
Борис Аронович
ХЕЙФЕЦ

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКСПАНСИЯ БИЗНЕСА
И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ
РОССИИ

Москва
Институт экономики
Отделение международных экономических и политических
исследований
2007

Хейфец Б. А. Зарубежная экспансия бизнеса и национальные интересы России (научный доклад). — М: ИЭ РАН, 2007. — 48 с.

В докладе рассматривается такое новое явление для российской экономики, как активная зарубежная экспансия российского бизнеса, которая обусловлена усиливающейся интеграцией России в мировую экономику, а также накоплением экономического потенциала и стремлением ряда российских компаний превратиться в глобальных игроков. Показаны особенности этой экспансии, ее проблемы. Делается попытка оценить тенденцию к росту зарубежных инвестиций с точки зрения национальных интересов России. Предпринята первая в научной литературе попытка исследования формирующейся параллельной внешней экономики, которая тесно и весьма своеобразно связана с внутренней экономикой России. На основе такого анализа предлагаются некоторые критерии для выработки государственной политики в этой области.

©
Хейфец Б. А.,
2007

©
Институт экономики РАН,
2007

Содержание

Введение	4
Глава I. Два этапа вывоза капитала из России	7
Глава II. Особенности современной зарубежной экспансии российского бизнеса	12
Глава III. Есть ли параллельная внешняя экономика у России?	17
Глава IV. Национальные интересы и государственная политика в отношении зарубежных инвестиций	29
Глава V. Выводы и предложения	39
Глава VI. Приложение	41

Введение

В данном докладе сделана попытка осмыслить такое новое явление для российской экономики, как активная зарубежная экспансия российского бизнеса, которая обусловлена усиливающейся интеграцией России в мировую экономику, а также накоплением экономического потенциала и стремлением ряда российских компаний превратиться в глобальных игроков.

Была поставлена задача оценить зарубежную экспансию российского бизнеса с точки зрения национальных интересов России, показать ее особенности и проблемы. В докладе предпринята первая в научной литературе попытка исследования формирующейся параллельной внешней экономики, которая тесно и весьма своеобразно связана с внутренней экономикой России. На основе такого анализа предполагалось предложить некоторые критерии для выработки государственной политики в этой области.

Не все поставленные задачи удалось реализовать в полной мере. Помимо того, что эта тема многогранна и заслуживает дальнейшего всестороннего исследования не только экономистов, но и политологов, юристов, бизнес-аналитиков и других экспертов, существенные трудности были связаны с недостаточностью информации и сравнительной новизной этого явления. Сильно различаются подходы к статистической оценке вывоза капитала и объема зарубежных инвестиций у отдельных государственных ведомств (Росстата и Центрального банка России). Так, Росстат, учитывающий валовые инвестиции, не принимает во внимание выход из капитала зарубежных предприятий, тогда как ЦБ ведет учет реальных финансовых потоков, отражаемых в платежном балансе. Существенные расхождения возникают из-за того, что ЦБ оценивает реинвестированные доходы, которые, как это будет показано в докладе, составляют преобладающую величину



Введение

прироста инвестиций. У Росстата и ЦБ также разный охват предприятий. Росстат ведет статистику на основе форм учета, заполняемых самими предприятиями (форма «1-инвест»). ЦБ стремится учитывать вторичный рынок, т. е. покупку/продажу акций (форма отчетности № 405). Для этого ЦБ анализирует ежегодные отчеты ФСФР, отчеты российских компаний по МСФО и отчетность иностранных компаний на предмет изменения доли крупнейших акционеров в ведущих российских компаниях, а также данные таможенной статистики.

Серьезной проблемой в анализе российских зарубежных инвестиций является распространенная в российской экономике иностранная (в основном оффшорная) форма владения собственностью. Это значит, что де-юре основными владельцами многих крупнейших российских активов являются оффшоры или компании, зарегистрированные в иностранных юрисдикциях, в том числе в странах локализации приобретенных зарубежных активов.

Доходит до смешного, когда покупка в 2005 г. нефтяной компании «Сибнефть» «Газпромом» учитывалась в статистике ЦБ в основном как отток иностранного капитала из России и соответственно *иностранные инвестиции* «Газпрома». Дело в том, что «Газпром» перечислил пяти иностранным оффшорам, контролируемым зарегистрированной в Лондоне компанией Millhouse Capital (фактическим владельцем продававшихся акций «Сибнефти»), деньги примерно за 56% акций (из купленных 72,7% акций) в размере около 10 млрд долл., а остальные 3 млрд долл. (за 16,7% акций) оплатила его голландская «дочка» Gazprom Finance B.V. Эти 10 млрд долл. составили отток иностранных инвестиций, а 3 млрд долл. не учитывались в статистике инвестиций российских компаний, так формально сделка произошла между иностранными фирмами. Иной подход к этой сделке был у Росстата, который включил инвестиции Gazprom Finance B.V. в размере 3 млрд долл. в статистику привлеченных иностранных инвестиций в Омскую область, так как до этой сделки номинальными держателями акций «Сибнефти» были две российские компании — «Западно-Сибирский депозитарий» и ООО «Дойче банк», которых сменил российский «Газпром» и голландская Gazprom Finance B.V.

В этой связи в докладе мы при определении национальной принадлежности участников сделки придерживаемся принципа отнесения к той или иной юрисдикции *по месту нахождения основных*

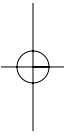


Введение

активов компании, а не по месту регистрации ее владельца, т. е. отдаем предпочтение содержанию над формой. Такая же методология обычно используется при оценке рынка IPO (сами компании часто регистрируются в Великобритании или оффшорных юрисдикциях).

Следует также отметить, что от данных российской статистики отличаются и оценки экспертов ЮНКТАД, приводимые в ежегодно публикуемых докладах «World Investment Report». Эти оценки ближе к оценкам ЦБ, кроме того, они позволяют проводить различные международные сравнения. Поэтому статистическую базу доклада составляют данные ЮНКТАД и ЦБ. При написании доклада были использованы оценки аналитической группы M&A-Intelligence журнала «Слияния и поглощения» и ряда других известных аналитических и консалтинговых компаний, публикации в российских и зарубежных СМИ, а также корпоративная информация, которая, хотя значительно улучшилась в последнее время, все еще не дает достаточно полного представления о многих российских ТНК.

Учитывая все эти сложности, наряду с количественными параметрами в докладе особое внимание было уделено качественным оценкам экспансии российского бизнеса и развития параллельной внешней экономики. При этом мы стремились обозначить национальные интересы России и наметить необходимые приоритеты государственной политики в данной области.



ДВА ЭТАПА ВЫВОЗА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

В 2000-е годы произошли принципиальные изменения в характере вывоза капиталов из России, которые позволяют говорить о начале его нового этапа. Если в 1990-е годы преобладала тенденция нелегального вывоза капиталов (она проявилась уже в конце 1980-х годов в СССР), которые достаточно бессистемно инвестировались в основном в виде ссудного капитала (банковские счета), некоммерческую недвижимость или просто «проедались» за границей, то в настоящее время наметился явный крен в сторону перемещения за рубеж и наращивания предпринимательского капитала.

По данным ЦБ, характеризующим международную инвестиционную позицию, на 1 января 2007 г. *накопленные* прямые инвестиции российских резидентов за рубежом составили 209,6 млрд долл., что в десять раз превышает аналогичный показатель на начало 2001 г. Только за 2006 г. они возросли на рекордные 62,9 млрд долл. (см. рис. 1).



Рис. 1. Накопленные за границей прямые и портфельные инвестиции (на начало года, млрд долл.)

Эти цифры на порядок выше *официальных* показателей вывоза ПИИ середины 1990-х годов, хотя и не строго сопоставимы с ними. Например, по данным Банка России, с 1993 г. по март 1996 г. российским компаниям было выдано 165 лицензий на осуществление валютных операций по прямым и портфельным инвестициям за рубежом. Общий объем разрешенных инвестиций за этот период составил 810 млн долл., причем большая часть зарубежных капиталовложений — 720 млн долл. — пришлось на 15 лицензий, выданных российским финансово-промышленным группам, таким, как «ЛУКОЙЛ» (128 млн долл.), «Газпром» (108 млн долл.), «Сургутнефтегаз» (87 млн долл.). По 75% всех выданных лицензий разрешалось инвестирование средств в размере менее 100 тыс. долл.¹

Что касается нелегального вывоза капиталов, то оценки его объема весьма различаются. По данным А. Булатова, уже на середину 1990-х годов с учетом нелегальных инвестиций в рамках «бегства» капиталов объем накопленных прямых инвестиций российского происхождения за границей составлял до 20–30 млрд долл. Правда, многочисленные оффшорные компании с российским капиталом были нацелены не столько на владение, пользование и распоряжение прямыми инвестициями, сколько на проведение внешнеторговых операций с последующим инвестированием получаемого дохода в недвижимость, счета и депозиты, иностранные ценные бумаги². На начало 2000-х годов А. Булатов уже оценивал средства на зарубежных счетах и депозитах в размере примерно 100 млрд долл., вложения в недвижимость — около 50 млрд долл., капитал в предпринимательской форме, и прежде всего в виде портфельных инвестиций, — в 100 млрд долл., в то время как прямые инвестиции — в несколько десятков миллиардов долларов³. Последняя оценка близка данным ЦБ.

Есть и более масштабные оценки бегства капиталов в прошлом. По оценкам Минфина России, чистый отток капитала из России за 1986—1995 гг. составил 265—285 млрд долл. С учетом оттока капитала в последующие годы (142,3 млрд долл.) за время реформ из России было вывезено 407,3—427,3 млрд долл.

По расчетам экспертов Ассоциации российских банков, сумма переведенных за рубеж капиталов в 1990-х годах даже определялась в диапазоне 800 млрд — 1 трлн долл., хотя эти цифры представляются завышенными.

