



# Мирохозяйственное измерение российского бизнеса: новые тенденции и проблемы в начале XXI века

*С.В. Шепелев*

*Кандидат экономических наук, доцент  
(Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт)*

Для современной мировой экономики характерен стремительно набирающий темпы процесс транснационализации, основной движущей силой которого выступают транснациональные корпорации (ТНК). Они играют ведущую роль в интернационализации производства, в получающем все более широкое распространение процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран, оказывая, тем самым, все большее влияние на динамику, структуру и уровень конкурентоспособности производимых и реализуемых на мировом рынке товаров и услуг.

Предпринимательский сектор России, испытывая обусловленный переходным периодом дефицит свободных финансовых ресурсов, занимал до 2000 года достаточно скромные позиции в этом процессе. Производительные зарубежные активы аккумулировались ограниченным числом субъектов хозяйствования, удачно трансформировавшим свою коммерческую деятельность в основном за счет мощной производственной и финансовой базы, доставшейся им после распада СССР. Наиболее масштабная транснациональная деятельность по инвестированию в реальный сектор зарубежной экономики осуществлялась такими промышленными гигантами, как «Газпром» и «ЛУКОЙЛ», на долю которых, по оценкам специалистов, приходилось в 90-е годы прошлого столетия до 90% активов за рубежом.<sup>1</sup>

В новое тысячелетие экономика России вошла в стадии устойчивого экономического подъема, определяющими факторами которого прежде всего явились многократная деваль-

вация национальной валюты вследствие августовского финансово-экономического кризиса 1998 года, а также динамичное и устойчивое улучшение в последующие годы ценовой конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей. В этих условиях доходы российских компаний (особенно в топливно-энергетической и металлургической отраслях промышленности) существенно возросли, что дало возможность их определенной части начать активную производственную политику по транснационализации своей инвестиционной деятельности. По данным ЦБ РФ, вывоз прямых инвестиций вырос в среднем с 1,4 млрд долл. в 90-е годы прошлого века до 9,1 млрд долл. в 2000-2006 гг., в том числе в прошедшем году вывоз капитала в рассматриваемой форме был самым высоким за реформенный период (порядка 18 млрд долл). При этом носившие еще несколько лет назад единичный характер трансграничные сделки по приобретению уже функционирующих иностранных компаний стали все более активно использоваться российскими компаниями в качестве формы осуществления капитальных вложений в зарубежную материальную сферу. Так, например, по подсчетам аналитической группы M&A-Intelligence журнала «Слияния и поглощения», транснациональные приобретения с участием российских компаний к 2006 году по количеству заключенных сделок (54) и размеру вложенных в зарубежные активы сумм (10,3 млрд долл. США) достигли очередного своего абсолютного максимума, увеличившись по сравнению с предыдущим годом вдвое (27 сделок и 4,4 млрд долл. США соответственно)<sup>2</sup>.



Активизация российскими компаниями инвестиционной деятельности в зарубежные производительные активы в начале нового столетия позволила стране заметно улучшить свои позиции по ряду международных показателей, характеризующих ее участие в международном инвестиционном процессе. Согласно ежегодному «Докладу о мировых инвестициях», подготовленного ЮНКТАД в 2006 году, доля России в мировом экспорте прямых иностранных инвестиций (ПИИ) возросла с 0,2% в конце 90-х годов прошлого века до 1,7% по итогам 2005 года, подняв страну по этому международному показателю на 15-е место в мире.

О положительных тенденциях свидетельствуют данные и о международной позиции России по накопленным за рубежом ПИИ. По расчетам ЮНКТАД, к началу 2006 года объем накопленных российскими компаниями прямых зарубежных активов был оценен в 120,4 млрд долл. США (против 20,1 млрд долл. США в 2000 году), что позволило стране занять третье место (против 12-й строчки в 2000 году) среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой (после Гонконга и Британских Виргинских островов), значительно опередив такие государства, как Китай, Бразилия, Мексика, Южная Корея и др.<sup>3</sup>

Таблица 1

### Экспорт ПИИ в мире и из России в 2000-2005 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Экспорт ПИИ в мире, млн долл. США	1186838	721501	652181	561104	813068	778725
Экспорт ПИИ из России, млн долл. США	3177	2533	3533	9727	13782	13126
Доля российских ПИИ в мировом экспорте ПИИ, %	0,3	0,4	0,5	1,7	1,7	1,7

Источник: World Investment Report, 2004-2006, UNCTAD.

