладания в нашей экономике топливно-сырьевого комплекса структура зарубежной экспансии российского капитала также носит в целом сырьевой характер. Основной объем покупок, совершенных нашими компаниями за рубежом в 2007 г., как и в предыдущие годы, приходился на металлургический сектор и добычу природных ископаемых (46%), значительно меньше была доля нефтегазового (7%) и телекоммуникационного (4%) секторов, а также розничной торговли (6%)¹.

¹ В 2006 г. объем совершенных покупок в металлургическом секторе составил 8,0 млрд дол, в секторе добычи полезных ископаемых – 587,5 млн дол. На IT-сектор и связь пришлось лишь 517,5 млн дол.

Показатели крупнейших российских транснациональных компаний (на конец 2006 г.)

Компания	Отрасль	Зарубежные активы		Выручка от зарубежных операций		Штаб сотрудников за рубежом тыс. чел.	Число зарубежных филиалов, ед.
		млрд дол.	% к общим активам	млрд дол.	% к общей выручке		
«Лукойл»	Нефтегазовая	18,9	39	56,7	84	22	43
«Газпром»	Нефтегазовая	10,6	5	66,9	81	5	32
«Северсталь»	Металлургическая, горнодобывающая	4,5	24	7,5	61	8	5
«Русал»	Металлургическая, горнодобывающая	4,2	29	10,8	83	11	15
«Совкомфлот»	Транспорт	2,5	97	0,5	96	0	3
«Норильский никель»	Металлургическая, горнодобывающая	2,4	97	0,5	96	0	3
АФК «Система»	Различные отрасли	2,3	11	2,5	23	12	9
«Вымпелком»	Связь	2,1	25	0,5	10	8	4
«Новошип»	Транспорт	1,8	7	24,1	68	4	1
«ТНК-ВР»	Нефтегазовая	1,6	7	24,1	68	4	1
«Евраз»	Металлургическая, горнодобывающая	1,3	16	4,1	49	4	5
ДВМП	Транспорт	1,1	64	н. д.	н. д.	1	12
ПМП	Транспорт	1,1	97	0,2	75	0	2
Новолипецкий металлургический комбинат	Металлургическая, горнодобывающая	1,0	11	3,6	59	5	7

* Источник табл. 2: 7: Вектор (оценки, приоритеты). Экспертно-аналитический журнал. ВТБ. 2008, июнь. С. 20–24

Несколько увеличились заграничные инвестиции в покупку предприятий машиностроения и химической промышленности, однако доля этих отраслей в общем объеме сделок по-прежнему оставалась незначительной. В 2008 г. данная тенденция сохранилась.

Таблица 3

**Крупнейшие сделки по покупке российскими компаниями
зарубежных активов в 2004 г. – I квартал 2008 г.
(более 400 млн дол. за сделку)**

Покупатель	Объект покупки, страна	Отрасль	Стоимость сделки, млрд дол.
2004			
«Лукойл»	Сеть бензозаправок Mobil, США	Нефтеперерабаты- вающая	2,13
«Норильский никель»	Gold Fields, ЮАР	Золотодобывающая	1,16
2005			
«Лукойл»	Nelson Resources Limited, Казахстан	Нефтегазодобыча	2,13
«Северсталь»	Lucchini, Италия	Металлургическая	0,56
2006			
«Русал», «Суал»	Glencor, Швейцария	Металлургическая	3,6
2007			
«Норильский никель»	LionOre Mining, Канада	Металлургическая, горнодобывающая	6,3
«Газпром»	«Белтрансгаз», Белоруссия	Нефтегазовая	2,5
«Евраз»	Oregon Steel Mills, США	Металлургическая, горнодобывающая	2,1
«Ренова»	Sulzer, Швейцария	Инжиниринг	1,7
«Русал»	Strabag, Австрия	Строительство	1,6
«Русские машины»	Magna International, Канада	Автомобиле- строение	1,5
«Евраз»	Palmrose, Украина	Металлургическая, горнодобывающая	1,0
«Русал»	Hochtief, Германия	Строительство	0,5
«Ренова»	Oerlikon, Швейцария	Инновационный сектор	0,4

Покупатель	Объект покупки, страна	Отрасль	Стоимость сделки, млрд дол.
2008 (I квартал)			
«Евраз»	IPSCO, Канада	Металлургическая	4,0
«Евраз»	Delong, Китай	Металлургическая	1,5
«Мечел»	Oriel Resources, Великобритания	Металлургическая	1,2
«Сибирский цемент»	Intalcementi Set Group, Турция	Строительные материалы	0,9
«Газпром»	Naftana Industrija Srbije, Сербия	Нефтепереработка	0,6
«Лукойл»	SNG Holdings, Узбекистан	Нефтегазодобыча	0,6
«Евраз»	Claymont Steel Holdings, США	Металлургическая	0,6
«Северсталь»	Celtic Resources, Ирландия	Золотодобывающая	0,3

Российские предприниматели осуществляют активную экспансию в страны СНГ, а также Западной и Восточной Европы – это более 80% зарубежных активов крупнейших отечественных компаний (рис. 2).



Рис. 2. География зарубежных активов крупнейших российских компаний в 2007 г., %

Цель экспансии российских компаний в СНГ понятна: они восстанавливают производственные цепочки, созданные ещё Советским Союзом. Параллельно решается и другая, более важная задача – приобретаемые компании выступают преиму-

щественно источниками укрепления производственной и ресурсной базы отечественных компаний.

