



Зарубежные активы в современной экономике

Л.В. Краснов

Кандидат экономических наук

(Центр внешнеэкономических исследований Института экономики РАН)

Развитие промышленного производства и международного разделения труда способствует расширению внешнеэкономической деятельности предприятий. Первоначально внешнеэкономическая активность предприятий сводилась главным образом к торговым операциям, но по мере углубления международного разделения труда, интенсивного развития производственно-технологической кооперации и особенно с возрастанием роли вывоза капитала и других форм его перемещения она превратилась в важную движущую силу мирохозяйственного и национального развития.

В наши дни, когда с нарастающей интенсивностью разворачиваются глобализационные процессы, деятельность наиболее крупных бизнес-структур характеризуется не только всемирным размахом, но и качественными изменениями в самом ее содержании. Действующие сегодня 77 тысяч транснациональных корпораций (ТНК) создали в различных странах мира более 770 тыс. своих филиалов, в том числе с участием местных компаний.¹ К ним примыкают сотни тысяч фирм, формально самостоятельных, но тесно связанных с ТНК кооперационными и финансовыми обязательствами. В результате сложились высокоинтегрированные финансово-промышленные комплексы, включающие в свой состав десятки дочерних и аффилированных компаний и оперирующие в масштабах земного шара. Под контролем ТНК находится, по оценкам, примерно 2/3 мировой торговли товарами и услугами, причем до 40 % ее объема приходится на внутрикорпоративный обмен.²

По своим оборотам крупнейшие ТНК сравнялись с бюджетами некоторых государств. Стоит отметить также, что у многих

ТНК объемы операций принадлежащих им зарубежных активов стали заметно превышать масштабы деятельности в стране нахождения материнской компании. Так, на долю заграничных активов 100 крупнейших корпораций в 2004 г. пришлось 55,8% общей суммы всех продаж. Это характерно не только для большинства нефтяных или горнодобывающих компаний, в которых до 70-80% объема деятельности выполняют заграничные филиалы, но и для целого ряда ТНК, специализирующихся на производстве обработанных изделий и предоставлении услуг. Например, большая часть автомобилей, выпускаемых японскими автоконцернами, производится на заводах, расположенных в других странах. У германского концерна Bosch and Siemens Hausgerate, занимающегося производством бытовой техники, из 42 заводов лишь 7 расположены в Германии, а 78% продукции реализуется на зарубежных рынках. Доля заграничных активов нидерландской корпорации Philips Electronics, британского телекоммуникационного холдинга Vodafone, французской фармацевтической компании Roche Group достигает 70-90% общей стоимости их активов.³

Растущая интернационализация хозяйственной деятельности, включая создание разветвленной сети зарубежных предприятий, стала характерной чертой современного экономического развития. Новые штрихи в эту картину вносит волна слияний и поглощений, недавно захлестнувшая весь мир. Только за один прошлый год объем соответствующих сделок составил более 3 трлн долларов. Заметные перемены вносит, в частности, этот процесс в состав собственников и топ-менеджеров ТНК. Если почти все они начинали свою деятельность как чисто национальные компании, то к



настоящему времени их акционерами, а зачастую и руководителями, являются граждане самых разных государств. А некоторые корпорации (например, крупнейшая металлургическая компания мира Arcelor Mittal или европейский авиакосмический концерн EADS) контролируются собственниками из нескольких стран.

Тем не менее, деятельность большинства ТНК, хотя и осуществляется в значительной степени за рубежом, не утратила органических взаимосвязей с экономикой страны происхождения, активно способствуя ее развитию. Разумеется, каждая корпорация действует, руководствуясь собственными интересами, а точнее интересами своих владельцев. Главный из них, как известно, это - максимизация прибыли всеми возможными способами (снижение затрат, повышение конкурентоспособности и т.п.). Но решение такого рода задач отвечает, как правило, и национальным интересам соответствующей страны.

В условиях жесткой конкуренции на мировых рынках, контролируемых ТНК, весьма трудно выйти, а тем более закрепиться на этих рынках, не имея зарубежной инфраструктуры в виде сети сбытовых фирм, сервисных центров и иных обслуживающих предприятий. Еще сложнее получить непосредственный доступ к внутренним рынкам стран-импортеров, огражденным торговыми барьерами. Создавая свои производственные предприятия на территории этих стран, корпорации получают возможность обойти такие барьеры, приблизить выпуск продукции к местам потребления, что имеет немаловажное значение для снижения корпоративных издержек. Аналогичным путем решается проблема устойчивого получения сырья, другой необходимой продукции, приобретения к прогрессивным зарубежным технологиям. Словом, обладание иностранными активами во многом определяет ныне конкурентные позиции и национального бизнеса, и государства. В современном мире без создания вокруг национальной экономики дополняющей ее внешнеэкономической инфраструктуры становится невозможным, по сути дела, ни полноценное участие страны в мирохозяйственных процессах, ни ее собственное эффективное развитие.

