

ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ ЭКСПАНСИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЗА РУБЕЖ

© 2011 И.В. Плотников*

Ключевые слова: транснациональные компании, прямые иностранные инвестиции, протекционизм, страхование, некоммерческие риски.

Проводя активную зарубежную экспансию, российские компании приобретают иностранные активы и создают свои филиалы. При этом российские ТНК сталкиваются с определенными трудностями на своем пути, которые присущи как для ТНК из любой страны, так и для ТНК из России. Предлагается один из действенных способов решения таких проблем - создание специализированного агентства, которое могло бы страховать российские иностранные активы от некоммерческих рисков.

В последнее время российские компании все чаще выходят за рубеж не только с целью экспорта готовой продукции, но и с целью приобретения производственных активов. Создавая иностранные филиалы, фирмы встраивают их в свои производственно-сбытовые цепочки и превращаются в транснациональные компании.

Превращение российских корпораций в транснациональные способствует повышению их капитализации, открывает более широкие возможности для освоения мировых финансовых рынков. Кроме того, технологические и производственные ресурсы приобретенных активов могут быть внедрены на российских предприятиях¹.

Проводя активную политику экспансии за рубежом, российские компании сталкиваются с рядом проблем. Часть таких проблем характерна для всех растущих фирм, независимо от того, является ли компания транснациональной или действует исключительно в рамках отечественного рынка. Другая часть препятствий возникает именно перед транснациональным корпорациям, т.е. они появляются только в том случае, если фирма начинает свою производственную деятельность за рубежом. Также необходимо учитывать, что формирующиеся российские ТНК сталкиваются с проблемами, которые характерны для всех транснациональных корпораций, а также с теми, которые присущи исключительно российским компаниям.

Основными компаниями, ведущими активную зарубежную экспансию, являются компании, специализирующиеся на добыче полез-

ных ископаемых. В основном это ведущие отечественные нефтегазовые и металлургические компании, например, ЛУКОЙЛ, Газпром, Русал и др. Поэтому наиболее привлекательными активами для них выступают полезные ископаемые в других странах. В то же время многие страны, обладающие значительными запасами природных ресурсов, стараются всячески ограничить к ним доступ иностранных компаний во многом по политическим причинам. Это может происходить различными способами. Так, вся газодобыча в Туркменистане сосредоточена в государственных компаниях, также высококонцентрирована добыча нефти в Саудовской Аравии. Кроме того, на компании могут оказываться значительное давление после начала разработки месторождения с целью вынудить компанию уступить активы государству или близкой к государству структуре. Необходимо отметить, что с такими проблемами сталкиваются не только российские компании, но и ТНК из других стран. Решением таких трудностей является вовлечение государств в дальнейший процесс глобализации и политическое взаимодействие. Компании, инвестируя в подобных государствах, вынуждены учитывать риски, а также с целью получения выгодных активов давать взятки.

Выходя на зарубежные рынки, компания, как правило, сталкивается с жесткой конкуренцией как со стороны компаний данного государства, так и со стороны филиалов других ТНК². Российские компании начали экспансию только в последние 10 лет. К этому времени во

* Плотников Иван Владимирович, аспирант Самарского государственного экономического университета. E-mail: black-elfant@yandex.ru.

многих странах уже действовали филиалы ТНК из развитых стран, прежде всего из США, Европы и Японии. С точно такими же проблемами столкнулись компании из всех развивающихся стран, так как они также начали активно осваивать иностранные рынки в последнее десятилетие. Еще одним препятствием является конкуренция с национальными компаниями. Даже если национальные фирмы не пользуются поддержкой своего государства, то им проще развиваться, поскольку они знают специфику законодательства, особенности культуры и т.д. Иностранным компаниям приходится для этого проводить дополнительные исследования, что повышает для них барьеры входа на рынок. В то же время ТНК обладают другими преимуществами, например, новыми технологиями, доступом к дешевому финансированию (благодаря большим финансовым потокам и связям с ведущими банковскими структурами) и т.д. Все это обычно нивелирует влияние дополнительных барьеров входа и в дальнейшем позволяет получать более высокие доходы.

Другая проблема инвестирования - существенные политические риски. Эта проблема также является общей для инвестиций из любых стран. Политические риски могут выражаться в существенном давлении на предприятия подконтрольные иностранным инвесторам или возможности экспроприации активов. Еще одним видом политических рисков является нестабильность внутренней обстановки. В этом случае из-за существенных разногласий внутри страны-реципиента (вплоть до открытого вооруженного конфликта) или внешней угрозы может быть остановлена работа предприятия. Например, компания "Русал" владеет глиноземными заводами на территории Нигерии, но из-за частых вылазок партизан приходится содержать многочисленную охрану, а иногда и останавливать производство из-за угрозы жизни персоналу. Политические риски свойственны даже при инвестировании в дружественные государства, с которыми имеются налаженные экономические и политические связи. Так, после президентских выборов в 2004 г. Украина пересмотрела ряд сделок по приватизации активов, купленных российскими компаниями. Были отменены итоги продажи Татнефти 18 % акций "Укртатнафта" (в результате чего был утерян контроль над предприятием), расторгнута сделка по приобретению 68 % Запорожского алю-

миниевого комбината компанией "СУАЛ" (в настоящее время входит в состав холдинга "Русал") и некоторые другие.