Среди стран СНГ Белоруссия и Украина остаются главными в списке предпочтений российских инвесторов (примерно 3 и 4 млрд дол. накопленных инвестиций на конец 2007 г. соответственно; табл. 4).

Таблица 4

Объем инвестиций России в экономику стран СНГ

Страна	2000		2005		2006		2007	
	тыс. дол.	% к итогу						
Инвестиции	130981	100	620522	100	4127757	100	2696763	100
В том числе в:								
Азербайджан	26	0,0	6734	1,1	6661	0,2	8994	0,3
Армения	5	0,0	138185	22,3	3168	0,1	3907	0,1
Беларусь	77238	59,0	102438	16,5	572329	13,8	1314092	48,7
Грузия	133	0,1	60	0,0	328	0,0	433	0,0
Казахстан	3453	2,6	204314	32,9	189231	4,6	445068	16,5
Киргизия	7	0,0	1247	0,2	112094	2,7	207718	7,7
Республика Молдова	31224	23,8	4904	0,8	44131	1,1	4248	0,2
Таджикистан	–	–	496	0,1	22315	0,5	105683	3,9
Туркмения	2934	2,3	–	–	–	–	0,4	0,0
Узбекистан	929	0,7	6968	1,1	176174	4,3	93040	3,6
Украина	15032	11,5	155176	25,0	3001326	72,7	513580	19,0

Источник: данные Росстата: объем инвестиций России в экономику стран СНГ (http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d03/24-02.htm. табл. 24.13).

В свою очередь, компании стран Восточной и Западной Европы открывают доступ к новым потребителям и технологиям, помогая освоить производство продукции с более высокой добавленной стоимостью и более глубокой степенью переработки, а также позволяют обойти тарифные и нетарифные ограничения Евросоюза в отношении импортируемых товаров (табл. 5).

**Объем российских прямых инвестиций (ПИИ),
накопленных за рубежом на конец марта 2008 г., млн дол.**

Страна	Всего ПИИ	Всего инвестиций	ПИИ в % к общей сумме инвестиций
Всего инвестиций	16688	38328	43,5
Из них в страны – крупнейшие получатели инвестиций	14777	34391	42,9
В том числе: Нидерланды	8397	10854	77,3
Кипр	2150	10431	20,6
Германия	408	2600	15,7
Австрия	317	1413	22,4
Беларусь	1288	1353	95,2
США	1152	1185	97,2
Великобритания	661	861	76,8
Украина	115	850	13,5
Швейцария	246	693	35,5

Источник: данные Росстата (http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d03/24-02.htm).

Значительный интерес для национальных компаний представляет североамериканский рынок, открывающий уникальные возможности сбыта выпускаемой продукции. Однако вход на этот рынок по-прежнему один из самых сложных и дорогостоящих в мире, чем и объясняется относительно небольшой объем российских инвестиций в предприятия США и Канады.

Растет также стратегический интерес отечественных предприятий к рынкам стран Азии и Африки, которые со временем могут стать важным направлением глобальной экспансии российского капитала. Только за последние три года отечественные компании инвестировали в проекты, реализуемые в этих странах, более 5 млрд дол.

Курс на глобализацию бизнеса становится важнейшим элементом долгосрочных планов все большего числа российских компаний, и в последующие годы эта тенденция сохранится.

• ТНК «Лукойл» в своей перспективной стратегии развития на 2007–2016 гг. планирует направить треть инвестиций на приобретения, в основном за границей. В области добычи ком-

пания надеется получить активы и контракты в Ираке, Центральной Азии, Латинской Америке. Расширится розничная сбытовая сеть в Европе. Намечается увеличить долю зарубежной нефтепереработки менее чем с 30% в настоящее время до 44%. При этом суммарные нефтеперерабатывающие мощности вырастут более чем на 70%, до 2 млн баррелей нефти в сутки.

- НК «Роснефть» также хотела бы приобрести за рубежом дополнительные нефтеперерабатывающие активы. Сейчас из-за дисбаланса между добычей и переработкой компания ежегодно теряет 2–2,5 млрд дол.

- РАО «Газпром» стремится работать в проектах по разведке, добыче, транспортировке и сбыту углеводородов в третьих странах, используя при этом как участие в конкурсах и аукционах, так и операции обмена активами. Особый интерес для него представляет работа по включению в свой ресурсный портфель газа стран Центральной Азии.

- ОАО «Русал» заявило о планах инвестировать в Китае 5 млрд дол. в строительство алюминиевого и глиноземного заводов и электростанции.

Причины зарубежной экспансии российских компаний

Что же движет российскими компаниями в их стремлении к зарубежным инвестициям? Что заставляет их все активнее приобретать производства за рубежом?

Цели весьма разнообразны, но основные – получение дополнительных конкурентных преимуществ (как на внутреннем рынке, так и при экспорте в третьи страны за счет выхода на новые рынки сбыта), расширение сырьевой базы, преодоление тарифных и нетарифных ограничений, диверсификация деятельности, снижение издержек производства и пр. Рассмотрим эти цели и механизмы их достижения подробнее.

- *Достройка производственных цепочек, осуществляющих более глубокую переработку*, – один из самых распространенных мотивов зарубежной экспансии. Как частный случай – выстраивание сбытовых цепочек, приближенных к конечному потребителю, в целях получения прямого доступа к

сбыту продукции и большей, нежели при оптовых поставках, торговой маржи.