В силу преобладания в экономике страны сырьевых отраслей производства транснациональная деятельность российских компаний и в начале нового века в значительной степени продолжает определяться сравнительно небольшим количеством компаний, сконцентрированных преимущественно в нефтегазовой, металлургической и горнодобывающей отраслях промышленности. Именно в этих секторах экономики, обладающих в условиях высокого мирового спроса на природные ресурсы и продукты их первичной переработки серьезными конкурентными преимуществами и испытывающих на себе влияние глобальных процессов консолидации, сосредоточены крупные транснациональные холдинговые компании и корпорации. По оценкам специалистов лондонского отделения компании KPMG, на долю российских компаний сырьевых и базовых отраслей российской экономики приходится свыше 75% транснациональных сделок по приобретению зарубежных производительных активов<sup>4</sup>. Среди наиболее крупных российских транснациональных ком-

паний в настоящее время выделяются: в нефтегазовой сфере - «ЛУКОЙЛ», «Газпром», «Татнефть», «Славнефть», «ТНК-ВР» и «Сургутнефтегаз», металлургической - «Северсталь», «Русал», «Евраз» и «Группа Мечел», горнодобывающей - «Норильский никель» и «Алроса».

В последние несколько лет в числе российских приобретателей зарубежных производительных активов начали появляться и несырьевые компании. Особенно активизировались отечественные телекоммуникационные компании и холдинги, такие как «Вымпелком», «МТС», АФК «Система», «Альфа-групп». Проявляют интерес к зарубежным производительным активам и некоторые другие предприятия несырьевого сектора экономики. Однако их вовлеченность в процесс транснационализации упирается прежде всего в проблему недостаточной концентрации в бизнесе капитала, поэтому на современном этапе их деятельность по инвестированию в зарубежную производственную сферу имеет не столь активный (с



количественной точки зрения) и масштабный (по накопленным зарубежным активам) харак-

тер («Императорский фарфоровый завод», «Амтел», «Калина», ОМЗ и др.).

Таблица 2

## Крупнейшие зарубежные приобретения в 2000-2007 гг. некоторых крупных российских ТНК

Российская компания	Приобретенная компания	Страна	Доля, %	Стоимость сделки, млн долл. США	Год
ЛУКОЙЛ	Автозаправочная сеть Getty Petroleum Marketing	США	100	71	2000
	Bitech Petroleum Corp.	Канада	100	105	2001
	Веопетрол Веоград	Сербия	79,5	225	2003
	Веопетро	Югославия	79,5	232	2003
	Автозаправочная сеть Mobil у ConocoPhillips	США	100	375	2004
	Nelson Resources	Канада/Казахстан	100	2130	2005
	Автозаправочная сеть Teboil & Suomen Petrooli	Финляндия	100	160	2005
	Автозаправочная сеть Jet у ConocoPhillips	США	100	560	2007
ЕвразХолдинг	Steel	Чехия	100	287	2005/2006
	Palini e Bartoli	Италия	75,1	678	2006
	Highveld Steel	ЮАР	79	678	2006
	Stratcor	США	свыше 40	110	2006
	Oregon Steel Mills	США	100	2300	2006/2007
Норникель	Stillwater Mining Co.	США	51	341	2002
	Gold Fields	ЮАР	20	1200	2004
	LionOre Mining	Канада	90	5670	2007
Русал	Николаевский глиноземный завод	Украина	30	100	2000
	Queensland Alumina	Австралия	20	460	2005
	Kombinat Aluminijuma Podgorica	Черногория	65,4	49	2005
	АМС	Гайана	90	22	2005/2006
	Alumina Company of Guinea	Гвинея	100	более 300*	2006
	Alscon	Нигерия	77,5	250	2006
	Glencore, СУАЛ	Швейцария, Россия	100	3600**	2007



Российская компания	Приобретенная компания	Страна	Доля, %	Стоимость сделки, млн долл. США	Год
Северсталь	Kost	Румыния	81	более 38*	2002
	Rouge Industries	США	100	285	2003
	Rouge Steel	США	100	286	2004
	Lucchini	Италия	62	560	2005
Группа Мечел	S.C. Industria Sarmei S.A.	Румыния	80	334	2003
Алроса	СП Camatchia-Camagico и Hydrochicapa	Ангола	55	85	2004

### Примечания к таблице:

\* Инвестиционная программа.