Средними являются оценки М. А. Халдина, который полагает, что в 1990–2004 гг. из России за рубеж вывезено свыше 400 млрд долл., а с учетом капитала, вывезенного во времена СССР, общий объем утечки капитала можно оценить в сумму более чем 500 млрд долл. Из 400 млрд долл. капиталов российского происхождения порядка 50 млрд долл. уже потрачено на потребление владельцев этого капитала за границей; еще 50 млрд долл. вложено в недвижимость за рубежом и примерно такая же сумма израсходована на приобретение ценных бумаг в зарубежных странах; еще 50 млрд долл. вернулись в российскую экономику, но уже в статусе классических иностранных инвестиций. Соответственно за пределами России на счетах оффшорных и обычных компаний российских резидентов, на счетах в зарубежных банках, в страховых и трастовых компаниях, возможных фондах, на счетах иностранных партнеров и просто в кубышках сейчас могут находиться примерно 200 млрд долл. несвязанного «летучего» российского капитала⁴.

Опубликованные в конце 2006 г. Банком международных расчетов (БМР) данные о реальной сумме денежных средств, размещенных российскими резидентами в иностранных банках, могут говорить о том, что объем нелегально вывезенных из России капиталов ближе к приведенным выше *максимальным оценкам*. Согласно публикации БМР, эти средства летом 2006 г. достигли 220 млрд долл. Как замечают эксперты БМР, данная сумма постоянно увеличивается. Еще в конце 2005 г. она чуть превышала 150 млрд долл. Почти половина этих капиталов поступила в Лондон⁵. При этом следует иметь в виду, что здесь учтены только банки, передающие данные в БМР (48 стран), а это далеко не все банки, в которых хранятся российские капиталы. Банковские депозиты и расчетные счета также могут быть скрыты под иностранными юрисдикциями.

В то же время, если анализировать платежный баланс, нельзя оспаривать тот факт, что в результате расширения зарубежной экспансии бизнеса и резкого увеличения *официального* вывоза капитала, особенно в 2002–2006 гг., роль нелегального оттока капитала уменьшилась. Об этом можно судить по динамике статьи «ошибки и пропуски», которая традиционно считается показателем, в значительной (но далеко не полной) мере отражающим сальдо неучтенного движения капитала (см. табл. 1). В 2006 г. впервые с 1994 г. наблю-

Два этапа вывоза капитала из России

дался уже *чистый* приток частного капитала в Россию — 41,7 млрд долл., который еще больше возрос в 2007 г. (13,0 млрд долл. — в первом квартале).

Таблица 1 Значение нелегального вывоза капитала в общем оттоке капитала из России (по данным платежного баланса; млрд долл.)

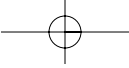

Годы	Ошибки и пропуски	Официальный вывоз капитала частным сектором	Общий отток капитала	Доля 1 в 3, %	Чистый вывоз/ввоз капитала частным сектором
1994	0,0	-16,6	16,6	-	-14,4
1995	-9,1	-9,4	18,5	49,2	-3,9
1996	-7,7	-28,4	36,1	21,3	-23,8
1997	-8,8	-31,1	39,9	22,1	-18,2
1998	-9,8	-14,5	24,3	40,3	-21,7
1999	-8,6	-13,5	22,1	38,9	-20,8
2000	-9,2	-19,0	28,2	32,6	-24,8
2001	-10,0	-11,4	21,4	46,7	-15,0
2002	-6,5	-19,6	26,1	24,9	-8,1
2003	-9,7	-25,6	35,3	27,5	-1,9
2004	-6,4	-40,8	47,2	13,6	-8,4
2005	-8,8	-52,2	61,0	14,4	0,7
2006	1,1	-64,9	63,8	-	41,7
2007*	0,3	30,5	30,2	-	13,0

* 1-й квартал.

Источник: рассчитано по www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=capital.htm.

По объему накопленных ПИИ к концу 2005 г., по оценкам экспертов ЮНКТАД (120 млрд долл.), относительно сопоставимым с оценками ЦБ (146,7 млрд долл.), Россия вышла на третье место среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой (в 2000 г. она была 12-й). Правда, если брать мир в целом, Россия была на 16-м месте, уступая многим развитым странам (см. приложение, табл. 1.).

Расширяются и зарубежные портфельные инвестиции, накопленная сумма которых в 2006 г. составляла 5,9% от накопленных прямых инвестиций. Однако динамика этих инвестиций пока не



Два этапа вывоза капитала из России

стабильна. Если в 2003–2005 гг. зарубежные портфельные инвестиции российского бизнеса ежегодно удваивались, то в 2006 г. наблюдалось их существенное уменьшение в результате реструктуризации зарубежных активов рядом российских компаний. Некоторые из них, например покупка ВТБ в 2006 г. более 5% европейской авиастроительной корпорации EADS за 1,2 млрд долл., могут характеризоваться как стратегические.

Все это позволяет сделать вывод, что *финансовые ресурсы, наряду с природными и интеллектуальными, становятся важной предпосылкой повышения международной конкурентоспособности и экономического роста России.*

II**ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ЗАРУБЕЖНОЙ
ЭКСПАНСИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА**

Можно выделить несколько отличительных черт зарубежной экспансии российского бизнеса:

- *концентрация зарубежных прямых инвестиций в руках немногих крупнейших компаний;*
- *слабая международная конкурентоспособность российского бизнеса;*
- *существенная роль «выталкивающих» факторов в вывозе российских инвестиций.*

Согласно утвердившемуся в последние годы подходу ЮНКТАД, к ТНК может быть отнесена любая компания, имеющая хотя бы один филиал за рубежом, независимо от объема зарубежных операций⁶. В Московской Международной Бизнес Ассоциации (ММБА) к началу 2005 г. был обработан массив данных почти по 350 проектам 137 российских компаний, имеющих (либо ведущих переговоры по покупкам) активы в 64 странах мира. Однако, по оценкам ММБА, это количество на самом деле в три-четыре раза выше в силу того, что в последние годы, благодаря позитивной экономической конъюнктуре и наличию свободных финансовых средств, к процессу покупок активов за рубежом стали активно подключаться компании второго и даже третьего эшелона⁷. По нашим же оценкам, в России к транснациональным с точки зрения современных критериев ЮНКТАД могут быть отнесены как минимум 5—10 тыс. бизнес-структур, не считая чисто оффшорных компаний, занимающихся исключительно финансовыми операциями. Особенно много таких предприятий в пограничных России государствах. Например, в Казахстане насчитывается почти 1900, в Армении — 590, в Молдове — около 370, в Монголии — свыше 200, Грузии — почти 190 предприятий с участием российского капитала.

Однако основной поток зарубежных прямых инвестиций приходится на 10—15 компаний первого эшелона. По данным ЮНКТАД, первое место среди российских ТНК прочно оккупировал «ЛУКОЙЛ», занимающийся добычей и переработкой нефти, продажей нефтепродуктов. Эта компания впервые попала в списки ЮНКТАД крупнейших ТНК региона Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в 1999 г. В 2002 г. стоимость зарубежных активов «ЛУКОЙЛа», оценивалась в 5,4 млрд долл., в 2003 г. — 7,2 млрд долл., в 2004 г. — 7,8 млрд долл., что вывело его на первое место среди нефинансовых ТНК из стран ЦВЕ и СНГ и на 10-е место среди ТНК развивающихся стран. В 2005–2006 гг. «ЛУКОЙЛ» активно наращивал свои зарубежные активы. Кроме «ЛУКОЙЛа» в рейтинги ТНК, публикуемые ЮНКТАД, попадает ряд других компаний (см. приложение, табл. 2.).

В такой рейтинг в 2006 г. эксперты ЮНКТАД впервые включили «Газпром», «Северсталь» и ОМЗ. В то же время в него не попали некоторые компании, значительно увеличившие свои зарубежные активы в 2005–2006 гг. («Евраз»), а также такие крупные компании, как РАО «ЕЭС», «Роснефть», «Татнефть», АФК «Система» и некоторые другие, которые осуществляют зарубежные проекты, но объем этой деятельности на порядок меньше масштабов их деятельности на территории России.

Ведущие российские ТНК значительно уступают зарубежным по размеру внешних активов, по возможности привлекать дополнительные финансовые ресурсы для своей зарубежной экспансии. Например, у лидирующего по всем показателям зарубежной хозяйственной деятельности «ЛУКОЙЛа» размер зарубежных активов в 2004 г. был в 58 раз меньше (в 2003 г. — в 36 раз, т. е. разрыв увеличивается), чем у General Electric и почти в 20 раз меньше, чем у British Petroleum. В мировой таблице о рангах по зарубежным активам ТНК «ЛУКОЙЛ» занимал в 2004 г. только 160-е место.

Сейчас до 1/3 всех сделок в мире по трансграничным M&A имеют цену выше 10 млрд долл. У российского бизнеса таких сделок нет, а сделок объемом свыше 1 млрд долл. насчитываются единицы. Самыми крупными на 1 июля 2007 г. являются покупка «Норильским никелем» канадского производителя никеля и меди LionOre Mining International Ltd за 6,3 млрд долл., сделка по присоединению глиноземных активов швейцарской Glencore (около 3 млрд долл.) в резуль-

тате их слияния с активами «РУСАЛа» и «СУАЛа» и приобретение группой «Евраз» американской сталелитейной компании Oregon Steel за 2,3 млрд долл. Не случайно доля России в 2005 г. в мировом объеме трансграничных M&A (716 млрд долл.) составляла не более 1%, что в 2-3 раза меньше удельного веса России в мировом ВВП и экспорте. В списке 100 ведущих «конкурентов мирового рынка» из стран с быстро развивающейся экономикой, который делает Boston Consulting Group, только семь российских компаний, тогда как у Китая — 44, а у Бразилии — 12⁸.

Масштабы российской зарубежной экспансии могли бы быть значительно больше, но в последние годы значительно обострилась борьба на международном рынке слияний и поглощений. По оценкам аналитической группы M&A-Intelligence журнала «Слияния и поглощения», за 2006 г. и январь 2007 г. не состоялось таких сделок с участием российского капитала на сумму 50,2 млрд долл.⁹ Среди них сделки по объединению активов Arcelor и «Северстали», по покупке «Газпромом» британской Centrica и польской PGNiG, по вхождению «Газпрома» в Российско — украинско-германский газопроводный консорциум в Украине и обмену активами «Газпрома» с итальянской Eni с целью получения последующего контроля над энергетической компанией Enipower, по приобретению ММК пакистанской Pakistan Steel, ряд проектов «ЛУКОЙЛа» по покупке нефтеперерабатывающих активов и т. п. В 2003—2005 гг. также было несколько несостоявшихся сделок по трансграничным M&A российского бизнеса.