Приобретения НК «Лукойл» во многом связаны с развитием нефтепереработки и сбыта. Смысл сделок в следующем: при дотраивании производственной цепочки от России до конечного потребителя за границей создаются условия для лучшего управления внешним спросом: нефть поставляется уже на свой перерабатывающий завод, а бензин реализуется через собственную сбытовую сеть. Приведем следующие примеры.

В 2004 г. НК «Лукойл» купила вторую сеть бензозаправочных станций на восточном побережье США – почти 800 АЗС, работающих под торговой маркой Mobil.

В июле 2008 г. дочернее предприятие НК «Лукойл» – LUKOIL EURASIA PETROL A.S. – подписало соглашение о покупке 100% сбытовой компании Akret, владеющей 693 автозаправочными станциями в Турции. Поставки нефтепродуктов на реализацию через приобретаемые сбытовые активы будут осуществляться с принадлежащих «Лукойлу» НПЗ «Нефтохим-Бургас» (Болгария) и ISAB (Сицилия). Приобретение крупных сбытовых активов в Турции увеличивает зарубежную розничную сеть сразу на 18% и составляет важный элемент стратегии компании по доставке конечным потребителям продукции с высокой добавленной стоимостью на черноморском и средиземноморском рынках.

В 2006 г. «Лукойлом» создано совместное предприятие со словенской компанией Petrol для реализации нефтепродуктов в странах Юго-Восточной Европы², в целях укрепления позиций компании на Балканах, что в будущем даст «Лукойлу» доступ к потребителям Евросоюза.

В 2006 г. «Евраз групп» приобрела одного из крупнейших в мире производителей ванадиевой продукции, американскую Stratcor Inc., принадлежавшую компании Strategic Minerals Corporation. Приобретение компенсирует отсутствие у «Евраз» собственных мощностей по переработке ванадия и обеспечит присутствие компании на «привлекательных рынках» ванадиевых продуктов с высокой добавленной стоимостью.

² Доля словенской компании в СП составит 51%, «Лукойлу» достанется 49%, однако соглашение предусматривает, что управление предприятием будет осуществляться на паритетной основе.

■ *Увеличение доли на глобальном рынке.* Отечественный рынок для успешного развития российского бизнеса слишком мал, и каждая компания должна стремиться выходить на зарубежные. Вот иллюстрация данного утверждения: капитализация фармацевтической компании Байер (ФРГ) в январе 2007 г. оценивалась в 42,8 млрд дол., оборот за 3 квартала 2006 г. составлял почти 22 млрд дол. Оборот же всего российского фармацевтического рынка в 2007 г., по прогнозам экспертов, не превышал 10 млрд дол. Можно ли в такой ситуации вырастить национального чемпиона – конкурента Байер? Пожалуй, но только после выхода на глобальный рынок.

В 2007 г. завершилась сделка «Евраз групп» по приобретению производителя труб, стального листа, рельсов и металлопроката Oregon Steel Mills, предприятия которой расположены на западе США в штатах Орегон и Колорадо. Эта крупнейшая инвестиционная сделка (около 2,3 млрд дол.) соответствует долгосрочной стратегии расширения бизнеса «Евраз» на высокодоходных рынках готового проката, опирающегося на существующее производство слябов. Приобретение Oregon Steel Mills создает плацдарм для выхода «Евраз» на привлекательный рынок толстого листа и труб США и Канады – один из наиболее важных в мире. В результате «Евраз групп» получит все шансы стать ведущим мировым производителем рельсов.

В эту же стратегию вписываются действия и «Норильского никеля» по покупке зарубежных золотодобывающих и «платиновых» бизнесов в разных частях мира (в 2003 г. компания купила Stillwater – единственного значимого производителя платиноидов в США, в 2004 г. – крупнейшее в мире золотодобывающее предприятие в ЮАР Gold Fields), и российских лидеров российской мобильной связи, активно скупающих в СНГ (ОАО «Вымпелком» в 2004 г. приобрело 100% акций второго по величине казахстанского сотового оператора «КаР-Тел», в 2005 г. – 100% акций ЗАО «Украинские радиосистемы», торговая марка WellCom); ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) в 2005 г. купило 74% акций крупнейшего узбекского мобильного оператора Uzdunorbita), и стремление «Алросы» к закреплению на африканских алмазных коях.

■ *Контроль над источниками сырья.* Расширение сырьевой базы остается еще одной важнейшей целью приобретения производственных активов российскими компаниями за рубежом, особенно в странах СНГ.

Выход на крупные нефтяные месторождения за рубежом посредством покупки зарубежного актива впервые осуществила НК «Лукойл», приобретшая в 2005 г. 100% акций нефтегазовой компании Nelson Resources Limited (Казахстан). В 2008 г. «Лукойл» приобретает уже 100% нефтегазовой компании SNG Holdings (Узбекистан).

«Евраз групп» в 2007 г. купила компанию Palmrose (Украина, металлургический и горнодобывающий секторы).

Яркие примеры демонстрируют и российские алюминиевые компании, которые по всему миру скупают глиноземные предприятия. В 2006 г. заключена крупнейшая в истории российского бизнеса сделка по объединению алюминиевых предприятий «Русала», «Суала» и зарубежных активов швейцарского трейдера Glencor в United Company Rusal (UCR) стоимостью 3,6 млрд дол.

■ *Эффективное перераспределение затрат.* Минимизация достигается в результате размещения производства (центров затрат) в странах с низкой стоимостью трудовых ресурсов, сырья и пр., центров прибыли (центры реализации) – в странах – «налоговых гаванях» (офшорные компании).