Отмеченная особенность всё рельефнее проявляется на фоне тех сдвигов, которые происходят сейчас в системе международного разделения труда, на мировых рынках и в

позиционировании основных игроков на мировой арене. Они связаны, прежде всего, с развитием «новой экономики», основанной на широком применении знаний, а достижения науки и образования, инновационные технологии превратились в ведущий фактор социально-экономического прогресса, определяющий положение стран в мировой иерархии.

Связанный с этим резкий рост затрат на научно-технические разработки и особенно на производственное освоение их результатов побудил многие корпорации развитых стран сосредоточить собственные усилия на создании новых технологий при одновременном вынесении части применяющих их производств в менее развитые регионы с незаполненными потенциально емкими рынками и дешевой рабочей силой. Используя эти возможности, Республика Корея, Китай, другие азиатские и латиноамериканские страны смогли в кратчайшие сроки развернуть массовое производство высокотехнологичных изделий и превратиться в крупнейших их экспортеров, в том числе на американский и европейские рынки. Развивая экспорт высокими темпами, уже в 2004 г. Китай вышел на первое место в мире по объемам поставок высокотехнологичной продукции. Быстро прогрессирует также экспорт Индии. Эта страна стала к настоящему времени одним из ведущих поставщиков программного обеспечения и фармацевтических препаратов.

Опираясь на свой растущий экономический и технологический потенциал, ряд развивающихся стран включился в международный процесс слияний и поглощений. Причем отмечается, что зарубежные инвестиции компаний из этих стран растут значительно быстрее, чем у корпораций развитых государств. По оценкам, только за 2005 г. объем приобретения компаниями развивающихся стран американских активов возрос втрое, а европейских – вдвое. Наиболее активны среди них компании, специализирующиеся на производстве электроники и других высокотехнологичных продуктов. К примеру, электронная компания TCL (КНР) приобрела у французской Thomson бизнес по производству телевизоров, другая китайская фирма Lenovo, купив подразделение IBM, стала третьим по величине мировым производителем персональных компьютеров. Большой интерес проявляют китайские компании и к закреплению на мировых автомобильных рынках.⁴



По абсолютной сумме вложений в зарубежные активы компании развивающихся стран еще многократно уступают корпорациям развитых государств, но показательна сама тенденция к постепенному преодолению былой односторонней направленности инвестиционных потоков.

Не остался в стороне от такого рода перемен и российский бизнес. По данным Центробанка РФ, общий объем накопленных российских прямых и портфельных инвестиций за рубежом увеличился к началу 2006 г. против уровня 2000 г. более чем в 7 раз и составил 157 млрд долларов. Это пока вдвое меньше, чем вложили иностранцы в нашу экономику. Примерно так же складывается соотношение поступлений от российских заграничных активов и выплат по иностранным активам, размещенным в России: в 2005 г. поступления – 16,5, а выплаты – 32,7 млрд долларов.⁵ Тем не менее очевиден тот факт, что Россия становится не только объектом, но и субъектом иностранных инвестиций. Как показало исследование, недавно проведенное агентством The Economist Intelligence Unit, по размерам зарубежных капиталовложений российские компании опережают инвесторов большинства развивающихся стран.⁶

Куда же направляются российские зарубежные инвестиции, насколько они значимы с точки зрения общенациональных интересов? Одно из традиционных направлений таких вложений – рынки стран СНГ. На Россию приходится около трети всех иностранных инвестиций в регион. Но инвестиционная экспансия отечественного бизнеса всё шире захватывает и другие регионы.