Эти «потери», на наш взгляд, преувеличены, так как в них учитывается стоимость всех зарубежных активов, о заинтересованности в которых заявляли российские компании. В то время им могла достаться только их часть. Кроме того, некоторые сделки по M&A предусматривали обмен активами российских и иностранных компаний, т. е. приобретения зарубежных активов были связаны с «потерями» внутренних активов. Наконец, если бы осуществились некоторые из несостоявшихся сделок, не состоялись другие проекты по трансграничным M&A соответствующих российских компаний.

Вместе с тем эти неудачи свидетельствуют о *низкой конкурентоспособности* российских компаний на международном рынке M&A, проигрывающим ТНК не только из развитых стран, но быстро растущим ТНК из некоторых развивающихся государств. Согласно

исследованию, проведенному аналитическим отделом британского журнала *Economist* по заказу компании «РУСАЛ», только 10% опрошенных западных бизнес-лидеров считают российские компании конкурентоспособными на мировом рынке¹⁰.

Как это ни парадоксально, о проблемах с международной конкурентоспособностью российского бизнеса свидетельствует и упоминавшаяся выше успешная сделка «Норильского никеля» по покупке LionOre. Дело в том, что «Норильский никель», благодаря своему сильному финансовому предложению, чуть ли не впервые в истории зарубежных инвестиций российских компаний чисто обыграл англо-швейцарскую компанию Xstrata Plc, входящую в пятерку крупнейших в мире производителей никеля. Xstrata собралась покупать канадскую компанию в марте 2007 г., предложив за нее 4 млрд долл. Однако в начале мая 2007 г. «Норильский никель» с 4,8 млрд долл. «перебил» это предложение. Xstrata подняла цену до 5,6 млрд долл., но и эту оферту снова превзошел «Норильский никель» с рекордными для российских трансграничных M&A 6,3 млрд долл. После этого Xstrata отказалась от дальнейшей борьбы за данный актив. Но много ли таких компаний как «Норильский никель»? И еще один риторический вопрос: мешает ли негативный имидж российского бизнеса, если ты превосходишь в финансовом плане своих конкурентов.

Среди причин зарубежной экспансии обычно выделяют две группы факторов. В качестве *притягивающих* факторов для российских компаний можно назвать получение новых рынков сбыта, расширение сырьевой базы, преодоление тарифных и нетарифных ограничений в региональных интеграционных группировках, диверсификацию своей деятельности, возможность приобретения недооцененных активов (например, приватизация в ряде стран ЦВЕ, СНГ, некоторых государствах «третьего мира» проходила позднее, чем в России) и т. п.

Однако часто не меньшее значение для российского бизнеса имеют *выталкивающие* факторы. Во-первых, постепенно исчерпываются возможности доступа к новым активам и все больше ощущается ограниченность важнейших ресурсов внутри страны. Во-вторых, усиливается конкуренция на внутреннем рынке со стороны российских и иностранных компаний, заставляющая искать новые возможности развития. В-третьих, во многих случаях стратегия транснационализа-

Особенности современной зарубежной экспансии российского бизнеса

ции используется бизнесом как фактор снижения своей зависимости от государства, постоянно возраставшей в последние годы. Наконец, в четвертых, образование новых международных компаний — это способ избежать претензий со стороны третьих лиц к старым бизнес-структурам. Приобретение активов за рубежом дает возможность обезопасить собственные инвестиции, более эффективно защититься от недружественных поглощений.

Последние два фактора для российских ТНК в отличие от многих других зарубежных компаний не только сохраняют, но и периодически усиливают свое значение, учитывая регулярно возникающие в российском обществе дискуссии о законности приватизации 1990-х годов и конъюнктурные кампании по борьбе с незаконным вывозом капиталов и неуплатой налогов. Имеющаяся практика, в частности, по зарубежным активам ЮКОСА (нефтекомплекс Mazeikiu nafta в Литве и нефтепровод Transpetrol в Словакии), показывает, что они де-факто лучше защищены от действий российской судебной системы и российских правоохранительных органов.



ЕСТЬ ЛИ ПАРАЛЛЕЛЬНАЯ ВНЕШНЯЯ ЭКОНОМИКА У РОССИИ?

Зарубежные инвестиции и полученные с их помощью зарубежные активы начинают играть особую роль в российской экономике, где появились и успешно развиваются первые российские ТНК.

В результате их роста у России, на наш взгляд, формируется весьма своеобразная, *параллельная внешняя экономика*, которая тесно связана с внутренней экономикой и оказывает все большее влияние на ее развитие, способствуя ее интеграции в глобальную экономику. Это явление характерно для всех стран, активно участвующих в глобализационных процессах. В экономической литературе получил распространение термин «вторая экономика», обозначающий экономическое пространство, образуемое сетью международного производства¹¹. Как отмечает А. В. Кузнецов, «по сути, деятельность ТНК ведет к образованию у стран за их пределами «второй экономики». В нее перетекает часть ресурсов из национальной экономики, зато обратно возвращаются доходы от капиталовложений и ввозятся товары, раньше производимые с большими издержками в самой стране. В итоге политические и экономические границы государств все меньше совпадают»¹².

Термин «внешняя экономика» появился в трудах экономистов бывшей ГДР в 1960-е — 1970-е годы. Он обозначал те сферы национального хозяйства, которые были связаны с внешнеэкономической деятельностью, прежде всего экспортным производством. Действительно, в централизованных плановых экономиках социалистических стран для производств, работающих на внешние рынки, с целью повышения их конкурентоспособности создавались особые условия деятельности — им предоставлялись большие инвестиции, лучшее сырье, квалифицированные кадры. Эти производства, как правило, полностью работали на экспорт, т. е. были фактически изолированы от внутренней экономики.

Есть ли параллельная внешняя экономика у России?

В настоящее время, на наш взгляд, обосновано применение термина «внешняя экономика» для тех зарубежных активов, которые де-факто контролируются и являются составными частями российских холдингов и компаний. Иными словами, можно говорить о возникновении *параллельной внешней экономики*, которая является не антиподом, а органичной составной частью внутренней (национальной) экономики страны.

Такая внешняя экономика, с одной стороны, сильно зависит от внутренней российской экономики, которая подпитывает ее потоками финансовых, товарных и других ресурсов. С другой стороны, есть и обратное влияние, которое очень сложно оценить количественно, прежде всего с точки зрения национальных интересов России. Поэтому в основном остановимся на *качественных* оценках.

Покупка активов за рубежом способствует уменьшению издержек производства и получению дополнительных конкурентных преимуществ как при экспорте, так и на внутреннем рынке. Приобретение зарубежного актива дает дополнительные материальные выгоды при заимствованиях на международных рынках (снижает их стоимость) и проведении ПРО (увеличивает спрос и повышает цену размещения). Таким образом, можно сказать, что зарубежная экспансия часто дает синергетический эффект для развития всего бизнеса материнской компании, а это положительно влияет на всю российскую экономику.

Но важнее другое. Приобретение зарубежных активов становится необходимым *условием выживания* в современной конкурентной борьбе. Есть прогнозы, что в ближайшей перспективе в отдельных отраслях погоду будут делать несколько крупных компаний. Поэтому, чтобы стать глобальными компаниями за счет приобретения зарубежных активов или слияния с крупными зарубежными игроками, осталось мало времени. Это находит понимание и у высшего руководства страны, которое фактически поставило задачу для всех отраслей экономики — создать свои национальные компании международного масштаба. Как отмечал в июне 2007 г. на XI Петербургском экономическом форуме В. Путин, «мы заинтересованы в расширении российских инвестиций за рубежом и дальше, а также в обмене активами с международными партнерами на взаимовыгодных условиях. Это тот путь, по которому уже сейчас идут российские компании»¹³.

Есть ли параллельная внешняя экономика у России?

В 2007 г. появилась крупнейшая российская ТНК «Объединенная компания Российский алюминий» — благодаря упоминавшемуся выше слиянию российских «РУСАЛа» и «СУАЛа» и глиноземных активов швейцарского трейдера Glencore. Несмотря на неудачу с Arcelor (а скорее благодаря ей), очень активны в своей зарубежной экспансии российские металлурги, прежде всего «Евраз», а также НЛМК, «Северсталь», «Метчел». Некоторые эксперты не исключают в дальнейшем крупного слияния металлургических активов российских компаний.

Стать глобальными планируют ведущие компании мобильной связи. АФК «Система» намечает в ближайшие два-три года слиться с крупной зарубежной компанией. Компания Altimo неоднократно заявляла, что хочет стать партнером крупного международного оператора. Любопытно, что к началу 2006 г. российские компании контролировали, по некоторым оценкам, не менее 3/4 рынка мобильной связи в странах СНГ.

«ЛУКОЙЛ» в своей перспективной стратегии развития на 2007–2016 гг. планирует направить треть инвестиций на приобретения, в основном за границей. В области добычи компания надеется получить активы и контракты в Ираке, Центральной Азии, Латинской Америке. Расширится розничная сбытовая сеть в Европе. Намечается увеличить долю зарубежной нефтепереработки с менее 30% в настоящее время до 44%.

«Газпром» также стремится участвовать в проектах по разведке, добыче, транспортировке и сбыту углеводородов в третьих странах в рамках стратегии «глобального присутствия» компании на мировом рынке нефти и газа, используя при этом как участие в конкурсах и аукционах, так и операции обмена активами. Особую задачу для него представляет «работа по включению газа стран Центральной Азии» в свой ресурсный портфель. «Газпром» в перспективе не исключает приобретение разнообразных энергетических активов в Европе, а также акций регазификационных терминалов и других газовых активов в США, что связано с планами монополии по строительству мощностей по сжижению газа в России.

«Роснефть» рассчитывает в среднесрочной перспективе войти в пятерку крупнейших мировых корпораций по капитализации. Для приобретения статуса серьезной международной компании «Роснефть» планирует приобретение зарубежных активов в нефтедо-

Есть ли параллельная внешняя экономика у России?

быче и нефтепереработке. Например, в 2006 г. она заключила соглашение с китайской CNPC о создании СП «Восток Энерджи», которое построит в Китае НПЗ и около 300 заправочных станций. В июле 2007 г. «Роснефть» подписала соглашение о стратегическом сотрудничестве с Royal Dutch Shell. В его рамках англо-голландская компания может получить доступ к новым месторождениям в России, а взамен «Роснефть» станет совладельцем одного из европейских НПЗ.