\*\* Стоимость сделки по поглощению зарубежной компании.

**Источник:** данные из отчетов компаний и сообщений информационных агентств о крупных российских ПИИ за соответствующие годы.

Одним из важнейших аргументов, подталкивающих российские компании к осуществлению транснациональной деятельности, является постепенное исчерпание возможностей консолидации активов внутри страны (особенно актуально для сферы энергетики и металлургии). Диверсификация инвестиционной деятельности в зарубежный реальный сектор экономики, с одной стороны, позволяет решать задачу по эффективному использованию свободных ресурсов, скопившихся в условиях благоприятной внешней ценовой конъюнктуры, с другой стороны, расширять производственные и сбытовые возможности, в том числе через укрупнение бизнеса вплоть до достижения глобального лидерства в производстве и реализации своей продукции. Одной из наиболее результативных транснациональных сделок в этом смысле может считаться поглощение в начале 2007 года российским гигантом металлургической промышленности «Русалом» швейцарской компании «Glencore» (с ее крупнейшими добывающими и перерабатывающими алюминиевыми мощностями в Ирландии, Швеции, Италии и Ямайке) и российской алюминиевой компании «СУАЛ». Консолидация производственных активов внутри страны и за рубежом позволила российской компании «Русал», наряду с прочим, стать крупнейшим в мире производителем глинозема (16%) и алюминия (13% рынка первичного алюминия).

Стимулируют к осуществлению транснациональной деятельности в инвестиционные проекты и экономические выгоды, которые получают российские компании за счет выстраивания законченной цепочки создания добавочной стоимости, неоправданно уходящей ранее иностранным компаниям, ориентируясь на производство не только технологически примитивной продукции, но и на более глубокую ее обработку и доведение готовой продукции до конечного потребителя. Показательным примером в этом смысле может являться, например, транснациональная деятельность крупнейшей российской нефтегазовой компании «ЛУКОЙЛ», присутствующей за рубежом как в секторе «разведка и добыча», так и в секторе «переработка и сбыт». Российская компания последовательно скупает не только зарубежные добывающие и перерабатывающие нефтегазовые активы, но и является безусловным лидером в освоении зарубежных розничных рынков. В числе наиболее масштабных приобретений «ЛУКОЙЛа», направленных на доведение товара конечному потребителю, является покупка в США в 2000 году сети заправок станций «Getty Petroleum Marketing» (около 1300 АЗС), а также постепенная скупка розничного бизнеса у американской компании «ConocoPhillips» – в 2004 году и в начале 2007 года, соответственно, сетей заправок станций «Mobil» (795 АЗС) и «Jet» (376 АЗС в шести странах Европы).



В настоящее время в активе «ЛУКОЙЛ-Ла» уже находятся свыше пяти тысяч крупных автозаправочных сетей в странах СНГ, Балтии, Европы (в т.ч. в Бельгии, Финляндии, Польше, Болгарии, Венгрии, Сербии, Румынии, Кипре, Чехии, Словакии) и США; крупные нефтегазовые месторождения в ряде стран СНГ (в т.ч. Казахстане, Узбекистане, Азербайджане), Ближнего Востока (в т.ч. Иране, Йемене и Саудовской Аравии), Южной Америке и Северной Африке (в т.ч. Колумбии, Египте, Ливии, Алжире); несколько перерабатывающих заводов в Восточной Европе (в т.ч. Румынии, Болгарии, Сербии), странах СНГ (на Украине); нефтеналивной терминал в Нидерландах (в порту Роттердама).

Создавать товар с большей добавленной стоимостью позволяет и покупка зарубежных высокотехнологичных активов. Так, например, в 2006 году металлургическая группа «Евраз», приобретя американскую компанию «Stratcor», наряду с прочим, получила также и доступ к зарубежному технологическому оборудованию, превратившись из производителя и поставщика ванадиевого сырья (применяемого для обогащения стали) в крупного производителя высококачественной металлопродукции из ванадия.