Производственные структуры российских компаний переносятся в страны с низкими производственными издержками, а маркетинг и сбыт сосредоточиваются вблизи потребителей продукции. В результате российские компании используют конкурентные преимущества не одной, а сразу нескольких стран, что повышает их устойчивость и конкурентоспособность на глобальном рынке.

Особенно наглядно это иллюстрирует пример экспансии российского капитала в страны СНГ, где уровень оплаты труда ниже (табл. 6).

**Среднемесячная номинальная заработная плата
наемных работников в 2005 г. (в текущих ценах)**

Страна	Официальный курс*	Зарплата в национальной валюте	Зарплата в рублях	% к зарплате в России
Россия	1,0	8555,0	8555,00	100,0
Азербайджан	31,35	123,6	3874,86	45,2
Армения	0,06419	52060	3341,73	39,0
Беларусь	0,01336	463741	6195,58	72,4
Грузия	16,06	204,2	3279,45	38,3
Казахстан	0,2153	34060	7333,12	85,7
Киргизия	0,6971	2612,5	1821,17	21,2
Молдова	2,242	1319	2957,20	34,5
Таджикистан	8,999	83,58	752,14	8,8
Туркмения	0,005592	2520	14,09	0,1
Узбекистан	0,002440	60201	146,89	1,7
Украина	5,672	806,2	4572,77	53,4

* Официальный курс иностранной валюты по отношению к российскому рублю (на конец года).

■ *Доступ на новые рынки* в обход ограничений путем покупки компаний в развитых странах. Прежде всего, это касается металлургов, которые, приобретая заводы за рубежом, фактически получают право на экспорт и возможность обойти ограничения.

Вот примеры из черной металлургии: покупка в 2003 г. «Северсталью» пятой по масштабам производства в США компании Rouge Industry избавила наших металлургов от беспокойства по поводу квот на поставку продукции в США. В 2003 г. Новолипецкий металлургический комбинат приобрел завод в Дании, Стальная группа «Мечел» – два завода в Румынии и один в Хорватии; в 2004 г. Трубная металлургическая компания – 90% акций завода Combinatul Siderurgic Resita, третьего по величине производителя проката и трубной заготовки в Румынии; в 2005 г. ОАО «Северсталь» – 62% акций металлургического концерна Lucchini (Италия).

■ Покупка зарубежных компаний позволяет российскому бизнесу решать целый комплекс весьма *специфических вопросов*.

✓ *Получение синергетического эффекта, обеспечивающего увеличение капитализации* в качестве дополнительного бонуса за достройку технологических цепочек.

Когда компания «Лукойл» купила завод и сбытовую сеть в Польше, она не просто приобрела актив. Во-первых, вышла на польский внутренний рынок («Лукойл» на своем заводе перерабатывает нефть и продает нефтепродукты в Польше). Во-вторых, «Лукойл» снизил приобретенному предприятию риски по поставке нефти, обеспечив стабильность поставок на свой завод в Европе. Результат приобретения не только усилил позиции «Лукойла» в Польше, но и упрочил его бизнес в Европе. В результате капитализация «Лукойла» возросла не на стоимость приобретенного актива, а на большую сумму. Это и есть синергетическая премия – предмет глобальной конкуренции.

Преобразование российской компании в транснациональную увеличивает ее *привлекательность для иностранных инвесторов*.

✓ *Доступ к новым технологиям, компетенции, НИОКР, практике управления*. Нарботки приобретаемых европейских и американских компаний оказываются полезны и в России.

Вот несколько примеров, различающихся по размеру и виду бизнеса.

- Приобретение в 2006 г. Smart Hydrogen (СП «Норильского никеля» и «Интерросса») 35% акций американской компании Plug Power, являющейся ведущим мировым разработчиком и производителем оборудования для водородной энергетики. С ее помощью покупатели планируют начать в 2008 г. производство водородных энергетических установок в России.

- Приобретение в 2006 г. «Евразом» американского производителя ванадиевой продукции Stratcor Inc. способствовало использованию передовых технических разработок и успешного маркетингового опыта нового актива.

- При покупке одной российской компанией итальянской фабрики к покупателю перешли и производство, и дизайн, и менеджмент, и технологии.

✓ *Дальнейшая перепродажа приобретенных активов.* Первоначально эта цель может не быть главной, но в условиях благоприятной конъюнктуры или при изменении стратегии компании продажа зарубежного актива способна принести доход (который может быть реинвестирован).

В марте 2006 г. «Норильский никель» расстался со значительной частью своих зарубежных активов (20% акций южноафриканской золотодобывающей компании Gold Fields, приобретенные в 2004 г. за 1,16 млрд дол., были проданы за 2 млрд дол.).

Среди внутренних факторов, «выталкивающих» инвестиции российских компаний на зарубежные рынки, – и постепенное исчерпание возможностей доступа к новым активам и ресурсам внутри страны³, и усиливающаяся конкуренция на внутреннем рынке со стороны российских и иностранных компаний, заставляющая искать новые возможности развития на рынках третьих стран.

Зачастую стратегия транснационализации используется для ослабления постоянно усиливавшейся в последние годы зависимости бизнеса от государства: образование новых международных компаний – способ избежать претензий со стороны третьих лиц к «старым» бизнес-структурам.

Положительные последствия трансграничной экспансии

Для *государства* положительные моменты заключаются в следующем.