Концерн «Газпром», являющийся крупнейшим поставщиком природного газа в Европу, для обеспечения стабильности поставок заинтересован в установлении контроля над проходящими по территории других стран газопроводами, по которым осуществляется транспортировка российского газа, а также над расположенными там газохранилищами. Еще одно направление инвестиционных усилий «Газпрома» – получение доступа к европейским распределительным сетям, что позволило бы значительно повысить выручку от реализации газа. В ноябре-декабре 2006 г. «Газпром» подписал с ведущими энергетическими компаниями Италии и Франции долгосрочные контрак-

ты на поставку газа, получив при этом право реализовать часть поставляемого газа непосредственным потребителям. Еще ранее одна из «дочек» «Газпрома» купила английскую компанию, занимающуюся розничными продажами газа. Стоит отметить, что разница между ценой реализации газа потребителям и экспортной ценой достигает (как и по многим другим товарам) нескольких раз.⁷

Схожие задачи решают российские нефтяные компании. Например, «ЛУКОЙЛ» стал владельцем трех нефтеперерабатывающих заводов на Украине, в Румынии и Болгарии общей мощностью около 17 млн (30% принадлежащих ему нефтеперерабатывающих мощностей) и 4 тыс. автозаправочных станций в 17 странах мира, включая США. Согласно объявленной компанией стратегии, она рассчитывает к 2016 г. разместить за рубежом свыше 40% своей нефтепереработки и повысить долю розничных продаж нефтепродуктов до 75-80%. В свою очередь, президент «Роснефти» С.Богданчиков сообщил о планах построить в Китае нефтеперерабатывающий завод мощностью 10 млн т и более 300 автозаправочных станций.⁸

В число ведущих игроков на международных рынках вошел также ряд отечественных металлургических компаний. Так, в крупнейшего в мире производителя алюминия вырастает корпорация United Company Rusal, образовавшаяся путем слияния российских компаний «Русал» и «Суал» с глиноземными активами швейцарской фирмы Glencore. Она будет производить около 4 млн т первичного алюминия и 11 млн т глинозема в год, что составляет соответственно 12,5 и 16% мирового производства этих продуктов. Владея бокситовыми рудниками в Гайане, Гвинее, Нигерии, глиноземными активами в Европе и Австралии, объединенная компания получит возможность покрывать свои нужды собственным сырьем. В планы холдинга входит также создание глиноземно-алюминиевых комплексов в Венесуэле и Китае, являющемся крупнейшим потребителем алюминия. Расширяет сеть зарубежных активов и один из основных мировых производителей никеля и платиноидов – корпорация «Норникель». Она приобрела никелевые предприятия и производство палладия у американских компаний, имея в виду не только расширить выпуск продукции, но и получить доступ к передовым технологиям.⁹



По такому же пути идут сталелитейные компании России, вышедшие на четвертое место в мире по экспорту стали. Особый интерес они проявляют к приобретению в Европе и США перерабатывающих мощностей, в том числе по производству листа, стали с цинковым и полимерным покрытием, других продуктов высоких переделов. На этой основе компании стремятся наладить переработку поставляемой из России стали на применяющих прогрессивные технологии предприятиях, существенно увеличив тем самым стоимость конечной продукции и приблизив ее реализацию к потребителям. Другой объект их иностранных вложений – недостающее в России сырье. Так, холдинг Evraz Group стал владельцем крупных пакетов акций в южноафриканской и американской компаниях, занимающихся производством ванадия, а группа «Ренова» – в еще одной южноафриканской компании, ведущей разработку марганцевых месторождений. Это будет способствовать повышению эффективности выработки ферросплавов в России за счет использования зарубежных технологий и маркетингового опыта.¹⁰

К сожалению, вопреки тенденциям мирохозяйственного развития наиболее слабо представлены во внешнеэкономическом бизнесе отечественная обрабатывающая промышленность и особенно наукоемкие компании. В общем объеме российского экспорта товаров и услуг продукция машиностроения, включая военную технику, занимает всего 5%, а технологии и услуги интеллектуального содержания – менее 4%. На соответствующих мировых рынках это составляет не более 0,3 – 0,5%.

Примеры продвижения российских высокотехнологичных компаний на зарубежные рынки крайне немногочисленны. Недавно образованная Объединенная авиастроительная корпорация намерена развивать глубокую кооперацию с европейским холдингом EADS, особенно в гражданском самолетостроении. Она проявляет также готовность к формированию с ним совместного бизнеса. Отечественные компании сотовой связи заняли ведущее место в обслуживании абонентов в государствах СНГ и стремятся распространить свою деятельность на рынки некоторых стран дальнего зарубежья. Компания «Трансмашхолдинг» приобрела в ФРГ крупную инженеринговую фирму с тем, чтобы освоить новейшие технологии

в области производства рельсового транспорта. А группа «Ренова» купила пакет акций в швейцарской фирме Oerlikon, являющейся одним из мировых лидеров в сфере нанотехнологий.¹¹

Ускорение развития отечественного высокотехнологичного бизнеса и расширение его присутствия на мировых рынках при активной поддержке государства представляются одними из наиболее актуальных экономических задач нашей страны. От их решения зависят как ее собственный прогресс, так и позиции в мире.