Подталкивают крупные российские компании к активному инвестированию в зарубежный производственный сектор и различные торговые барьеры, препятствующие доступу отечественного экспорта на рынки ряда зарубежных стран. К таким торговым ограничениям, например, следует отнести введенные в странах ЕС и США антидемпинговые пошлины и квоты на ввоз российского проката. Приобретение производственных активов за рубежом позволяет российским металлургическим компаниям обходить существующие торговые ограничения, обеспечивая продвижение отечественной сталелитейной продукции на товарные рынки этих стран. В основном именно этими соображениями руководствовались, в частности, российские металлургические компании «Северсталь» и «Евраз». Первая, когда приобретала, например, в 2004 году крупного производителя металлопродукции в США компанию «Rouge Steel» и в 2005 году 62% акций одного из основных итальянских производителей стали компанию «Lucchini». Вторая, когда

в 2006 году приобретала 75% долю крупного итальянского производителя стального проката компанию «Palini e Bartoli» и в конце 2006 года – первой половине 2007 года поглощала крупного американского производителя стальной металлопродукции компанию «Oregon Steel Mills».

Еще одним важным аргументом, стимулирующим расширение российского бизнеса за рубежом, является дефицит некоторых видов сырья, используемого при производстве готовой продукции. Так, например, в стремлении прежде всего укрепить свою сырьевую базу и как можно полнее обеспечить себя на перспективу имеющимися в очень ограниченном количестве на территории России бокситовыми месторождениями (необходимыми для производства алюминия) последовательно осуществляет покупку активов в добывающих отраслях промышленности ряда стран российская компания «Русал». В числе таких приобретений, в частности, покупка в 2006 году гвинейской компании Alumina Company of Guinea и в 2005 году 20% доли в австралийской компании Queensland Alumina.

В стремлении укрепить свою сырьевую базу скупаются добывающие активы и другие крупными российскими компаниями. Так, например, российская горнометаллургическая компания «Норильский никель» в 2004 году приобрела 20% пакет акций южноафриканской компании «Gold Fields», являющейся одной из крупнейших золотодобывающих компаний в мире, с первоклассными активами в ЮАР, Гане и Австралии, а в середине 2007 года – 90% акций крупного канадского производителя никеля и меди «LionOre Mining» с добывающими активами в Ботсване, Австралии и Южной Африке.

С географической точки зрения одним из наиболее привлекательных направлений для инвестирования традиционно остается ближнее зарубежье. Являясь ведущими инвесторами на рынках стран СНГ, на долю российских компаний, по оценкам специалистов, приходится около трети всех прямых иностранных инвестиций, поступающих в страны этого региона<sup>5</sup>. Особо заметно их присутствие на рынках Украины, Белоруссии, Казахстана и Узбекистана.



Рынок СНГ характеризуется сравнительно емкими рынками сбыта с низкой конкуренцией и достаточно лояльным отношением к инвесторам из России и их продукции. «Закаленные» за годы реформ российские компании не боятся вкладывать свои средства в находящиеся в стадии формирования рыночные экономики стран СНГ. Связанные со странами Содружества вековыми культурными, языковыми и историческими традициями, российские компании стремятся к налаживанию как новых, так и восстановлению нарушенных с распадом СССР жизненно важных производственных и сбытовых связей. В последние годы немаловажным фактором наращивания российских инвестиций является также реализация межправительственных договоренностей по реструктуризации задолженности ряда стран СНГ (Армении, Казахстана, Киргизии, Молдавии, Таджикистана, Узбекистана) перед Россией через механизм конверсии долгов в собственность и инвестиции.

Приоритетными областями для российских вложений выступают отрасли, связанные с разведкой, добычей, переработкой и транспортировкой топлива, объекты энергетики, черной и цветной металлургии, химической промышленности. Особой активностью в регионе выделяются крупные нефтегазовые компании («ЛУКОЙЛ», «ГНК»), создавшие вертикально интегрированные транснациональные структуры, а также «Транснефть», «Газпром» и «Русал», ставшие за последние годы собственниками или совладельцами предприятий в СНГ. В последние годы заметно увеличились также инвестиции в мобильную связь и предприятия машиностроения.

Одним из наиболее привлекательных направлений инвестирования в страны дальнего зарубежья являются прежде всего страны бывшего соцлагеря Центральной и Восточной Европы. В последние годы центр транснациональной активности смещается на страны Балканского региона, еще не достигших (в отличие от стран Центральной Европы) требуемого уровня реформирования своих экономик, достаточного для вступления в ЕС. На этом фоне производительные активы Балканских стран пользуются сравнительно невысоким спросом со стороны западных компаний, что позволяет российским компаниям с большей результативностью осуществлять свою транс-

национальную деятельность (особенно в Румынию, Сербию, Болгарию, Македонию и Боснию).