1. *Укрепление геополитического положения страны.* Государство в предыдущие годы утратило экономические позиции во многих восточноевропейских странах, Монголии, Вьетнаме, на Кубе. Сейчас наблюдаются попытки возвращения активов с помощью российских компаний.

2. *Возможность на равных интегрироваться в мировое сообщество.* Своим более активным участием в мировой предпринимательской деятельности российские корпорации

³ Например, в октябре 2006 г. прирост абонентов у российских мобильных операторов внутри страны впервые стал меньше, чем у контролируемых ими компаний мобильной связи в странах СНГ.

подготовят экономику России к вступлению в ВТО, помогут достойно выдержать конкуренцию с Западом, обеспечить необходимые условия для перехода к экономике открытого типа.

3. *Усиление центробежных тенденций российского бизнеса.* Примерами служат те же «Газпром», «Лукойл» или «Русал» (после объединения с «Суалом» и швейцарской Glencore), ставшие в своих секторах крупнейшими международными игроками.

4. *Изменение имиджа страны.* Импорт бизнеса, особенно среднего, – исключительно положительное явление, меняющее имидж России. Приобретение стагнирующих европейских компаний взаимовыгодно: западные компании, переходя под контроль российских холдингов, могут улучшить свое финансовое положение, получить гарантированный сбыт продукции, а также избавиться от проблем с поставками сырья и полуфабрикатов.

5. *Разностороннее положительное влияние на развитие конкуренции.* В результате международной экспансии российского бизнеса наблюдается рост конкурентоспособности ведущих компаний (за счет расширения ресурсной базы, получения новых технологий, управленческого опыта и т. п.), что положительно влияет на рост конкурентоспособности экономики в целом. Становление нескольких соперничающих групп в каждой из монополизированных отраслей обеспечивает переход от супермонополизма к олигополии, создает благоприятные условия как межотраслевой, так и внутриотраслевой конкуренции. Можно также ожидать, что соперничество между транснациональными корпорациями «спровоцирует» их заинтересованность в оказании технологической, финансовой и прочей поддержки сотрудничающим с ними мелким и средним товаропроизводителям. Тогда и конкуренция на уровне мелкого и среднего бизнеса получит новый импульс.

6. *Восстановление среднего уровня управления промышленностью.* Применительно к российским условиям транснациональные компании представляют средний уровень управления, восполняя, прежде всего, недостающие в настоящее время механизмы межотраслевого перераспределения ресурсов.

7. *Осуществление согласованной технической и инвестиционной политики* за счет объединения в рамках транснациональных компаний технологически связанных предприятий, научных и проектных организаций. ТНК способны существенно улучшить инвестиционный климат в стране, уменьшить связанный с капиталовложениями риск.

8. *Повышение прозрачности национальных бизнес-групп.* Стремясь на мировой рынок, российские корпорации становятся более открытыми, что повышает прозрачность всего российского бизнеса.

Отрицательные последствия

Всего за 15 лет российский бизнес окреп настолько, что его экспансия в мире (скупка активов в Европе, Штатах, Африке и Азии) выглядит вполне закономерным явлением. Российские металлурги, нефтяники на равных конкурируют за активы со своими иностранными коллегами. Все это демонстрирует очевидную состоятельность российского бизнеса, его включенность в глобальную экономику на правах равного. Поэтому зарубежную экспансию можно только приветствовать. Однако есть и проблемы. Разворот российской экономики от заимствований к иностранным поглощениям произошел слишком быстро и неожиданно. Оправдан ли в нынешних масштабах вывоз (или невозврат) капитала, заработанного в зарубежных филиалах российских транснациональных компаний, когда многие отрасли российской экономики продолжают испытывать острую потребность в инвестициях?

Последствие № 1. Масштабный вывоз финансовых средств, даже в форме прямых инвестиций, ослабляет ресурсную базу роста внутри страны, препятствуя скорейшей модернизации национальной промышленности и инфраструктуры.

По данным Банка России, за последние пять лет объем накопленных зарубежных инвестиций наших компаний вырос почти в семь раз, до 140 млрд дол. По словам В. В. Путина, «...в целом, накопленный объем российских инвестиций за рубежом составляет как минимум 240 млрд дол.»⁴.

⁴ Выступление В. В. Путина на Санкт-Петербургском экономическом форуме. 10 июня 2007 г. /ПРАЙМ-ТАСС/.

По оценкам экспертов ЮНКТАД, Россия вышла на третье место в мире (16,7 млрд дол.)⁵, после Гонконга и Британских Виргинских островов, по суммарному показателю вывезенных прямых иностранных инвестиций⁶ – их объем достиг в 2007 г. 17% от суммарной величины внутренних капиталовложений. Это вдвое больше, чем у большинства развитых стран, которые (в отличие от России) не испытывают серьезного дефицита инвестиций на цели своего социально-экономического развития.

В 2007 г. инвестиции в основной капитал в РФ составили 6626,8 млрд руб. – лишь 63,53% от уровня 1991 г., далеко не самого благополучного по этому показателю. Они не обеспечивают даже условий для простого воспроизводства, не говоря уже об экономическом росте и структурной перестройке экономики.

Ресурс технологической базы российской экономики (машины и оборудование) выработан более чем на 45% (в электроэнергетике – 60%) и достиг критического уровня. Удельный вес полностью изношенных основных фондов в секторе добычи полезных ископаемых составляет 21,9%, в обрабатывающей промышленности – 17,0%.