Российские компании сталкиваются с гораздо большими препятствиями на рынках развитых стран, чем крупнейшие иностранные компании, в связи с сохраняющимися экономическим позиционированием России в целом на мировых рынках. Основные причины, которые помешали российским компаниям приобрести фирмы в Европе, - это отсутствие положительной истории "слияния и поглощения" сделок за рубежом; высокая концентрация управления в руках одного акционера; российские чиновники не умеют лоббировать интересы деловых кругов, а сам бизнес не научился профессионально пиариться на западе. Есть и другой аспект данной проблемы. В последнее время отношение к России в ряде стран стало более настороженным, причиной которого служит "агрессивная" энергетическая политика Газпрома, а также не слишком большая "приветливость" по отношению к иностранным инвесторам на отечественном рынке, стремящимся к покупке активов в России в ряде отраслей. Такого рода политика в глазах западных партнеров рассматривается как расширение государственного контроля над трансграничными денежными потоками, нежели действительно оказание поддержки частным участникам международных экономических отношений³. Так, в 2006 г. власти не позволили приобрести литовский НПЗ Mazeikiu Nafta и словенский НХК Nafta Lendava, сорвалась покупка НПЗ Europort в Голландии. Еще один примером является приобретение компанией Сургутнефтегаз в марте 2009 г. 21,2 % акций венгерской нефтегазовой компании MOL у австрийской OMV. Однако руководство MOL расценило это как недружественное поглощение, и поэтому предприняла ряд мер, направленных на защиту. Данные меры привели к тому, что представители Сургутнефтегаза, даже несмотря на владение крупным пакетом акций, не смогли принять на общем собрании акционеров, т.е. не имеют реальных рычагов контроля компании.

Необходимы методы защиты российских вложений за рубежом, причем не только от финансовых и предпринимательских рисков, но и от форс-мажора. Это актуальная проблема, если учесть, что очень часто на предпринимательский риск накладывается политическая воля других стран.

В США одним из специализированных государственных агентств, осуществляющих страхование имущественных интересов инвесторов, является Корпорация частных зарубежных инвестиций. Это специализированное агентство учреждено в 1969 г. специальной поправкой к законодательному акту федерального правительства США 1961 г. о зарубежной помощи. Агентство оказывает поддержку американским инвесторам в зарубежных странах по ряду программ, в которые входят страхование имущественных интересов инвесторов от политических рисков, связанных с экспроприацией или национализацией, необратимостью местной валюты в свободно конвертируемую, с повреждением имущества или потерей прибыли в результате гражданских волнений и войн, с изменением политического режима и т.п. Деятельность корпорации охватывает американские инвестиции в 140 странах. За все время деятельности корпорации ею были застрахованы капиталовложения на сумму примерно 164 млрд. долл.

Еще более широкий круг страховых рисков покрывает страхование, осуществляемое в рамках подразделения страхования экспорта министерства внешней торговли и промышленности Японии. России также необходимо подобное взаимодействие бизнеса и власти.

Кроме того, отечественному частному бизнесу надо активнее пользоваться участием России в международных организациях, например в Многостороннем агентстве по гарантиям инвестиций (МИГА).

Практически все страны на государственном уровне оказывают своим компаниям поддержку их зарубежной экспансии. Это связано с ужесточением конкуренции на важнейших мировых рынках и, как следствие, с усилением государственного протекционизма⁴.

Стремление российских компаний занять свою нишу на мировом рынке не поддерживается государством в должной мере. Правительству России необходима целенаправленная политика и соответствующие инструменты ее реализации, в том числе по содействию покупке отечественными компаниями активов за рубежом. В то же время слияния и поглощения с участием российского бизнеса не всегда приветствуются западными партнерами. Однако российские компании готовы выходить на мировую арену как конкурентоспособные и нацеленные на получение глобального признания. В частности, крупнейшие госу-

дарственные компании приобретают доли в капиталах зарубежных корпораций, и эти активы имеют для них стратегическое значение.

Стратегию государства по поддержке продвижения российских компаний можно приветствовать, однако она носит фрагментарный и выборочный в отношении отдельных компаний характер. В настоящее время существует только политика продвижения товаров (поддержка несырьевого экспорта) российских производителей и отдельных проектов на международные рынки. В частности, выработаны приоритеты, в соответствии с которыми на поддержку могут рассчитывать несырьевые отрасли, производящие товары и услуги с высокой высокой долей добавленной стоимости. Правительство Российской Федерации публикует перечень приоритетных отраслей, которые могут получить поддержку, в первую очередь в виде кредитования сделок.