Инвестиционная активность в данный регион приходится преимущественно на сектор энергетики. Наиболее крупные инвестиционные вложения осуществляются нефтегазовыми гигантами «Газпромом» и «ЛУКОЙЛом», сосредоточивших свои усилия на инвестициях в переработку и реализации энергоресурсов. В последние годы заметно увеличились также инвестиции в металлургический сектор и предприятия машиностроения («Евраз», «ОМЗ» и др.).

Популярностью среди российских инвесторов пользуются и богатые природными ресурсами рынки ряда развивающихся стран. Наибольшую привлекательность представляют страны третьего мира со своими сравнительно недорогими в условиях перманентно повышенной политической и экономической нестабильности добывающими и перерабатывающими активами. Крупные российские металлургические, алюминиевые и алмазодобывающие компании («Евраз», «Русал», «Ренова», «Алроса») инвестируют средства в добычу и переработку природных ресурсов, не встречая, с одной стороны, серьезной конкуренции со стороны западных конкурентов, оценивающих такую деятельность достаточно рискованной, с другой стороны, препятствий геополитического характера от местных деловых и государственных структур.

В последние годы российские компании стараются активно вкладывать свои капиталы также и в производительные активы развитых стран. Однако, набирающая темпы транснациональная деятельность российских компаний на рынках этого странового сегмента сопряжена (в сравнении с условиями инвестирования в развивающиеся страны и страны переходной экономики) зачастую с большими трудностями. Намерения российских компаний инвестировать средства в материальный сектор экономики развитых стран все чаще встречает сопротивление со стороны местных деловых кругов, что сказывается на результативности проникновения отечественного капитала на рынки этих государств. Согласно проведенному аналитической группой M&A-Intelligence журнала «Слияния и поглощения» исследованию, только по итогам прошлого года



сорвалось зарубежных сделок российских компаний в Европе и Северной Америке на сумму порядка 50 млрд долл. США. (13 сделок), в то самое время как, например, китайским компаниям было отказано в покупке зарубежных активов только на сумму 10 млрд долл. США (в 8 случаях), выходцам из арабских стран на сумму 18 млрд долл. США (в 23 случаях).

Наиболее значимым фактором, препятствующим результативному проникновению российского капитала на развитые рынки является негативный имидж, сформировавшийся в отношении наших компаний со стороны зарубежных деловых кругов. В подтверждение отмеченного можно привести, например, результаты проведенного летом 2006 года британским агентством The Economist Intelligence Unit (EIU) (аналитическое подразделение группы компаний Economist) опроса более чем 300 представителей крупных компаний из Европы, Северной Америки и Азии. Результаты опроса показали, что общее впечатление о России как об источнике инвестирования в международных деловых кругах складывается не в пользу нашей страны. По мнению большинства респондентов, российский бизнес отличают не достаточная прозрачность ведения бизнеса, сомнительный источник происхождения капиталов, слабая предпринимательская этика и структура управления, невысокие стандарты качества, отсталость технологий. Значительное число респондентов также считают, что и политическое противостояние остается значимым препятствием на пути России к корпоративной экспансии в их страны.<sup>6</sup>

К числу наиболее крупных сделок с участием российского капитала, которые под влиянием преимущественно вышеуказанных факторов так и не были реализованы на практике можно, например, отнести попытку российской компании «Северсталь» в 2006 году осуществить слияние с крупнейшей индийской металлургической компанией «Arcelor», а также намерения в этом же году «Газпрома» приобрести контрольный пакет акций британской газораспределительной компании «Centrica». Серьезный прессинг со стороны местных деловых кругов в ходе заключения сделок испытали, в частности, «ЛУКОЙЛ» - при покупке сетей американских сетей заправок станций «Getty Petroleum Marketing» (2000 г.) и «Mobil» (2004 г.), российский производитель

шин компания «Амтел» - при покупке голландской компании «Vredestein» (2005 г.), металлургическая компания «Евраз» - при поглощении американской компании «Oregon Steel Mills» (2007 г.), и др.