Будут предпринимать попытки стать глобальными уже созданные или формирующиеся российские авиастроительная, судостроительная корпорации, корпорация по нанотехнологиям, «Атомэнергопром». Например, стоимость активов «Атомэнергопрома», в уставный капитал которого на первом этапе будут внесены пакеты акций 30 компаний, в том числе «Техснабэкспорта», ТВЭЛа и «Атомэнергомаша», составит 40-50 млрд долл. с перспективой роста к 2010 г. до 100 млрд долл. Это сделает компанию серьезным конкурентом на мировом рынке таких крупнейших его игроков, как Westinghouse Toshiba (капитализация 24,3 млрд долл.), альянс французской Areva (37,8 млрд долл.) и немецкого Siemens (108,6 млрд долл.), General Electric (368,5 млрд долл.).

Подобные примеры можно было бы продолжить.

Среди других факторов положительного влияния внешней экономики на внутреннюю можно также отметить:

- расширение *экспорта* товаров и услуг национальных компаний для предприятий внешней экономики, а также *увеличение доходов* других национальных игроков, которые имеют экономические связи с внешней экономикой;

- повышение *конкурентоспособности* ведущих компаний (за счет расширения ресурсной базы, использования более дешевой рабочей силы, увеличения масштабов производства, получения новых технологий, управленческого опыта и т. п.), что положительно влияет на рост *конкурентоспособности экономики в целом*;

- *усиление прозрачности* бизнеса: например, IPO или подготовка инвестиционных меморандумов займов на международных финансовых рынках дают больше информации, чем все усилия, предпринимаемые Банком России для раскрытия реальных собственников банков;

Есть ли параллельная внешняя экономика у России?

■ создание *дополнительных возможностей* для макроэкономической политики (например, вывоз значительного объема валюты за рубеж облегчает борьбу денежных властей с неоправданным укреплением рубля);

■ усиление *политического влияния* России в отдельных странах и регионах и т. п.

В некоторых немногочисленных случаях, когда государственные органы сами являются инвесторами в иностранные активы, бюджет напрямую получает прибыль от их деятельности. Так, находящаяся на балансе Росимущества 50%-ная доля в российско-вьетнамском СП «Вьетсовпетро» в 2000-х годах ежегодно приносила бюджету от 400 до 750 млн долл. (в 2006 г. — 761,7 млн долл.). Это составляло подавляющую часть доходов от находящихся в государственной собственности пакетов акций унитарных предприятий.

Вместе с тем параллельная внешняя экономика имеет ряд особенностей, которые говорят и об ее негативном влиянии на развитие внутренней экономики. И это естественно, так как корпоративные интересы нередко не совпадают с государственными. Не случайно в обществе пока существует определенное негативное отношение к зарубежной экспансии. Согласно проведенному в сентябре 2005 г. опросу ВЦИОМ, 54% опрошенных считают, что следует ограничить зарубежную экспансию российского капитала, так как это способствует переводу наших рабочих мест за рубеж и утечке туда же средств российских предприятий, поддерживал же зарубежную экспансию всего 21% опрошенных¹⁴.

Особенностью параллельной внешней экономики является концентрация в ней финансовых прибылей за счет трансфертных цен в рамках одних холдингов или специальных договорных цен с трейдерами, формально не зависящими от материнских компаний. В результате существенно *сокращается налоговая база* российского бюджета. Как показывает рассчитанная нами таблица индексов интернационализации, *интегральный* индекс интернационализации практически всех российских ТНК (кроме шипинговых компаний) формируется в основном за счет *высокого уровня интернационализации продаж*. Индексы же интернационализации активов (основной показатель для ТНК) значительно уступают аналогичным показателям ведущих ТНК развитых и развивающихся стран (см. табл. 2).

Есть ли параллельная внешняя экономика у России?

Таблица 2 Индексы транснациональности, 2004 г.,%

ТНК	Область деятельности	Активы	Продажи	Занятость	Интегр. ИТН*
«ЛУКОЙЛ» (РФ)	Нефтяная промышленность	26,2	78,0	9,2	37,8
«Норильский никель» (РФ)	Цветная металлургия	10,4	84,9	1,8	32,3
«Новошип» (РФ)	Перевозки	91,7	85,0	1,4	58,9
«РУСАЛ» (РФ)	Цветная металлургия	11,4	81,2	8,6	62,9
Приморское морское пароходство (РФ)**	Перевозки	86,4	77,6	50,0	71,3
«Мечел» (РФ)	Черная металлургия	3,3	60,6	13,0	25,6
Дальневосточное пароходство (РФ)**	Перевозки	32,5	31,2	4,2	22,8
«АЛРОСА» (РФ)**	Горнодобывающая промышленность	1,0	45,3	0,0	15,4
«Газпром» (РФ)	Добыча газа и нефти		67,3		
ОМЗ (РФ)	Тяжелое машиностроение	38,5	51,7	38,5	42,9
«Северсталь» (РФ)	Черная металлургия	2,6	59,3	13,0	25,0
«Дженерал Электрик» (США)	Производство электрического и электронного оборудования	59,8	37,2	46,3	47,8
«Водафон групп» (Великобритания)	Телекоммуникации	95,8	85,3	80,1	87,1
«Форд моторс» (США)	Автомобильная промышленность	58,9	41,6	45,5	48,7
«Бритиш петролеум» (Великобритания)	Нефтяная промышленность	80,0	81,5	83,1	81,5
«Хатчисон вампоа» (Гонконг, Китай)	Различные отрасли	80,4	49,5	82,8	70,9
«Петронас петролиам» (Малайзия)	Нефтяная промышленность	36,0	29,3	11,8	25,7
«Сингтел» (Сингапур)	Телекоммуникации	75,9	69,9	45,3	67,1
«Самсунг электроникс» (Республика Корея)	Производство электрического и электронного оборудования	21,9	77,7	34,3	44,7
«Ситик групп» (Китай)	Различные отрасли	17,0	27,2	17,1	20,4

Есть ли параллельная внешняя экономика у России?

Примечания: * — интегрированный ИТН — индекс транснациональности, рассчитываемый как среднее значения трех индексов транснациональности: зарубежные активы к общим, зарубежные продажи к общим, численность занятых в зарубежных филиалах к общей численности занятых; ** — данные за 2003 г.

Источники: по данным World Investment Report, 2005. P. 272. World Investment Report, 2006. P. 286.

Согласно отчету за 2005 г., выручка «РУСАЛа» от продаж на внутреннем рынке составила всего 23% (1,4 млрд долл.) от общего объема выручки (6,1 млрд долл.)¹⁵. По данным МСФО за 2003 г., не менее половины всей выручки и больше 75% чистой прибыли получили не российские заводы группы «Евраз», а ее оффшорные трейдеры — Ferrotrade УК и Ferrotrade Gibraltar¹⁶.

Теоретически для оценки развития внешней экономики могут быть рассчитаны *универсальные количественные* показатели. Здесь может быть использован показатель валового национального продукта (ВНП), включающий в себя всю продукцию, произведенную с использованием факторов производства, находящихся в собственности российских граждан как на территории России, так и на территории других стран. Однако такие расчеты, основанные на системе национальных счетов, очень сложны. Они, во-первых, не только требуют разграничения внешнего и внутреннего сектора ВНП (ВНП в целом на практике рассчитывается как ВВП минус чистый экспорт факторов производства). Во-вторых, из-за упоминавшейся выше «маскировки» российских капиталов практически нереально определить объем дохода, полученного за рубежом за счет использования *чисто российских* факторов производства. Количественная оценка зарубежной части ВНП — особая тема, которая требует специальных исследований.

Если судить *по количеству* работающих за рубежом компаний, связанных с российским капиталом, можно сказать, что основу внешней экономики России составляют оффшорные компании. В середине 1990-х годов общее число оффшоров, созданных российскими резидентами, оценивалось в 50–60 тыс., а в настоящее время — до 100 тыс. (3,5–4% от всех имеющихся в мире оффшоров). Развитие оффшорной экономики с «легкой руки» заместителя руководителя администрации Президента РФ В. Суркова вызвало появление такого термина, как «оффшорная аристократия»: «Сложилась психология,

Есть ли параллельная внешняя экономика у России?

что называется «оффшорной аристократией»: вроде хозяева жизни, но при этом они видят свое будущее, будущее своих детей не в России»¹⁷.

При этом российский оффшорный бизнес существенно изменился за последние годы. В 1990-е годы основной задачей создания оффшоров было скрытие вывезенных из России капиталов, а уход от налогов был вторичной задачей. Как образно подметил в своей книге «Пиратизация России», посвященной приватизации 1990-х гг., профессор Гарвардского университета Маршалл Голдманн, «пиратизация породила оффшоризацию» — захваченную собственность надо где-то скрывать. Причины массового спроса на оффшоры вовсе не в высоких подоходном налоге и налоге на прибыль. В России они были и остаются значительно меньшими, чем на Западе. Для сравнения: подоходный налог в Италии — 66 %, Дании — 61, Франции — 57, Швейцарии — 57, Германии — 53, Австрии — 50, Англии — 40, в России — было 30, сейчас — 13 %. Но и эта самая низкая шкала «пиратов» не устраивает¹⁸. К расцвету оффшоризации также вели разгул коррупции, криминализация экономики, политическая и экономическая нестабильность и т. п.

В 2000-е годы в связи с расширением зарубежной экспансии российского бизнеса все отчетливее стала проявляться тенденция использования оффшоров в качестве органичных элементов российских холдингов, которые во все большей мере применяются, во-первых, для *легальной* минимизации налогообложения и, во-вторых, для повышения *эффективности управления* их хозяйственной деятельностью в России и за рубежом¹⁹.

М. Делягин в своем аналитическом докладе «Оффшорная аристократия: превратить бегство в экспансию» отмечает, что оффшорные схемы все чаще стали опираться не только на договоры купли-продажи, но и на лизинговые, комиссионные, трастовые, страховые и другие договорно-правовые формы сложных коммерческих сделок²⁰.