Однако чрезмерная активность государства в поддержке прямых инвестиций российских компаний за рубежом может быть воспринята негативно иностранными партнерами, а зарубежные органы регулирования будут крайне неохотно давать разрешение на осуществление подобных сделок⁵. На определенном этапе требуется дистанцирование государства, поскольку это может трактоваться как расширение контроля государства над трансграничными операциями и т.д.

В данной связи следует разработать соответствующую законодательную базу, а также механизмы стимулирования экономически обоснованного вывоза за границу российского производительного капитала, включая страхование частных зарубежных инвестиций от некоммерческих рисков.

При определении приоритетов поддержки внешних инвестиций может быть полезен зарубежный опыт. Например, в Китае приоритет отдается проектам: увеличивающим обеспеченность национальной экономики природными ресурсами; способствующим экспорту национальных технологий, товаров и трудовых услуг; позволяющим использовать в национальной экономике результаты зарубежных исследований, технологические разработки и передовой опыт управления; обеспечивающим повышение конкурентоспособности китайских предприятий и ускорение их выхода на зарубежные рынки.

Приоритетами российской политики по поддержке зарубежных инвестиций отечествен-

ных компаний должны быть меры по содействию: модернизации экономики страны; диверсификации структуры экспорта; улучшению обеспеченности промышленности сырьем и насыщению внутреннего рынка товарами и услугами; восстановлению утраченных позиций российских предприятий на международных рынках; снижению дефицита трудовых ресурсов; уменьшению загрязнения окружающей среды; конверсии финансовой задолженности зарубежных стран, и т. п. Эти приоритеты соответствуют национальным интересам долгосрочного устойчивого развития страны.

В то же время следует более ответственно подходить к отбору компаний и проектов, которым может быть оказана такая поддержка. В ряде случаев подобная помощь государства не всегда была объективно обоснована и во многом определялась лоббистскими возможностями конкретных компаний⁶. Здесь должны учитываться как состоятельность самой компании, так и значение зарубежного проекта с точки зрения национальных интересов России. При этом государство не должно втягиваться в недобросовестную конкуренцию между отдельными бизнес-структурами.

Среди основных направлений государственной поддержки инвестиций российских компаний за рубежом можно назвать:

- ◆ более тесное согласование интересов инвесторов и стран, получающих инвестиции;
- ◆ взаимная защита прав отечественных и иностранных инвесторов, снижение вероятности наступления так называемых некоммерческих рисков;
- ◆ устранение двойного налогообложения иностранных инвесторов и российских инвесторов, осуществляющих зарубежные инвестиции;
- ◆ участие государства в софинансировании проектов за рубежом с национальными государственными и частными корпорациями, в том числе путем продажи с дисконтом дебиторской задолженности зарубежных стран, зарубежной недвижимости и других активов или временной передачи прав на управление ими, предоставления гарантий по займам;
- ◆ создание финансовых и других институтов, способствующих осуществлению зарубежных инвестиций.

Целесообразно создание специализированного агентства по российским инвестициям за рубежом. Оно могло бы сочетать функции по

координации и стимулированию зарубежных инвестиций и по страхованию экспортных кредитов. Подобная практика существует в Австрии, Франции, Венгрии, Италии, США, Японии, Норвегии, Словении, Испании и других странах.

Наряду с федеральными органами исполнительной власти проведение внешнеэкономической политики Российской Федерации обеспечивают 47 торговых представительств России в государствах дальнего зарубежья и СНГ. Торгпредство является государственным органом, обеспечивающим в государстве пребывания внешнеэкономические интересы Российской Федерации. Таким образом, деятельность торгпредств в первую очередь направлена на обеспечение развития и укрепления двусторонних внешнеэкономических отношений со страной пребывания и усиление информационно-аналитического обеспечения Минэкономразвития России, других государственных органов власти, российских хозяйствующих субъектов (согласно принятым нормативным правовым актам Минэкономразвития России).

Также торгпредства в рамках своей компетенции оказывают содействие в получении заинтересованными участниками внешнеторговой деятельности заказов на поставку товаров, работ и услуг, включая торговлю информацией и объектами интеллектуальной собственности, а также в продвижении российских инвестиционных проектов за рубежом, в том числе через тендеры.

¹ *Шепелев С.В.* Транснациональная деятельность российского бизнеса в начале нового столетия: тенденции, проблемы и перспективы // *Мировое и национальное хозяйство*. 2008. № 1. С. 67-79.

² *Jacques Morisset, Olivier Lumenga Neso.* Administrative barriers to foreign investment in developing countries // *Transnational corporations*. 2002. Vol. 11. P. 99-123.

³ *Влияние российской инвестиционной экспансии на образ России в Европе / под ред. А.В. Кузнецова.* М., 2010. С. 25.

⁴ *World Investment Report 2009. Transnational corporations, agricultural production and development - UNCTAD.* N.Y., Geneva, 2009. P. 135.

⁵ *Щеглов С.С.* Регулирование деятельности транснациональных корпораций // *Юрист*. 2007. № 12. С. 36-40.

⁶ *Бортова М.П.* Современные проблемы транснационализации производства и капитала // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2000. № 3.

Поступила в редакцию 20.04.2011 г.