Останавливаясь на количественных аспектах развития прямого инвестирования в зарубежный материальный сектор следует отметить, что масштабность этого процесса для России во многом будет зависеть не только от активности уже сформировавшихся преимущественно в базовых и сырьевых отраслях экономики пула крупных транснациональных компаний, но и от ускорения динамики зарождения и укрепления подобных компаний в других (менее зависимых от влияния внешних благоприятных факторов) секторах отечественной экономики. Определенное влияние на данный процесс будут также оказывать и различные внешние факторы, препятствующие проникновению российского капитала в зарубежные материальные активы. В любом случае, даже самые сдержанные варианты инвестиционных прогнозов на среднесрочную перспективу содержат достаточно оптимистичные количественные оценки участия России в этом процессе. Так, например, согласно прогнозу британского агентства The Economist Intelligence Unit, во вторую пятилетку текущего десятилетия российские компании будут не менее масштабно осуществлять свою транснациональную деятельность в зарубежные производственные активы. По оценкам зарубежного агентства, объем российских внешних инвестиций в 2006-2010 гг. составит свыше 50 млрд долл. США, что позволит стране укрепиться в пятерке лидеров среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой как по размерам вложенных, так и накопленных за рубежом производительным активам.

Согласно прогнозу EIU, в ближайшие несколько лет основная часть российских инвестиций в зарубежные производственные активы будет направляться в страны Африки, Восточной и Западной Европы. В отраслевом разрезе инвестиции в зарубежный материальный сектор сырьевых и базовых отраслей российской экономики будут продолжать превалировать в общей их массе, тем не менее, их удельный вес в структуре вывозимых прямых инвестиций несколько снизится (примерно до 60%) за счет оживления транснациональной



деятельности прочими секторами экономики. На покупку активов в энергетическом секторе зарубежной экономики будет приходиться 34% общего объема транснациональных вложений российских компаний, в металлургический и горнодобывающий сектора будет направлено - 23%.

С учетом этого все более актуальным становится вопрос определения роли и места государства в процессе осуществления транснациональной деятельности российских компаний в реальный сектор зарубежной экономики. Существующее в органах власти сдержанно-настороженное отношение к подобной экспансии российского бизнеса на зарубежные рынки<sup>7</sup>, по мнению автора, должно вылиться в общее прагматичное понимание того, что в современных условиях для эффективного противостояния России новым глобальным вызовам и угрозам как никогда важно партнерское взаимодействие государства с бизнесом. Формирование государственной идеологии в области вывоза частного капитала, где значимое место посвящалось бы созданию концептуальной и институциональной базе поддержки транснациональной деятельности российских компаний в зарубежный материальный сектор, должно стать одним из магистральных путей к устойчивому экономическому развитию страны<sup>8</sup>.

Как показывает зарубежная практика, эффективная реализация такого подхода должна базироваться на действенной системе государственного содействия транснациональной деятельности российского частного капитала за рубежом и предполагать наличие широкого набора инструментов поддержки - от информационного и дипломатического сопровождения российских инвестиций до финансового содействия этому процессу (в форме кредитования, субсидирования процентных ставок, страхования от политических рисков и др.).

С этой целью было бы полезным создать и отдельное структурное подразделение, например, агентство по содействию инвестиций за рубежом (возможно совместить функции поддержки инвестиций с функциями стимулирования экспорта товаров и услуг на базе планируемого к созданию в стране агентства по содействию экспорту), основными задачами которого бы являлись осуществление внешнеполитического анализа, систематизация и прогнозирование зарубежных проектов ТНК, разработка и совершенствование системы мер

господдержки, а также, собственно, практическое применение самого инструментария поддержки в ходе осуществления транснациональной деятельности российских компаний в зарубежный материальный сектор.

Очевидно, что финансово обеспеченные и достаточно опытные крупные российские компании (прежде всего сырьевого и базового сектора экономики) в большей степени нуждаются в господдержке в виде дипломатического лоббирования их интересов за рубежом (особенно на рынках развитых государств). Как уже было отмечено выше, главный сдерживающий фактор для них - это проблема негативного имиджа, в определенной степени сформировавшегося за рубежом в виду неосведомленности и ложных стереотипов о современном российском бизнесе. Между тем, целенаправленная информационная компания и дипломатическое сопровождение инвестиционных проектов за рубежом со стороны государства должны неразрывно сопровождаться и активными действиями высшего руководства самих компаний, особенно по части проведения четких структурных реформ и внедрения международных стандартов во всех областях, начиная с прозрачности, и заканчивая деловой этикой, экологией и безопасностью.

