Российские инвестиции в зарубежную экономику

Аннотация

В статье представлены данные об объеме и структуре прямых инвестиций за рубеж, осуществленных российскими компаниями в докризисный период. Указаны выявленные в ходе исследования мотивы выхода на внешние рынки, преобладавшие методы работы. Изучению подвергнуты сильные и слабые стороны, возможности и проблемы отечественных компаний в сфере прямого инвестирования. В целом, их активность на мировом рынке оценена автором положительно. Она несет позитивные изменения в российской экономике.

Ключевые слова: прямые инвестиции, вертикальная интеграция, российские корпорации, транснациональные структуры, экспорт капитала, добывающая промышленность, металлургическое предприятие

Воскресенский Виктор Всеволодович
аспирант факультета менеджмента Государственного университета – Высшей школы экономики, специалист по работе с ценными бумагами в отделе активных операций ИФК «Алмаз», г.Москва
Sks.plus@gmail.com

Объект представляемого исследования – ведущие отечественные корпорации: «Газпром», «Лукойл», «Русал», «Норникель», «Северсталь» и пр. (всего – 15).

Предмет – опыт прямого инвестирования в докризисный период (2004–2007 гг.).

Цель – дать оценку современного российского опыта прямого инвестирования.

Задачи:

– проанализировать объемы прямых зарубежных инвестиций, осуществляемых российскими компаниями;

– выявить географию деятельности и отрасли, в которых наиболее активны отечественные структуры;

– провести обследование деятельности по прямому инвестированию пятнадцати ведущих российских корпораций для выявления их мотивов, используемых методов, а также преимуществ и недостатков в сравнении с конкурентами из других стран.

Прямые инвестиции за рубеж

Прямые инвестиции за рубеж представляют собой вложение средств в уставный капитал зарубежного

предприятия с целями участия в его управлении и извлечения прибыли. С одной стороны, инвестиции за рубеж – это отток средств из страны, что зачастую оценивается негативно. С другой – это представление страны на мировом рынке, то есть обеспечение национальных интересов.

Объемы прямых инвестиций, сделанные российскими компаниями в докризисный период, представлены в *табл. 1* (*см. ниже*). Все познается в сравнении, поэтому приведены показатели некоторых других стран. Ведущим поставщиком прямых инвестиций была Великобритания. Россия занимает 15-е место в мире, лидируя по данному показателю среди стран СНГ, на втором месте – Азербайджан.

Если в 1990-х гг. отток капитала из России носил порой криминальный характер, то в начале 2000-х гг. уже можно было говорить о вполне легальном расширении деловой активности отечественных предприятий. Любопытный факт: вплоть до 2007 года значительная часть сделок наших компаний по слияниям и поглощениям финансировались зарубежными кредиторами. А затем, как известно, случился мировой финансовый кризис, который заставил приостановиться и тех, и других.

Сделки российских компаний за рубежом

Исследование, направленное на выявление секторов экономики, в которых российские компании наиболее активны, дало автору следующие результаты: добыча полезных ископаемых, нефтегазовая отрасль, металлургия, химическая промышленность, телекоммуникации. В *табл. 2* (*см. на с. 28*) представлены крупнейшие сделки отечественных компаний за рубежом.

Может сложиться впечатление, что транснациональными структурами родом из России могут быть только сырьевые гиганты, но это не совсем

Таблица 1

Объемы прямых инвестиций, млрд долларов США [7]

Год	Всего в мире	В том числе		
		Великобритания	Россия	Азербайджан
2004	877 301	91 019	13 782	1205
2005	837 194	83 708	12 763	1221
2006	1 215 789	79 457	17 979	705
2007	778 725	101 099	15 444	3535

Таблица 2

Крупнейшие сделки российских компаний за рубежом [4, с. 32]

№ п/п	Приобретатель	Объект сделки	Доля, %	Сумма сделки, млрд долл. США
1	«Норильский никель»	Горнодобывающее предприятие LionOre в Канаде	90,0	6,30
2	«Русал»	Горнодобывающее предприятие Glencor в Швейцарии	100,0	3,60
3	«Алтимо»	Телекоммуникационное предприятие Turkcell	13,2	3,20
4	«Евраз»	Металлургическое предприятие Oregon Steel в США	100,0	2,30
5	«Лукойл»	Нефтегазовое предприятие Nelson Resources в Казахстане	100,0	2,00
6	«Норильский никель»	Горнодобывающее предприятие Gold Fields в ЮАР	74,0	1,20
7	«Евраз»	Металлургическое предприятие Highveld Steel в ЮАР	79,0	0,68
8	«Евраз»	Сталелитейное предприятие Palini e Bartoli в Италии	75,1	0,68
9	«Северсталь»	Сталелитейное предприятие Lucchini Group в Италии	62,0	0,57
10	«Русал»	Алюминиевый завод Queensland Alumina в Австралии	20,0	0,46

так. Они действительно лидеры, но еще есть, к примеру, «Глория Джинс» (легкая промышленность), «Ситроникс» (микроэлектроника). В меньших объемах, но не менее активно прямое инвестирование осуществлялось в легкой, пищевой, машиностроительной и электроэнергетической отраслях. Транснациональные амбиции были выявлены у авиа- и морских перевозчиков и пр.

Большинство активов российских компаний приходится на Европу. Менее агрессивно, но достаточно устойчиво, бизнес распространяется на оба американских континента, Африку, Азию и Австралию. Дополнительно отметим, что в странах с развивающейся экономикой (особенно СНГ) Россия – один из ведущих зарубежных инвесторов. По географическому охвату наилучшие позиции имеют «Лукойл» – 182 предприятия в 43 странах и «Газпром» – 105 предприятий в 32 странах.