Получают распространение сложные схемы, когда в связке используются оффшоры, аккумулирующие основные доходы, и «репутабельные» фирмы из цивилизованных стран, которые формально за небольшие комиссионные становятся своеобразными защитными «ширмами» между российскими резидентами и оффшорами. При составлении таких схем тщательно учитываются существующие

Есть ли параллельная внешняя экономика у России?

международные договоры об избежании двойного налогообложения между цивилизованными странами и оффшорными юрисдикциями.

Это не значит, что перестали существовать оффшоры, напрямую используемые для отмывания денег и нелегального вывоза капитала. Например, по оценке экспертов, через схемы «ложного» перестрахования в зарубежные компании, фактически подконтрольные российским структурам, в 2003–2004 гг. было выведено от 1,4 до 1,8 млрд долл. ежегодно²¹. Оффшоры широко используются для получения выплат по НДС по притворным сделкам. Только за 9 месяцев 2005 г. таких платежей было осуществлено на 1 трлн руб., почти все они содержали НДС, и таким образом объем недополученных средств только по одному виду операций и лишь за столь короткий период составил около 150 млрд руб.²² Кстати, подобные и другие операции притворного характера (искусственное завышение цен на импортируемую и занижение на экспортируемую российскими компаниями продукцию, плата за оказание неосуществленных услуг, невозврат кредитов и т. п.) говорят о том, что масштабы нелегального вывоза капитала значительно выше, чем отражаемые в графе платежного баланса «ошибки и пропуски».

Что касается абсолютного *объема произведенного дохода*, основу внешней экономики России в настоящее время стали составлять активы, осуществляющие реальную производственно-хозяйственную деятельность. Об этом, на наш взгляд, можно судить по уже приводившимся данным по накопленным за рубежом прямым инвестициям, которые идут в эти активы. Их объем сопоставим в настоящее время с 1/5 ВВП России. Именно *бурный рост прямых инвестиций* позволяет говорить о формировании параллельной внешней экономики. По нашим ориентировочным оценкам, легализация основного объема связей внешней и внутренней экономики могла бы дать дополнительно от 0,1 до 1% годового прироста российского ВВП.

К отрицательным факторам влияния внешней экономики с точки зрения национальных интересов относится и то, что она поглощает *значительную часть финансовых ресурсов* российского бизнеса, ограничивая их вложения внутри страны. *Внутренние* капиталовложения в основной капитал в 2006 г. составили в пересчете по номинальному валютному курсу немногим более 175 млрд долл., т. е. они были всего примерно в 3 раза больше прироста в этом же году

Есть ли параллельная внешняя экономика у России?

накопленных *прямых зарубежных инвестиций*. При этом «заработанная» внешней экономикой прибыль, как правило, не ввозится в Россию и практически полностью реинвестируется за рубежом, обеспечивая основной прирост зарубежных активов. В 2006 г. крупные зарубежные покупки российских компаний оценивались разными экспертами в сумму от 11 до 13 млрд долл., что составляет 18–20% от приводившихся выше оценок ЦБ общего прироста запасов зарубежных ПИИ, т. е. значительная часть прироста зарубежных российских инвестиций приходится на реинвестиции из прибыли активов, находящихся за пределами России (см. рис.2).

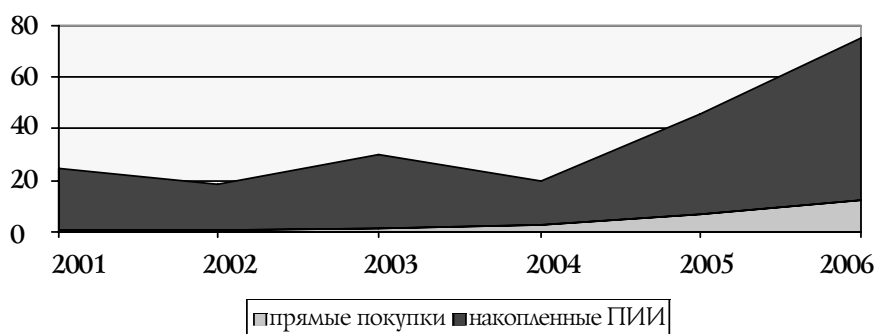


Рис. 2 Прирост накопленных прямых зарубежных инвестиций и объем зарубежных слияний и поглощений российских компаний (млрд долл.)

Источник: www.mergers.ru; www.cbr.ru

В то же время внешняя экономика дает инвестиции и для России. Но это в основном капиталы, нелегально вывезенные из страны, которые возвращаются в виде кредитов «иностраннх» предприятий, учитываемых как инвестиции по методологии платежного баланса²³. Об этом, на наш взгляд, косвенно можно судить по географии притока иностранных инвестиций, которая отличается от географии размещения зарубежных производственных активов. В лидерах среди инвесторов, вложивших деньги в Россию (см. приложение, табл. 3.), находятся такие страны, как Кипр (22,6% всех накопленных на начало 2007 г. инвестиций), Люксембург (16,0%), Британские Виргинские острова (3,0%). К ним можно добавить Нидерланды (16,4%), где используется такая известная оффшорная схема, как «голландский бутерброд», когда создается нидерландский холдинг и владеющая его акциями компания с Нидерландских Антильских островов. Эта схема

Есть ли параллельная внешняя экономика у России?

применяется для минимизации налогов у источника при получении дивидендов от компаний из стран, связанных с Нидерландами соглашениями об исключении двойного налогообложения. Именно за счет таких иностранных кредитов был создан положительный баланс *чистого* притока капитала, о котором говорилось в разделе 2.

Внешняя экономика также пока *мало влияет на отраслевую диверсификацию и модернизацию* российской экономики. Структура зарубежной экспансии во многом копирует структуру внутренней экономики. При этом, конечно, энергетические, сырьевые компании стремятся диверсифицировать производство за счет приобретения зарубежных активов, осуществляющих продажу продукции конечным потребителям или выпускающих продукцию своего профиля, но с более высокой долей добавочной стоимости. Однако это не меняет общую картину.

Исключения здесь носят случайный характер. К таким единичным примерам можно отнести приобретение в апреле 2006 г. Smart Hydrogen, являющимся СП «Норильского никеля» и «Интерросса», 35% акций американской компании Plug Power за 241 млн долл. Последняя является ведущим мировым разработчиком и производителем оборудования для водородной энергетики. С его помощью «Норильский никель» и «Интерросс» планируют начать в 2008 г. производство водородных энергетических установок в России²⁴. Можно упомянуть и о приобретении контролируемой О. Дерипаской группой «ГАЗ» (входит в состав холдинга «Русские машины») в 2006 г. 100% акций английского завода LDV Holdings, специализирующегося на производстве легких коммерческих автомобилей. Основным продуктом, производимым этим предприятием, являются легкие коммерческие автомобили семейства Maxus, выпуск адаптированного к российским условиям варианта которых будет налажен в Нижнем Новгороде. Тот же О. Дерипаска в мае 2007 г. заявил об открытии сделки по приобретению на сумму 1,54 млрд долл. 16% акций канадской компании Magna International Inc. — одного из крупнейших в мире производителей автокомпонентов. В настоящее время Magna разрабатывает проект массового производства относительно недорогого современного автомобиля для «АвтоВАЗа».

Таким образом, в отличие от ряда зарубежных стран, например Китая, российские компании *не готовы пока приобре-*

тать за рубежом и управлять активами в инновационных отраслях. Хотя это могло бы стать серьезным направлением модернизации российской экономики.

Параллельная внешняя экономика пока не всегда способствует улучшению имиджа России за рубежом. Конечно, многие отрицательные стороны российского бизнеса сознательно преувеличиваются и используются в конкурентной борьбе. В то же время нельзя отрицать, что такие пропагандистские приемы нередко имеют под собой и объективные предпосылки. Например, известная компания Transparency International в своем исследовании степени влияния иностранных компаний на коррупцию в принимающих странах (этот показатель стал рассчитываться с 2002 г.) поставила Россию в самый конец списка по мере усиления влияния — на 28 место среди исследовавшихся 30 государств²⁵. По данным исследования «Trust Barometer» Международной коммуникационной компании Edelman, проведенного осенью 2006 г., российскому бизнесу в Европе доверяют лишь 15%, в Северной Америке — 20, в Азии — 42 и в Латинской Америке — 44% опрошенных топ-менеджеров из 18 стран²⁶.

Развитие внешней экономики также может в определенной степени ограничивать свободу маневра *внешней политики* России. Это пока не проявилось в недавних острых конфликтах России с некоторыми государствами СНГ и скрытом конфликте с Эстонией. Фактический бойкот импорта отдельных товаров из Грузии и Молдовы затронул интересы ряда российских компаний, которые контролировали некоторые предприятия, производящие такую продукцию, и мог поставить под удар активы других компаний. В частности, в Грузии раздавались голоса о национализации энергетических объектов «РАО ЕЭС». Беларусь пыталась играть на росте ставок по аренде земли под российскими трубопроводами, принадлежащими «Газпрому» и «Транснефтепродукту» (в 2007 г. объединился с «Транснефтью»). Вместе с тем по мере развития параллельной внешней экономики государство должно будет в большей мере при выработке политических решений принимать во внимание подобные факторы. Примечательно, что при снятии запрета на ввоз в Россию молдавских вин летом 2007 г. первой может быть реабилитирована продукция приднестровских заводов Kvint и «Букет Молдавии», а также связанных с российским капиталом предприятий Calarash Divin, Vismos и DK-Intertrade.

IV

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В настоящее время бессмысленно даже в теоретическом плане ставить вопрос, нужно ли ограничивать зарубежную экспансию российского бизнеса или нет. Это явление — объективный процесс, обусловленный рыночной глобализацией мировой экономики и усиливающейся интеграцией с ней российского бизнеса. Приняв ограничительные меры, можно загнать часть соответствующих финансовых потоков в «теневое» русло, но каких-либо ощутимых результатов не добиться. Да и нужно ли это делать? Капитал всегда будет искать эффективные области применения. Кроме того, зарубежная экспансия, как отмечалось выше, помогает решать важные государственные задачи, в том числе те, которые невозможно выполнить другими средствами. Кстати, некоторые западные политики и компании — прямые конкуренты российского бизнеса — считают, что российским компаниям лучше инвестировать у себя в стране. Разве это не признание выросшей международной конкурентоспособности российского бизнеса.