В тоже время в отношении зарождающихся в России ТНК менее крупного размера, с их сравнительно небольшим финансовым потенциалом и недостаточной опытностью и информированностью о внешних рынках, было бы целесообразно в процессе осуществления ими инвестиционных вложений в зарубежную материальную сферу применять более широкий инструментарий господдержки. Если говорить о наиболее действенном инструменте содействия инвестициям - финансовой поддержке, то с учетом международного опыта приоритет в этой области целесообразно, прежде всего, отдавать: (1) проектам, увеличивающим обеспеченность национальной экономики природными ресурсами; (2) проектам, способствующим экспорту национальных технологий, товаров и услуг; (3) приобретению активов, позволяющих использовать в национальной экономике результаты зарубежных исследований, технологические разработки, опыт управления и иностранных специалистов; (4) слияниям и поглощениям, повышающим конкурентоспособность отечественных компаний и ускорению их выхода на зарубежные рынки.





Государственная идеология содействия проникновению российского капитала в зарубежные производительные активы должна также предусматривать более активное использование потенциала российских заграничных представительств.

Важное место должно отводиться взаимодействию государства с рядом способствующих усилению транснациональных потоков специализированных международных организаций. В их числе – Международное агентство по инвестиционным гарантиям (МИГА), членом которого является Россия, а также Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), в который Россия пока не вступила.

Не менее значимая роль в содействии проникновению российского капитала в зарубежный материальный сектор должна принадлежать деятельности государства по извлечению большей выгоды от членства в страновых интеграционных объединениях, предполагающих возможность выхода на более высокий уровень интеграции – создание свободного рынка передвижения товарных и капитальных потоков (например, ЕвразЭС, ЕЭП и др.).

Работа по расширению практики применения механизма урегулирования задолженности государств-должников перед Россией через механизм конверсии их долгов в собственность и инвестиции также должна являться составной частью государственной политики по продвижению российского капитала в зарубежный материальный сектор.

#### **Источники:**

1. Зарубежная экспансия российского бизнеса. - «Ведомости ФОРУМ» (Приложение к газете «Ведомости издаются совместно с The Wall Street Journal & Financial Times»), декабрь, 2006.

2. Кузнецов А.В. Российская модель становления ТНК: запоздалая интернационализация при большом потенциале// ТНК в мировой политике и мировой экономике: проблемы, тенденции и перспективы. – М.: ИМЭМО РАН, 2005.

3. Кузнецов А.В. Российские прямые инвестиции: история развития, современное состояние, перспективы. // «Торгпредство», №12.

4. Кунчина П. Русские идут. Зарождение развивающихся российских транснациональных компаний// РУСАЛ в сотрудничестве с The Economist Intelligence Unit, 2006.

5. Об отношении за рубежом к деятельности российских ТНК на мировых рынках. – «БИКИ», №№19-20, 2007.

6. Российский бизнес и глобальная экономика (По материалам конференций «Глобализация российских компаний: потенциал мирового роста или источник риска?» и «Конкуренция на стратегических рынках»). - «Ведомости ФОРУМ» (Приложение к газете «Ведомости издаются совместно с The Wall Street Journal & Financial Times»), ноябрь, 2005.

7. Слуцкий М. Стратегия прорыва. - «Российская газета», №16, 2007.

8. Шепелев С.В. Современные тенденции в вывозе частного капитала из России: масштабы, структура, пути оптимизации // «Российский внешнеэкономический вестник», №5, 2006.

9. Платежный баланс РФ. - М.: Банк России, 1993-2007.

10. World Investment Report. – N.Y., Geneva, UNCTAD, 2004-2006.

11. <http://www.ma-journal.ru/news>.

12. <http://mergers.ru>.

#### **Примечания:**

<sup>1</sup> Подробнее о формировании российских ТНК в первые годы реформ в 90-е годы прошлого столетия см, например: Кузнецов А.В. Российские прямые инвестиции: история развития, современное состояние, перспективы. – «Торгпредство», №12, 2006.

<sup>2</sup> <http://www.ma-journal.ru/news>.

<sup>3</sup> World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. – N.Y., Geneva, UNCTAD, 2004-2006.