Средний возраст оборудования превышает 23 года, но это по бухгалтерской отчетности (согласно официальной статистике), в которой исходят из формальных норм и сроков амортизации. Каково их действительное физическое состояние, никто не знает, так как последняя инвентаризация в стране проводилась 20 лет назад.

Удельный вес убыточных организаций в промышленности продолжает сохраняться на уровне 32,5%.

Хроническое недоинвестирование породило глубочайший кризис в лучших наукоемких отраслях российской индустрии: машиностроении, ВПК, электронной, радиотехнической промышленности. На грани исчезновения оказались самолетостроение и станкостроение.

У других крупнейших развивающихся государств, нуждающихся, как и Россия, в привлечении значительных капиталовло-

⁵ http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d040/69inv20.htm.

⁶ Притом что операции формально иностранных, но имеющих капитал российского происхождения компаний (типа небезызвестной Access Industries), не всегда отражаются в статистике.

жений в национальную экономику, относительные показатели, характеризующие международную инвестиционную активность корпоративного сектора, существенно ниже. Например, соотношение прямых инвестиций, накопленных за границей и привлеченных из-за рубежа, на конец 2006 г. в России составило 0,8. По этому показателю российская экономика уступает только чистым офшорным территориям. У крупных же развивающихся стран (Китай и Индия) – в два-три раза меньше (табл. 7).

Таблица 7

Показатели, характеризующие масштабы инвестиционных операций отдельных развитых и развивающихся государств (на конец 2006 г.)

Страна	Накопленные ПИИ за рубежом, млрд дол.	Накопленные ПИИ, привлеченные из-за рубежа, млрд дол.	Соотношение ПИИ, накопленных за границей и привлеченных из-за рубежа	Накопленные ПИИ за рубежом, % ВВП	Экспорт ПИИ, % к ВВП (в среднем за 2003–2006 гг.)	Экспорт ПИИ, % к внутренним инвестициям в основной капитал за 2003–2006 гг.
США	2856	2099	1,4	22	1,4	7
Великобритания	1511	1137	1,3	64	4,4	26
Германия	1025	750	1,4	35	1,4	8
Япония	450	108	4,2	10	0,9	4
Россия	210	272	0,8	21	2,1	10
Бразилия	114	236	0,5	11	1,1	7
Китай	82	544	0,2	3	0,3	1
Южная Корея	49	119	0,4	6	0,7	2
Индия	24	72	0,3	3	0,5	2

Зарубежные инвестиции российских компаний можно сопоставить с внутренними капвложениями в основной капитал, которые в 2007 г. составили в пересчете по номинальному валютному курсу немногим более 282 млрд дол. Если бы все

сделанные за рубежом за тот же период инвестиции (16,7 млрд дол.) нашли применение внутри страны, сумма «домашних» инвестиций выросла бы на 6%.

Последствие № 2. Интегральный индекс интернационализации практически всех российских ТНК формируется в основном за счет высокого уровня интернационализации продаж (см. табл. 1). При этом широко используются трансфертные цены. Индексы же интернационализации активов значительно уступают аналогичным показателям ведущих транснациональных корпораций мира и развивающихся стран (табл. 8). В результате рост прямых капиталовложений за рубеж далеко **не всегда сопровождается увеличением обратного притока финансовых средств в Россию** в виде доходов от инвестиций.

Это связано с тем, что зачастую в сделках по приобретению иностранных предприятий (или долей в них) покупателями выступают не сами российские компании, а их офшорные структуры, которые и аккумулируют впоследствии прибыль от вложений. Более того, дочерние иностранные компании нередко используются отечественными корпорациями для минимизации налогов, в частности, путем применения во взаиморасчетах заниженных трансфертных цен, позволяющих укрыть большую часть прибыли за границей. Получается, зарубежные инвестиции сокращают российскую налоговую базу.

Последствие № 3. Структура прямых зарубежных инвестиций отечественных корпораций недостаточно эффективная для национальной экономики. Вызывает озабоченность их явная сырьевая направленность, способствующая консервации позиции России на мировом рынке как узкоспециализированного поставщика сырьевых ресурсов. Более половины всех заграничных активов российских компаний приходится на нефтегазовую промышленность и еще четверть – на металлургическую и горнодобывающую.

В отличие от Китая и Индии, в России по-прежнему крайне мало компаний, активно развивающих современное промышленное производство и готовых с этой целью инвестировать в покупку высокотехнологичных предприятий за границей.

Крупнейшие транснациональные компании, 2004 г.*

Компания	Отрасль	Зарубежные активы		Выручка от зарубежных операций		Штат сотрудников за рубежом			Число зарубежных филиалов, ед.
		млрд дол.	% к общим активам	млрд дол.	% к общей выручке	тыс. чел.	% к общей численности		
General Electric	Электротехническое и электронное оборудование	258,9	39,8	54,1	40,3	150	49,1	1068	
Vodafone Group	Телекоммуникации	243,8	92,7	50,0	84,7	47,4	78,3	71	
Ford Motor Company	Автомобильная промышленность	173,8	56,9	60,7	36,6	138,6	42,2	524	
General Motors	Автомобильная промышленность	154,4	34,3	51,6	27,6	104,0	35,4	177	
British Petroleum Company	Нефтедобыча и нефтепереработка	141,5	79,6	192,8	82,7	86,6	83,5	60	
Exxonmobil Corporation	Нефтедобыча и нефтепереработка	116,8	66,7	166,9	70,0	53,7	60,2	218	
Royal Dutch/Shell Group	Нефтедобыча и нефтепереработка	112,5	66,7	129,8	64,2	100,0	84,0	454	

* Источник: Экономист. 2006. № 6. С. 80.

Доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства российских ТНК не превышает 5–7%, что в 5–6 раз меньше, чем у ведущих зарубежных корпораций. При этом расходы на НИОКР у последних могут достигать 15–20% всей выручки и ежегодно исчисляться десятками миллиардов долларов. У отечественных ТНК аналогичные показатели ниже на порядок.

Последствие № 4. Нарастание российскими компаниями объемов долговых инструментов. Финансирование трансграничных сделок осуществляется в основном за счет наращивания внешнеэкономической задолженности. За последние три года объем государственного внешнего долга существенно сократился, а долг корпоративного сектора значительно возрос. К началу 2008 г. он составил 405 млрд дол. (31,9% ВВП), увеличившись за один год на 176 млрд дол. Корпорации все глубже и глубже увязают в долгах европейским и американским банкам. В условиях благоприятной мировой экономической конъюнктуры занимать деньги было нетрудно, но нет никаких гарантий, что в 2008 г., когда придется рефинансировать долг, будет столь же легко привлечь необходимые для этого средства с мировых финансовых рынков. Если экспорт будет стагнировать или расти слабо, то рост долговых средств в прежних объемах чреват опасностью дефолтов.

Проблемы и перспективы расширения зарубежной экспансии

При всей агрессивности действий нарождающихся российских ТНК их присутствие на международном рынке слияний и поглощений пока незначительно.

В 2005 г. объем трансграничных слияний и поглощений оценивался в 716 млрд дол. Доля в них российских компаний не достигала 1%, что меньше удельного веса России в мировом ВВП и мировом экспорте. В 2006 г. доля России осталась столь же мизерной – 2%. Самая крупная по объему зарубежных активов российская ТНК «Лукойл» занимает лишь 160-е место в мировой таблице о рангах (см. табл. 4).

Внешние проблемы на пути трансграничных приобретений зарубежных активов обусловлены тем, что российским компаниям зачастую приходится сталкиваться с серьезными барьерами, не позволяющими в полной мере осуществить инвестиционные планы и снижающими эффективность зарубежных капиталовложений. Как показывает практика, далеко не всегда иностранные власти готовы видеть русских в качестве новых хозяев промышленных активов.

- В 2003 г. российские нефтяные компании проиграли все тендеры, в которых участвовали (за исключением «Лукойла», выигравшего тендер в Сербии).

- Немало разочарований принесло участие в зарубежных тендерах и российским металлургам. В первую очередь речь идет о проекте объединения «Северстали» с Arcelor. В 2007 г. Верховный суд Пакистана отменил итоги аукциона по продаже Pakistan Steel Mills Corporation, в котором в составе международного консорциума победил Магнитогорский металлургический комбинат. Стоит отметить провалы той же «Северстали» и «Евразхолдинга» в борьбе за украинскую «Криворожсталь».

- Не увенчались успехом шаги «Газпрома» по приобретению газораспределительных компаний в ряде западноевропейских государств («Газпром» для получения доступа к конечным потребителям пытался приобрести британскую Centrica, а также коммунальные предприятия местного энергоснабжения в Германии).

- Не удалась попытка российских компаний приобрести телекоммуникационные активы в Индии, Турции и других странах. АФК «Система» не смогла получить по обмену часть телекоммуникационных активов Deutsche Telekom.

Список можно продолжить. Под различными предложениями нашим ведущим корпорациям помешали заключить сделки за рубежом на 50,2 млрд дол.

Практически все иностранные предприятия, купленные крупнейшими российскими компаниями, либо находились в процессе банкротства, либо испытывали серьезные финансовые затруднения. К покупке благополучных и перспективных предприятий российские компании, как правило, не допускают. Это проявление глобальной конкуренции, и ничего с этим

сделать нельзя. Стоит вспомнить жестокие торговые войны между США и Японией. Можно привести и другой пример, как российские власти поступили с китайскими нефтяниками перед тендером по продаже «Славнефти».

Главная **внутренняя** причина, сдерживающая зарубежную экспансию отечественных компаний, заключается в том, что в России приобретения зарубежных активов (in-out) проходят по графе «отток капитала», с которым государство борется всеми силами и средствами. Именно излишняя активность чиновников в этой борьбе и служит сегодня главным барьером для мировой экспансии российского бизнеса. Как следствие: слабая работа государственного аппарата по эффективному лоббированию интересов российских компаний в Государственной думе, отраслевых министерствах, МЭРТе РФ и т.д.

Недостатки, присущие вывозу национального капитала за рубеж, необходимо исправлять экономическими методами – запреты и ограничения в этой области малоэффективны. Они способны лишь ухудшить международную конкурентоспособность российских компаний, помешав им использовать преимущества глобализации товарных и финансовых рынков в полной мере.

Кроме того, отсутствуют действенные механизмы государственной поддержки и регулирования экспорта частного капитала, которые позволяли бы стимулировать его движение по приоритетным для страны направлениям.

Чтобы войти в мир глобальной экономики, рост прямых инвестиций за рубеж следует поощрять, но стимулируя их более эффективное применение. И это еще не все. Транснациональная экспансия настоятельно требует от государства поддержки и управления, а также соответствующих ориентиров для оценки хозяйственных позиций проектов создания групп. Особенно сейчас, когда только отлаживаются механизмы взаимодействия инициаторов создания ТНК с федеральными и региональными органами власти; когда задерживается разработка мер государственной поддержки таких групп и координации этой поддержки со стороны министерств и ведомств; когда отсутствует единый порядок предоставления государственной поддержки ТНК, дозирующий ее в соответствии с задачами промышленной политики по четко определенным критериям.