В то же время, учитывая негативные последствия зарубежной экспансии российского бизнеса и развития параллельной внешней экономики, о которых также говорилось выше, необходимо разработать и проводить взвешенную политику в этой области.

Можно выделить два главных направления в такой политике:

- *государственная поддержка зарубежной экспансии бизнеса;*
- *рыночные и административные меры, способствующие сокращению неоправданного оттока капитала из России и усилению сближения внутренней и внешней экономики.*

Если в империалистическую эпоху в Британии было принято говорить, что «торговля идет за флагом», то теперь «флаг» все

больше должен подкреплять «торговлю». Практически все страны оказывают своим компаниям поддержку на государственном уровне при их зарубежной экспансии. Это связано с ужесточением конкуренции на важнейших мировых рынках и, как следствие, усилением государственного протекционизма. В 2005 г., по данным ЮНКТАД, была принята 41 новая ограничительная норма для иностранных инвестиций. В мире разворачивается нешуточная борьба за природные ресурсы, на первое место выдвигается обеспечение национальной энергетической безопасности. Именно в этой сфере, где наиболее сильны позиции российских ТНК, наблюдается существенное усиление госпротекционизма²⁷.

В некоторых странах оформились целенаправленные стратегии поддержки зарубежной экспансии национального бизнеса. Политику стимулирования зарубежных инвестиций своих компаний проводят *Китай, Малайзия, Сингапур, Р. Корея, Индия, Таиланд, ЮАР, Бразилия, Мексика*. Китай принял и успешно осуществляет в различных формах государственную стратегию глобального внешнеэкономического наступления под девизом «*Идти во вне*». Важнейшим ее звеном являются зарубежные инвестиции китайских компаний.

В России на сегодняшний день не существует продуманной государственной политики в отношении инвестиционной экспансии бизнеса. Хотя господдержка российских корпоративных структур в реализации их зарубежных проектов в последние годы усилилась, как справедливо отмечал заместитель Министра иностранных дел РФ А.И. Денисов, «надо признать, что целостности и последовательности в этой работе недостаточно, механизмы поддержки отечественных производителей и экспортеров пока только формируются. Велика роль субъективного фактора, когда результат в решающей степени зависит от личных качеств чиновника, а не от эффективности системы»²⁸. Естественно, это серьезно понижает шансы российского капитала по сравнению с конкурентами из других стран, пользующихся такой господдержкой.

При определении приоритетов поддержки внешних инвестиций может быть полезен зарубежный опыт. В Китае, например, приоритет отдается проектам:

- увеличивающим обеспеченность национальной экономики природными ресурсами;

Национальные интересы и государственная политика в отношении зарубежных инвестиций

- способствующим экспорту национальных технологий, товаров и трудовых услуг;
- содействующим приобретению в первую очередь активов, позволяющих использовать в национальной экономике результаты зарубежных исследований, технологические разработки, опыт управления и иностранных специалистов;
- поддерживающим слияния и поглощения, направленные на повышение конкурентоспособности китайских предприятий и ускорение их выхода на зарубежные рынки.

В Казахстане считают, что приоритет должен отдаваться учреждению зарубежных компаний, развивающих новые технологии. Там полагают, что приобретение перспективных зарубежных активов до их выставления на открытые торги представляет собой эффективный способ импорта инноваций.

Приоритетами российской политики по поддержке зарубежных инвестиций, на наш взгляд, должны быть содействие модернизации экономики страны, диверсификации структуры экспорта, лучшей обеспеченности промышленности сырьем и насыщению внутреннего рынка товарами и услугами, восстановлению утраченных позиций российских предприятий на некогда освоенных международных рынках, снижению дефицита трудовых ресурсов, уменьшению загрязненности окружающей среды, конверсии финансовой задолженности зарубежных стран и т. п. Эти приоритеты соответствуют *национальным интересам долгосрочного устойчивого развития страны.*

Например, профессор-исследователь Университета Делавэра С. Лопатников полагает, что энергетические деньги могут обеспечить переход к инновационной модели развития, «если их соответственно использовать: создавать на российской основе транснациональные компании, приобретать в странах более дешевого труда предприятия и организовывать на них нужные России производства, а в самой России готовить кадры высокой квалификации»²⁹.

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 компаний³⁰.

Национальные интересы и государственная политика в отношении зарубежных инвестиций

Здесь должны учитываться как состоятельность самой компании, так и значение зарубежного проекта с точки зрения национальных интересов России. Такая поддержка не должна способствовать получению дополнительных преимуществ перед другими российскими компаниями, т. е. государство не должно вовлекаться 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 реализации зарубежных инвестиций.

Особо необходимо отметить связь между внутренними условиями для иностранных инвестиций и возможностями для зарубежных инвестиций российского бизнеса. Некоторые слияния и поглощения российского бизнеса вызвали на Западе неоднозначную реакцию. Канцлер Германии Ангела Меркель в начале 2007 г. заявила, что Европа может заблокировать экспансию российского бизнеса, если Москва будет чинить препятствия европейским инвесторам³¹. Поэтому встает задача при выработке новых законодательных норм для иностранных инвесторов внутри России учитывать и интересы российского бизнеса в зарубежных инвестициях.

Одним из направлений такого подхода уже стал обмен ликвидными активами, которые были бы при ином варианте практически недоступны для инвесторов. Многое здесь также зависит

Национальные интересы и государственная политика в отношении зарубежных инвестиций

от государственной политики, способной как поощрять, так и отторгать подобные сделки.

Конечно, использование подобной формы сотрудничества требует взвешенного подхода, а также известной гибкости и последовательности. Например, «Газпром» первоначально заявлял о своем намерении разменять права на участие в разработке Штокмановского месторождения газа в Баренцевом море на различные активы заинтересованных западных инвесторов. Однако впоследствии отказался от подобного сотрудничества на том основании, что не получил выгодных предложений. Некоторые эксперты считали, что отказ от размена активами был прежде всего продиктован новыми оценками запасов месторождения и благоприятными прогнозами цен на газ. И только заявление Президента РФ В. Путина о том, что иностранцы смогут принять участие в разработке Штокмановского месторождения, несколько успокоило инвесторов. В настоящее время высока вероятность заключения «Газпромом» соглашений с норвежскими Statoil и Hydro, французской Total и американской ConocoPhillips, которым может быть предложено стать операторами Штокмана.

В регионе СНГ обмен активами потребует от России отказа от психологии «старшего брата», упорно требующего за предоставлявшиеся в течение многих лет и даваемые сейчас льготы и кредиты «лакомые» куски собственности. Определенные проблемы будут возникать и при оценке активов и поиске взаимоприемлемых пропорций обмена. В большинстве случаев потребуются компромиссные решения, которые должны удовлетворять интересы всех партнеров.

Новым направлением экспансии российского бизнеса в развивающиеся страны может стать создание в них *промышленных зон* с льготными условиями работы в них, в которых будут работать совместные предприятия, выпускающие продукцию для местного рынка и экспорта. Первая такая специализированная зона формируется в Египте. Планируется, что в ней расположится 60–80 российских компаний. В Каире надеются, что в специализируемую зону и в целом в египетскую экономику в течение пяти лет придут до 1 млрд долл. прямых инвестиций из России.

Для использования зарубежной экспансии в целях модернизации российской экономики, учитывая ее современные реалии, возможно, на наш взгляд, «ручное управление», когда власти призы-

вают ведущих бизнесменов к диверсификации своего бизнеса и приобретению новых технологий, в том числе за счет новых зарубежных активов и переноса передовых технологий в Россию.

Важнейшим направлением работы правительства должно стать последовательное улучшение институциональной среды для зарубежных инвестиций российского бизнеса. Прежде всего, речь идет о двусторонних межправительственных соглашениях о поощрении и взаимной защите капиталовложений. С 1991 г. по 2005 г. Россией было подписано всего 57 таких соглашений (при этом в 2000—2005 гг. всего 7), из них вступило в силу 36. Китай, для сравнения, имел к началу 2006 г. 116 подобных двусторонних соглашений. Поэтому нужно активизировать усилия по заключению таких двусторонних соглашений, равно как и соглашений об избежании двойного налогообложения.

России также нужно активнее использовать специализированные институты группы Всемирного банка – Международное агентство по инвестиционным гарантиям (МАГИ), членом которой она является, и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), в который Россия пока не вступила. В марте 2006 г. с таким предложением обратилось само МАГИ, которое работает в более чем 160 странах мира. Агентство занимается страхованием от политических рисков путем выдачи гарантий в случае возможных потерь от вложений частных инвесторов. Одно из его преимуществ заключается в том, что МАГИ осуществляет долгосрочное страхование сроком до 15—20 лет. Еще один плюс состоит в том, что благодаря участию в проектах МАГИ снижаются и ставки по кредитам, которые банки предоставляют инвестору. В некоторых случаях, когда речь идет об очень большом проекте, МАГИ участвует в нем как страховщик первого уровня при поддержке частных страховых компаний.

Дополнительные возможности для роста зарубежных инвестиций должны дать усилия государства по ряду направлений в рамках существующих интеграционных объединений стран СНГ (в частности, в области инвестиционного сотрудничества в ЕвразЭС).

Помимо политической и дипломатической помощи необходимо усилить *финансовую поддержку* осуществляющим зарубежную экспансию компаниям. Сейчас фонд страхования экспортных кредитов, хотя и несколько увеличился в 2006—2007 гг., очень мал.

Он не может обеспечить радикального изменения структуры нашего экспорта в пользу обрабатывающих отраслей промышленности. Одной из форм поддержки экспорта может стать *субсидирование процентной ставки* по кредитам, полученным для обеспечения экспорта прогрессивной с точки зрения совершенствования его структуры продукции.

Стоит подумать и о создании специализированного агентства по иностранным инвестициям за рубеж. Такое агентство 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 (Каталонии), Бразилии, Ямайке, Кении, Марокко, Омане, Сингапуре.

Необходимо также разработать специальный закон о принципах поддержки инвестиций российских компаний за рубежом, так как при таком сотрудничестве часто на предпринимательские риски накладываются различные форс-мажорные обстоятельства, включая политические факторы. Такой закон не могут заменить меры по либерализации вывоза российских капиталов за рубеж, а также многосторонние и двусторонние договоры, касающиеся этой сферы.