Надо сказать, что продвижение российских компаний на международные рынки вызывает зачастую предвзятое отношение, а то и прямое сопротивление со стороны многих западных корпораций и поддерживающих их правительственных кругов, привыкших рассматривать нашу страну как поставщика дешевого необработанного сырья и рынок сбыта готовой продукции. В ход идут обвинения в незрелости российского бизнеса, приверженности его к теневым операциям и т.п. Западные аналитики советуют придержать нашу глобальную активность до тех пор, пока не будет освоена «корпоративная культура». Думается, за этим стоит главным образом недобросовестная конкурентная борьба.

Своеобразие современной эпохи состоит в том, что и внутренние, и внешние экономические задачи невозможно решать обособленно, поскольку развитие национальной экономики стало неразрывно связанным с ее интеграцией в мировое хозяйство. В советские времена за рубежом было создано около 300 различных предприятий, включая сервисные службы, консигнационные склады, научно-технические центры, сборочные предприятия, банки и т.п.

По нашему мнению, целесообразно учитывать опыт расширения деятельности на внешних рынках, накопленный в недалеком прошлом.

Примечания:

¹ UNCTAD. World Investment Report. New-York and Geneva 2006, p.10.

² Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет. М.: Юристъ, 2003, с.39.



³ UNCTAD. World Investment Report. New-York and Geneva. 2006, p.280-282; "Ведомости", 19.07.06.

⁴ "Ведомости", 17 октября 2006 г.

⁵ Центральный банк РФ.// "Бюллетень банковской статистики", №6 и №10, 2006, с.20 и 9-10.

⁶ Зарубежная экспансия российского бизнеса.// "Ведомости – форум", декабрь 2006 г., с.5.

⁷ "Ведомости", 16 августа и 21 декабря 2006 г.

⁸ "Эксперт", №4, 2006, с.33; "Ведомости", 29 августа и 10 ноября 2006 г.

⁹ "Ведомости", 28 июля, 10 ноября, 21 ноября и 8 декабря 2006 г.

¹⁰ "Ведомости", 23 августа, 4 сентября и 28 ноября 2006 г.

¹¹ "Эксперт", №36, 2006, с.23; "Ведомости", 20 июня, 17 июля, 21 августа и 2 ноября 2006 г.



Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы, № 1

Редактор, директор всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института А.Н. Спартак

Научный консультант, член-корреспондент РАН, заместитель директора ИМЭМО РАН И.С. Королев

– М.: ВНИКИ, 2006. – 174 с.

Вышел очередной номер «Внешнеэкономического комплекса России», издаваемый ВНИКИ. Это издание выходит один раз в полгода. В основном все материалы отражают полные итоги за 2005 год.

В данном выпуске содержание составили традиционные рубрики (см. рекламки по предыдущим номерам.)^{*}

Специальные обзоры написали в данном выпуске:

- А.Е. Лихачев. Двусторонняя экономическая дипломатия в условиях глобализации.
- А.А. Круглов. Содержание и основные составляющие международной экономической безопасности в условиях глобализации.
- Д.С. Долгов. Экономическое пространство как новая форма интеграционных процессов.
- Б.Ю. Агабабов. Арбитражные процессы в рамках ВТО как важный фактор преодоления дискриминации в международной торговле.
- А.Е. Лихачев. Условия формирования и институциональные основы современной экономической дипломатии России.
- С.В. Шепелев. Современные тенденции вывоза частного капитала из РФ.
- А.Т. Никонов. Изменения налогового законодательства России с 1 января 2006 года.
- А.Н. Спартак. Направления и формы участия государства в развитии экспорта на различных этапах российской истории.

Статистическое приложение содержит XXVI таблиц.

Ознакомиться с изданием «Внешнеэкономический комплекс России» №1 за 2006 год можно в библиотеках ВНИКИ и ВАВТ.

^{*}В главе 4 «Регулирование иностранных инвестиций» говорится на этот раз о законодательстве РФ в области концессионного сотрудничества.