<sup>4</sup> Дикущин А. Зачем русским покупать компании на Западе// Russia: Going global? Российский бизнес и глобальная экономика. - «Ведомости ФОРУМ» (Приложение к газете «Ведомости издаются совместно с The Wall Street Journal & Financial Times»), ноябрь, 2005.

<sup>5</sup> Об отношении за рубежом к деятельности российских ТНК на мировых рынках. - «БИКИ», №№19-20, 2007.



<sup>6</sup> Русские идут. Исследование The Economist Intelligence Unit по заказу компании «Русал». // Зарубежная экспансия российского бизнеса. - «Ведомости ФОРУМ» (Приложение к газете «Ведомости издаются совместно с The Wall Street Journal & Financial Times»), декабрь, 2006.

<sup>7</sup> Масштабность несанкционированного оттока капитала из страны сказывается на отношении государства к набирающей темпы легальной экспан-

сии российского бизнеса в реальный сектор зарубежной экономики.

<sup>8</sup> По вопросу роли и места государства в сфере экспорта частного капитала см., например, Слуцкий М. Стратегия прорыва. - «Российская газета», №16, 2007; Шепелев С.В. Современные тенденции в вывозе частного капитала из России: масштабы, структура, пути оптимизации. // «Российский внешнеэкономический вестник», №5, 2006.

### России и ОАЭ “многое можно и нужно сделать в экономических отношениях”

Президент РФ В. Путин рад совершить визит в Объединенные Арабские Эмираты - страну, с которой у России сложились хорошие отношения. Об этом глава российского государства сказал в начале переговоров с Президентом ОАЭ шейхом Халифой бен Заидом Аль Нахайяном, которые прошли во дворце “Мушриф”. “У России традиционно добрые отношения с арабским миром. Мы видим свою задачу сегодня в содействии урегулированию в регионе. Мы близко находимся к региону и заинтересованы в расширении географии связей”, - сказал Президент РФ. Он отметил, что у России и у ОАЭ хорошие политические отношения и что “нам многое можно и нужно сделать в экономических отношениях”.

В ответ президент ОАЭ сказал, что рад приветствовать В.Путина и российскую делегацию в Абу-Даби. “Мы очень хотели, чтобы этот визит состоялся, и очень рады тому, что вы здесь”, - сказал аль Нахайян. Он подчеркнул, что две страны связывают братские отношения, а многоплановое сотрудничество охватывает разные сферы. “Надеемся, что в ходе визита удастся выйти на новые сферы взаимодействия, и возлагаем особые надежды на межправительственную комиссию”, - сказал Президент ОАЭ. Как ранее сообщил помощник Президента РФ С. Приходько, “в последнее время российские экономоператоры проявляют растущий интерес к участию в крупных проектах Эмиратов, набирает темпы товарооборот”. Сейчас он превышает 700 млн долл.

Россия и ОАЭ в рамках официального визита Президента РФ Владимира Путина в Объединенные Арабские Эмираты уже подписали ряд двусторонних документов. В частности, подписаны межправительственное соглашение о сотрудничестве в области борьбы с преступностью, межправительственное соглашение о воздушном сообщении; меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству в области стандартизации, метрологии и оценки соответствия между Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии РФ и управлением стандартизации и метрологии ОАЭ; межправительственное соглашение об урегулировании задолженности бывшего СССР, меморандум о взаимопонимании в отношении проведения консультаций между министерствами иностранных дел двух стран, меморандум о взаимопонимании между Федеральным космическим агентством РФ и Организацией по науке и передовым технологиям ОАЭ относительно сотрудничества в области использования космического пространства в мирных целях, соглашение между Внешэкономбанком и Национальным банком Абу-Даби о техническом порядке учета и погашения государственной задолженности бывшего СССР.

Последний документ определяет порядок открытия и ведения банками соответствующих кредитных счетов, осуществления расчетов по погашению и обслуживанию задолженности, перевода денежных средств. Как сообщили в пресс-службе Внешэкономбанка, это соглашение заключено во исполнение статьи 5 межправительственного соглашения РФ и ОАЭ об урегулировании задолженности бывшего СССР, определяющего условия окончательного урегулирования задолженности бывшего СССР по финансовому кредиту, предоставленного Национальным банком Абу-Даби бывшему Госбанку СССР в соответствии с кредитным соглашением от 18 сентября 1991 г.

*Соб. инф.*