Может быть поднят вопрос о создании государственной инвестиционной компании, которая занималась бы коммерческими инвестициями вовне. Хороший опыт здесь имеется у государственной инвестиционной компании Сингапура Temasek. Она начала с вложений в сингапурские активы, а сейчас 56% ее инвестиций приходится на иностранные активы. Государственный пенсионный фонд Норвегии, в котором скапливаются нефтяные сверхдоходы, вложил вне страны 94% своих активов. Созданному недавно Стратегическому инвестиционному фонду Китая передается 200–300 млрд долл. Одной из первых его инвестиций стало вложение 3 млрд долл. в американский фонд прямых инвестиций Blackstone Group. Потенциал государственных инвестиционных фондов государств Ближнего Востока оценивается в 2 трлн долл.

В настоящее время большие надежды возлагаются на Банк развития, который должен объединить финансовые активы ВЭБа, Российского банка развития и Росэксимбанка. Он будет привлекать кредиты и финансировать инфраструктурные и инновационные проекты, поддерживать экспорт и малый бизнес. Однако поскольку

инвестиции за рубеж имеют свою специфику, возможно, что этот банк не сможет осуществлять эффективную поддержку зарубежной экспансии российского бизнеса.

Другое направление государственной политики в отношении зарубежной экспансии российского бизнеса связано с разработкой комплекса мер по усилению *позитивного взаимодействия* между внутренней и внешней экономикой. Здесь большое значение будет иметь совершенствование *налоговой политики*. Определенные сдвиги в этой сфере уже намечаются. Так, Минфин при разработке концепции перспективной налоговой политики на 2008–2010 гг. подготовил предложения, направленные на включение оффшоров в зону российского налогообложения. Он планирует пересматривать соглашения об избежании двойного налогообложения с оффшорными территориями и вводить в практику соглашения ФНС с крупными компаниями о принципах ценообразования. Минфин предлагает рассматривать доход «контролируемой иностранной компании» (зарегистрированной в оффшоре «дочки» российской компании) как прибыль российской материнской компании и, соответственно, облагать ее налогом в РФ. В настоящее время для фактического управления оффшором или иностранной компанией из России используется генеральная доверенность. Именно ее наличие может дать основание налоговой службе признать иностранную компанию налоговым резидентом РФ. Ведь фактически при выпуске генеральной доверенности управление и контроль компанией передаются из страны местонахождения директоров в другую страну.

Чтобы проследить связи российских компаний с оффшорами, предлагается обязать их перечислять в налоговых декларациях данные обо всех аффилированных иностранных фирмах с раскрытием доли владения. Одновременно Минфин хочет иметь возможность признавать зарегистрированную в оффшорной зоне компанию налоговым резидентом РФ — на том основании, что она контролируется и управляется из России. В этом случае оффшору придется доплатить в российский бюджет налог на прибыль с сумм, сэкономленных за счет более низких ставок страны регистрации. Ввести новшества Минфин планирует в 2009 г., для чего будет необходимо внести нужные поправки в Налоговый кодекс. Кроме того, Минфин хочет подписать договоры об обмене информацией, необходимой для иденти-

фикации акционеров оффшоров и расчета полученного ими дохода, «с определенными странами и территориями»³². В данной связи могут быть пересмотрены некоторые из заключенных ранее соглашений об избежании двойного налогообложения. Следует отметить, что подобную политику стремятся проводить в этой сфере ЕС, США и ряд других цивилизованных стран, которые хотят определять резидентность налогоплательщиков не только и не столько по месту их регистрации, сколько по месту нахождения органов управления и контроля.

Ожидать в полной мере реализации подобных планов было бы наивно, так как они, во-первых, безусловно, встретят большое сопротивление бизнеса. Во-вторых, бизнес будет искать обходные пути подобных норм, которые потребуют дополнительных затрат. Однако даже если данная политика будет в какой-то мере реализована в отношении компаний, контролируемых государством, это приведет к существенному усилению взаимного положительного влияния внешнего и внутреннего сегмента российской экономики.

Еще одним направлением наступления на зарубежные оффшоры может стать принятый в третьем чтении в апреле 2007 г. Государственной думой законопроект, предусматривающий освобождение от налогов с 2008 г. дивидендов от участия материнской компании в капитале «дочки», если доля этого участия составляет не менее 50% и стоит не менее 0,5 млрд руб.³³ Дело в том, что эта льгота *не распространяется* на «дочек», расположенных в оффшорных зонах, что должно стимулировать добросовестных налогоплательщиков и ограничивать использование оффшорных методов ведения бизнеса. И хотя эта льгота может не перекрыть доходов, получаемых по «серым» схемам, она дает возможность выбора и свидетельствует о серьезном развороте в российской политике по отношению к внешней экономике. Реализация этого закона может способствовать перемещению центров некоторых глобальных корпораций с участием российского капитала в Россию.

Намечается снизить налогообложение судовладельцев, что может способствовать возвращению части контролируемых российскими компаниями судов под российский флаг.

Конечно, только с помощью законов нельзя привязать внешнюю экономику к внутренней. Мы согласны с В. Сурковым, который отмечает, что, «даже называя многих этих людей «оффшорной

аристократией», отнюдь не нужно считать их врагами: все эти графы Бермудские и князья острова Мэн — наши граждане, у которых есть масса причин так себя вести. Эта проблема не решится каким-то одним усилием, одним законом³⁴. Но было бы нелепо ждать самостоятельного перерождения «оффшорной аристократии» в национально ориентированную буржуазию, не принимая никаких мер, в том числе законодательных, направленных на ограничение этих негативных явлений. Кстати интересно, что, по сведениям английской *The Times*, Р. Абрамович, получивший деньги от продажи нефтяной компании «Сибнефть», сразу же перевел на свое имя документы на владение собственностью в Великобритании, которая числилась за темными оффшорными компаниями Карибского бассейна³⁵. Так может дело в общественном мнении по отношению к «оффшорным аристократам» и политической воле властей? При таком широком использовании оффшорных схем минимизации налогов все разговоры о социальной ответственности бизнеса кажутся немного наивными.

Словом, пора уже разработать и начать претворять в жизнь определенную государственную политику в отношении зарубежных инвестиций российского бизнеса и внешней экономики, которая учитывала бы все эти новые аспекты экономического развития и глобальной конкуренции. Иначе не избежать существенных потерь, которые невозможно будет компенсировать в дальнейшем.



ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Заметное расширение в 2000-е годы зарубежной экспансии российского бизнеса позволяет говорить о новом этапе в вывозе капитала из России. По масштабам накопленных за рубежом прямых инвестиций Россия вышла на одно из первых мест среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Это свидетельствует о том, что финансовые ресурсы, наряду с природными и интеллектуальными, становятся важной предпосылкой повышения международной конкурентоспособности и экономического роста России.

Расширение зарубежной экспансии российского бизнеса позволяет говорить и о становлении параллельной внешней экономики России, тесно связанной с ее внутренней экономикой многообразными торговыми, финансовыми и прочими потоками. При сохранении оффшорной специфики внешней экономики расширяется ее сегмент, занимающийся осуществлением реальной хозяйственной деятельности. Одновременно меняется структура и функции ее оффшорного сегмента, который все больше специализируется не на прямом укрытии нелегально вывезенных капиталов, а на легальной минимизации налогообложения и эффективном управлении формирующихся российских ТНК.

Развитие внешней экономики способствует уменьшению издержек производства и получению дополнительных конкурентных преимуществ как при экспорте, так и на внутреннем рынке, вызывает спрос на многие ресурсы национальной экономики. Вместе с тем развитие внешней экономики связано с рядом потерь для внутренней экономики. Прежде всего это касается сокращения налоговой базы, сокращения внутренних инвестиций и т. п. Внешняя экономика пока мало влияет на модернизацию внутренней экономики и диверсификацию ее структуры. У многих представителей бизнеса, имеющих зарубежные активы, возникает психология

Выводы и предложения

«оффшорной аристократии», рассматривающей национальную экономику как место «для заработка» и ориентирующихся на дальнейшее проживание со своими семьями за рубежом.

Зарубежная экспансия и связанное с этим развитие параллельной внешней экономики — объективные процессы, обусловленные глобализацией мировой экономики и усиливающейся интеграцией с ней российского бизнеса. Данные процессы в перспективе будут расти, что делает актуальным не только теоретическое осмысление этого явления, но и постоянный мониторинг его развития, а также подготовку рекомендаций для выработки научно обоснованной государственной политики. *Такая политика должна найти тонкие инструменты согласования государственных и корпоративных интересов, которые бы не обесценивали попытки реализации тех или иных глобальных, региональных или национальных целей, но и не ухудшали позиции российского бизнеса за рубежом. Эта политика должна основываться на взвешенном комплексном подходе и затрагивать различные аспекты внешнеэкономической стратегии, валютно-финансовой, инвестиционной, налоговой политики, корпоративного законодательства и т. п.*

VI

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1 15 ведущих развивающихся стран и стран с переходной экономикой по суммарному объему вывезенных ПИИ, 2005 г..
(млрд долл.)

Место	Страна	1. Накопленные вывезенные ПИИ	2. Накопленные ввезенные ПИИ	Отношение 1 к 2
1	Гонконг, Китай	470	533	0,88
2	Британские Виргинские Острова	123	67	1,84
3	Российская Федерация	120	132	0,91
4	Сингапур	111	187	0,59
5	Китайская провинция Тайвань	97	42	2,31
6	Бразилия	72	201	0,36
7	Китай	46	318	0,14
8	Малайзия	44	48	0,92
9	Южная Африка	39	74	0,53
10	Республика Корея	36	63	0,57
11	Каймановы Острова	34	44	0,77
12	Мексика	28	210	0,13
13	Аргентина	23	55	0,42
14	Чили	21	74	0,28
15	Индонезия	14	21	0,67

Источник: World Investment Report, 2006. FDI from Developing and Transition Economies. P. 303–306.

Приложение

Таблица 2 Крупнейшие российские ТНК, 2004 г.