с одной стороны, инвестиции за рубеж – это отток средств из страны, что зачастую оценивается негативно. С другой – это представление страны на мировом рынке, то есть обеспечение национальных интересов

Преимущества и недостатки российских корпораций

По результатам исследования были выбраны пятнадцать ведущих корпораций для детального изучения мотивов их выхода на зарубежные рынки, методов работы, сильных и слабых сторон, возможностей и проблем. Проведенный анализ позволил автору прийти к следующим выводам:

– преобладающие мотивы выхода на зарубежные рынки: отсутствие возможностей расширения внутри страны, доступ к новым рынкам (как поставщиков, так и клиентов), намерение владеть предприятием, ключевым в технологическом цикле;

– преимущества в сравнении с международными компаниями родом из других стран: финансовая мощь, гибкая корпоративная структура, очень хорошее знание развивающихся рынков. Также есть некоторые более конкретные преимущества, например, в добыче полезных ископаемых россияне обладают лучшими на сегодняшний день технологиями разведки и освоения новых месторождений;

– возможности, которые получают ведущие российские компании от проведения прямых инвестиций, связаны с повышением эффективности деятельности. Бывшие сырьевые снабженцы превращаются в интегрированные структуры, осуществляющие контроль за полным технологическим циклом: от добычи сырья через ее переработку и производство полуфабрикатов до выпуска конечной продукции. Это означает ноль рентабельности промежуточного производства и максимум конечных результатов деятельности, то есть речь идет о наиболее эффективном на сегодняшний день экономическом развитии;

– среди всех теоретически возможных методов организации предприятия за рубежом лидирует скупка акций иностранных предприятий. По предположению автора, это может быть связано с тем, что наши корпорации торопятся. Если не успеют сейчас, то потом придут быстро растущие компании из стран Азии и Латинской Америки, и конкуренция усилится еще больше;

– основной недостаток в сравнении с зарубежными конкурентами – непрозрачность деятельности. При этом надо отметить, он постепенно преодолевает-

большинство активов российских компаний приходится на Европу. Менее агрессивно, но достаточно устойчиво, бизнес распространяется на оба американских континента, Африку, Азию и Австралию

...в добыче полезных ископаемых россияне обладают лучшими на сегодняшний день технологиями разведки и освоения новых месторождений

ся за счет покупки прозрачных иностранных предприятий, что позитивно сказывается на отношениях с инвесторами;
– проблемы – немного активов и работников за рубежом в процентном соотношении с общими активами и общим количеством работников, соответственно, не самые лучшие индексы интернационализации. К примеру, у нефтяников: «Лукойл» – 38%, а British Petroleum – 82%.

Закон вертикальной интеграции

В целом, современную активность отечественных компаний на мировом рынке следует оценивать положительно, страна постепенно получает более эффективную экономику. Общеизвестно, что проблемы российской экономики связаны с ее чрезмерной сырьевой направленностью. Да, объемы продаж высокие, поступления существенные, но их могло бы быть еще больше, если бы речь шла не о продаже сырья, а о продаже конечной продукции.
По словам С.С. Губанова, в наше время открыт новый экономический закон: закон вертикальной интеграции. В соответствии с ним рентабельность промежуточного производства должна быть равна нулю – лишь тогда возможно достижение максимальных конечных результатов общественного воспроизводства [5]. Заново формируемая российская экономика будет базироваться на вертикально интегрированных структурах, действующих как на внутреннем, так и на внешних рынках.
Представленное исследование продолжается во многих направлениях, к которым относятся:
– мониторинг преодоления кризисных явлений в мировой экономике российскими корпорациями, осуществляющими прямые зарубежные инвестиции (2008–2011 гг.);
– исследование конкурентных преимуществ российских прямых инвесторов на мировом рынке, разработка предложений по их совершенствованию и эффективному позиционированию;
– классификация и обоснование стратегических подходов к прямому инвестированию (рыночный, конкурентный, ресурсный и пр.) на основании изучения последнего опыта.

инвестиции в экономику

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Мировая экономика и международный бизнес: Учебник. / Под общ. ред. В.В. Полякова и проф. Р.К. Щенина. – М.: Кнорус, 2008. – 688 с.
3. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2010. – 592 с.
4. Приходько С.В. Пахомов А.А., Воловик Н.П. Российские прямые инвестиции за рубежом: основные тенденции и последствия для национальной экономики. – М.: ИЭПП, 2008. – 126 с.
5. Губанов С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция. О формуле развития России // Экономический портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://institutiones.com/general/1129-neo-industrializaciya.html.
6. Россия поднялась на 15-е место по прямым инвестициям за рубеж // Российская бизнес-газета. – 2006. – № 580.
7. International direct investment statistics// Organization for Economic Co-operation and Development. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd.org/document/19/0,3343,en_2649_33763_37296339_1_1_1_1,00.html.
8. Report on G20 trade and investment measures // World Trade Organization. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_e.htm.

pn

Voskresensky V.V.

Postgraduate Student, Department of Management, State University – Higher School of Economics, Specialist in Dealing with Securities, Department of Active Operations, Almaz (Diamond) IFC, Moscow

Evaluation of the Contemporary Russian Experience of Direct Investments

Abstract

The article presents the data on the volume and structure of direct investments abroad carried out by Russian companies in the pre-crisis period. The author specifies the motives of entering the foreign markets and the methods of work that prevailed. Strengths, weaknesses, opportunities and challenges for domestic companies in the field of direct investments are examined. On the whole, the author estimated positively the world market activity of Russian companies. It empowers a positive change in the Russian economy.

Keywords: direct investment, vertical integration, Russian corporations, transnational structures, export of capital, mining, metallurgical enterprise