В этой связи все большее значение приобретает разработка государственной стратегии в области экспорта национального капитала, которая позволила бы качественно изменить структуру прямых инвестиций, накопленных за рубежом, в частности, за счет повышения в ней доли капиталовложений в высокотехнологичные производства; обеспечить законодательное разделение криминального оттока капитала и приобретения зарубежных промышленных активов.

Как показывает зарубежный опыт, с ужесточением конкуренции на важнейших мировых рынках и усилением государственного протекционизма политику стимулирования зарубежных инвестиций своих компаний (как экономически, так и политически) проводят не только развитые, но и развивающиеся страны: Малайзия, Сингапур, Корея, Индия, Таиланд, ЮАР, Бразилия, Мексика.

Китай, например, в 2000 г. принял и успешно осуществляет государственную стратегию глобального внешнеэкономического наступления под девизом «Идти вовне»⁷. Важнейший элемент – зарубежные инвестиции китайских компаний. Министерство торговли КНР упростило процедуру, по которой китайские компании получают разрешения на инвестирование в 135 государствах, включая РФ и другие страны СНГ. В 2004 г. было аннулировано требование об обязательном подтверждении центральными правительственными органами инвестиций китайских предпринимателей за рубежом. Решения стали приниматься на уровне правительств провинций, автономных районов и городов центрального подчинения. Число документов, необходимых для получения разрешений, сокращено с пятнадцати до пяти.

Поддержка отечественного бизнеса на государственном уровне сегодня заметна и у нас. Летом 2006 г. в России вступили в силу новые либеральные нормы валютного законодательства. Улучшается институциональная среда: к 2005 г. в России было подписано 57 двусторонних межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений, из них 36 уже вступили в силу. Впрочем, этого мало: Китай на февраль 2006 г. имел 116 таких двусторонних соглашений.

⁷ Программа начала формироваться в середине 1990-х, официально одобрена в 2000 г.

Что же необходимо сделать? *Совершенствовать нормативную базу создания ТНК*: устранить изъяны в нормативно-правовом обеспечении интеграционных процессов, нуждающихся, в частности, в законодательстве о деятельности холдинговых компаний, инвестиционных банков, о доверительном управлении имуществом; снять неоправданные ограничения на межкорпоративные связи по капиталу, ослабляющие стимулы к консолидации промышленного и банковского капитала вокруг крупных инвестиционных проектов, затрудняющие согласование интересов их потенциальных участников.

Не помешал бы также специальный закон *о принципах поддержки инвестиций российских компаний за рубежом*, так как при таком сотрудничестве часто на предпринимательские риски накладываются различные форсмажорные факторы, включая политические.

Вместе с политической и дипломатической помощью целесообразно усилить финансовую поддержку осуществляющим зарубежную экспансию компаниям. Сейчас российский фонд страхования экспортных кредитов очень мал и не может обеспечить радикальное изменение структуры нашего экспорта в пользу обрабатывающих отраслей⁸.

Стоит подумать и о создании специализированного *агентства по иностранным инвестициям за рубежом*. Такое агентство могло бы сочетать функции координации и стимулирования зарубежных инвестиций с деятельностью по страхованию экспортных кредитов⁹.

Средства для этого есть. В последнее время экономисты из ЦБ РФ и Минфина обеспокоены большим притоком иностранной валюты в результате значительного превышения экспорта над импортом, многомиллиардных заимствований на западных рынках капитала (синдицированные кредиты, облигации и др.) и IPO. Все это приводит к росту валютных резервов ЦБ РФ, который под валютные поступления вынужден выпускать в оборот большое количество рублей, что не может

⁸ Например, Япония в 1980-х годах активно использовала накопленные валютные резервы для поддержки собственных компаний за границей.

⁹ Подобная практика существует в Австрии, Франции, Венгрии, Италии, Японии, Норвегии, Словении, Испании (Каталонии), Бразилии, на Ямайке, в Кении, Марокко, Омане, Сингапуре.

не сказаться на инфляционных процессах. Одним из эффективных способов решения проблемы может быть оказание поддержки ведущим российским компаниям в приобретении активов за рубежом. В результате возможно добиться выравнивания платежного баланса, устранения инфляционных факторов и к тому же приобрести неплохое влияние в европейской экономике (о чем уже было сказано).

Чтобы поставить заслон утечке капитала из страны (под видом иностранных инвестиций), можно также воспользоваться зарубежным опытом. В том же Китае, например, приоритет отдается проектам, увеличивающим обеспеченность национальной экономики природными ресурсами; проектам, которые способствуют экспорту национальных технологий, товаров и трудовых услуг; приобретению в первую очередь активов, позволяющих использовать в национальной экономике результаты зарубежных исследований, технологические разработки, опыт управления и иностранных специалистов; слияниям и поглощениям, которые помогают повышению конкурентоспособности китайских предприятий и ускорению их выхода на зарубежные рынки.

В заключение еще раз отмечу: войти в мир транснациональных корпораций чрезвычайно сложно. Необходима огромная консолидация научного, производственного и финансового капиталов. Сделать это под силу лишь крупным промышленным объединениям, сконцентрировавшим у себя взаимосвязанные технологические звенья производства конкурентоспособной продукции.