	Активы, млн долл.		Продажи, млрд долл.		Занятость, тыс. чел.	
	А	Б	А	Б	А	Б
«ЛУКОЙЛ»	7792	29761	26408	33845	13929	150000
«Норильский никель»	1413	13632	5968	7033	1772	100786
«Новошип»	1296	1413	350	419	55	4032
«РУСАЛ»	743	6544	4412	5436	5490	63458
Приморское морское пароходство*	382	442	104	134	1305	2611
«Мечел»	120	3679	2203	3636	10689	82324
Дальневосточное пароходство*	52	160	57	180	166	4000
«АЛРОСА»*	46	4630	886	1955	8	46998
«Газпром»		104982	24536	36422		388714
ОМЗ	347	901	271	524	8484	22030
«Северсталь»	174	6584	3954	6664	7098	54597

* данные за 2003 г.

Источники: World Investment Report, 2005. P. 272. World Investment Report, 2006. P. 280–286.

Таблица 3 Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам (млн долл.)

	Накоплено на конец 2006 г.		В том числе			Поступило в 2006 г.
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Всего инвестиций*	142926	100	67887	4902	70137	55109
из них по основным странам- инвесторам	123871	86,7	58502	4245	61124	43853
в том числе:	32276	22,6	22796	1358	8122	9851
Кипр	23451	16,4	19234	62	4155	6595
Нидерланды	22870	16,0	587	203	22080	5908
Люксембург	12260	8,6	3320	1692	7248	5002
Германия	11801	8,2	2907	169	8725	7022
Великобритания	7698	5,4	4588	507	2603	1640
США	4259	3,0	2410	102	1747	2054

Приложение

Окончание таблицы 3.

Виргинские острова (Брит.)	3699	2,6	1058	0,0	2641	3039
Франция	2832	2,0	1353	151	1328	2047
Швейцария	2725	1,9	249	1	2475	695

* Включая инвестиции из государств—участников СНГ.

Источник: данные Росстата России.

Сноски.

1. ИТАР—ТАСС. 5 сент. 1996.
2. Булатов А. С. Вывоз капитала из России и концепция его урегулирования. М.: Московский общественный научный фонд, 1997.
3. Булатов А. С. Создание и функционирование компаний с российским капиталом за рубежом. М.: МГИМО (У), 2002. С. 8.
4. Халдин М. А. Россия в оффшорном бизнесе. М.: Международные отношения, 2005. С. 92, 121.
5. www.bis.org (BIS Quarterly Review. December 2006). Число выходцев из России, переехавших на постоянное место жительства в Лондон, согласно исследованию Бюро национальной статистики Великобритании, увеличилось с 7 тыс. в 1997 г. до 14 тыс. к июню 2006 г. При этом исследование не учитывало тех, кто находится на территории Соединенного Королевства временно или нелегально, а также других выходцев из бывшего СССР. Есть оценки, что численность русскоговорящего населения Лондона достигла 200–250 тыс. человек. Выходцы из России владеют только в британской столице домами и квартирами на общую сумму в 2,2 млрд фунтов стерлингов. В самом дорогом ценовом сегменте недвижимости покупатели из России обошли и ближневосточных шейхов, и американских банкиров вместе взятых (Evening Standard. 2006.13.11).
6. До конца 1990-х годов ЮНКТАД относил к ТНК только

Приложение

крупные компании, имевшие годовой оборот, превышающий 100 млн долл., и филиалы не менее чем в шести странах.

7. Борисов А. Российский бизнес за рубежом // Международная жизнь. 2005. № 2. С.104.

8. Зарубежная экспансия российского бизнеса // Форум. Приложение к газете «Ведомости». 2006. Декабрь. С. 4.

9. www.advisers.ru/survey/article986.html?t_page=print

10. Русские идут. Зарождение развивающихся российских транснациональных корпораций. М.: РУСАЛ, 2006.

11. Хесин Е.С. Мировая экономика: вступая в третье тысячелетие / Мировая экономика и международный бизнес / Под редакцией В.В. Полякова и Р.К.Щенина. М.: КНОРУС, 2005. С. 39.

12. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект. М.: URSS, 2007. С. 16.

13. www.kremlin.ru/text/appears/2007/06133642.shtml

14. Глобализация и транснационализация российского бизнеса: мнение общества. М.: ВЦИОМ, 2006. С.13.

15. Ведомости. 2006. 2 февраля.

16. Ведомости. 2006. 3 февраля.

17. Сурков В. Суверенитет – это политический синоним конкурентоспособности // МН–СОБЫТИЯ. 10 марта 2006. №8.

18. Голдманн М. Пиратизация России. М.: Фонд социопрогностических исследований «Тренды», 2005.

19. Холдинг – это вертикально интегрированное объединение юридических лиц, связанных между собой отношениями экономической субординации (обычно реализуемые через отношения владения). За счет такой субординации все объединение в целом управляемо, но при этом имеется возможность обеспечить относительную самостоятельность отдельных его элементов, необходимых для эффективной работы холдинга. В холдинге «ЛУКОЙЛ», например, насчитывается только зарегистрированных за рубежом дочерних компаний: в области добычи нефти и газа – 17; в нефтехимии – 2; в переработке нефти и газа – 5; в сбыте нефтепродуктов – 29; в финансовом обслуживании – 38; в сервисе и прочих секторах – 86.

20. Делягин М. «Оффшорная аристократия»: превратить бегство в экспансию. М., 2006. (<http://www.deliagin.ru/posi>)

tion.asp?d_no=4142)

21. Ведомости. 2005. 7 ноября.

22. О таких схемах с тревогой и одновременно беспомощностью говорил на заседании правительства в ноябре 2006 г. глава ЦБ С. Игнатьев: «Российские юридические лица, как правило, с признаками фирм-однодневок, в массовом порядке перечисляют рублевые средства на рублевые счета компаний-нерезидентов, открытые, как правило, в иностранных банках, якобы за товары, приобретенные на территории РФ, причем эти суммы, как правило, включают НДС. Фирмы эти, по данным ЦБ, в массе своей зарегистрированы в оффшорных зонах — на Британских Виргинских и Сейшельских островах, в Белизе и т. д., а для проведения таких операций используются банки стран бывшего СССР. Российскими налогоплательщиками они не являются, а потому НДС, перечисляемый им, в бюджет страны никогда не поступает. Паспорт сделки по этим операциям не оформляется, поскольку товар не пересекает границу, и проверить реальность этих операций некому: ни налоговые, ни таможенные органы их не проверяют, несмотря на то что «абсолютное большинство таких сделок фиктивно» (Независимая газета. 2006. 24 ноября.).

23. В 2006 г. на торговые и прочие кредиты пришлось почти 70% всех инвестиций (в 2005 г. — 75%).

24. По нашему мнению, эта «случайная» сделка стала возможной благодаря, во-первых, удачной продаже «Норильским никелем» в марте 2006 г. за 2 млрд долл. 20% акций золотодобывающей компании из ЮАР Gold Fields, приобретенных в 2004 г. за 1,16 млрд долл., и, во-вторых, личным амбициям одного из бывших совладельцев «Норильского никеля» — М. Прохорова, которому в процессе его «развода» с В. Потаниным достался данный актив.

25. www.transparency.org.

26. Edelman Trust Barometer. 2007. P.20 (www.edelman.com).

27. Например, в 2006 г. вспыхнул скандал только по поводу слухов о возможном приобретении «Газпромом» английской компании Centrica, занимающейся продажей газа в Великобритании. Это стало одной из причин, побудивших разработать поправки в закон о предпринимательстве 2002 г., направленные на изменение режима контроля сделок по слияниям и поглощениям. Эти нова-

Приложение

ции связаны с возможностью блокировать сделки в секторе энергетики, если они угрожают безопасности поставок. Закон 2002 г. позволяет правительству накладывать вето на сделки, угрожающие национальной безопасности, однако он не распространяется на энергетический рынок.

28. Денисов А.И. Бизнес стал понимать: обходить посольства — не в его интересах // Международная жизнь. 2004. № 6.

29. Ведомости. 2006. 30 января.

30. Так, неоправданная, на наш взгляд, поддержка была оказана Президентом РФ «Альфа Групп», что стало основным фактором, позволившим ей приобрести сотовые активы в Турции. В июне 2005 г. российский холдинг Altim, управляющий телекоммуникационными активами «Альфа Групп», заключил сделку на общую сумму 3,3 млрд долл., в том числе 1,6 млрд долл. пошли на приобретение прав на 13,22% акций турецкого сотового оператора Turkcell у Sukurova Group (владеет 51% акций Turkcell) и 1,7 млрд долл. — на кредит Sukurova, в случае невозврата которого Altim получал возможность выкупа дополнительных акций Turkcel. С самого начала это была очень сложная по структуре сделка с большой долей неопределенности, что только подтвердили события 2007 г. Ввиду нерегулярных платежей в апреле 2007 г. Altim обратился в суд с иском к турецкой Sukurova Group, требуя немедленно выплатить оставшиеся на то время непогашенными 1,35 млрд долл. упомянутого выше кредита.

31. The Times. 2007. 9 jan.

32. Коммерсантъ. 2007. 29 января.

33. См.: Ведомости. 2007. 28 апреля.

34. Сурков В. Суверенитет — это политический синоним конкурентоспособности // МН-СОБЫТИЯ. 10 марта 2006. №8.

35. The Times. 2005. 7 nov.



Борис Аронович
ХЕЙФЕЦ

Б.А.Хейфец — д.э.н., главный научный сотрудник ИЭ РАН, профессор Государственного университета управления, автор более 200 работ по международному экономическому сотрудничеству, межгосударственным кредитно-долговым отношениям, трансграничному движению капитала, региональной экономической интеграции, в том числе 11 авторских монографий и брошюр. В 2006 г. опубликовал в соавторстве с А. М. Либманом монографию «Экспансия российского бизнеса в страны СНГ» (М.: Экономика). В 1999—2003 гг. эксперт Комиссии по внешнему долгу и зарубежным активам Государственной думы Федерального собрания РФ. В 2004—2005 гг. — лауреат гранта «Лучшие экономисты РАН» для докторов наук благотворительного Фонда содействия отечественной науке.

«Теоретическая экономика»

Хейфец Б. А.

Зарубежная экспансия бизнеса
и национальные интересы России

Подписано в печать 15.10.2007. Заказ № 88.

Тираж 300. Объем 2,0 п.л.

Оригинал-макет *Валериус В. Е.*

Редактор *Пуцаева Л. Д.*

Компьютерная верстка *Сухомлинов А.Р.*