

8.5. ПРОБЛЕМЫ ПРЯМОГО ЗАРУБЕЖНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В СТРАНЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Мехлис К.А., аспирант кафедры мировой экономики

Экономический факультет Московского государственного университета им. М.В.Ломоносова

В статье рассмотрены современные проблемы прямых зарубежных инвестиций российских компаний в страны Европейского союза в условиях глобализации мировой экономики. Отмечена существенно возросшая роль российских компаний в международном движении капитала, определены основные мотивы и направления зарубежных инвестиций, выявлены зависимости и приведена характеристика прямых зарубежных инвестиций в части достигнутых и потенциальных объемов, стран и отраслей инвестирования. Проанализирована роль государства в инвестиционной активности российских и иностранных компаний.

В эпоху глобализации мировой экономики прямое зарубежное инвестирование способствует более глубокой интеграции Российской Федерации в систему международных экономических отношений, обеспечивая защиту национальных интересов и усиливая ее позиции в мировой экономике.

В целях настоящей статьи принята следующая терминология:

- под прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) понимаются прямые инвестиции, поступающие в страну из-за рубежа;
- под прямыми зарубежными инвестициями (ПЗИ) – прямые инвестиции, направленные из страны за рубеж.

Согласно ежегодно публикуемого Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) Докладу о мировых инвестициях, объем ПЗИ из РФ составил в 2011 г. 67 млрд. долл., превысив соответствующие показатели предыдущих лет (табл. 1).

Таблица 1

**ОБЪЕМ ПЗИ ИЗ РОССИИ
В 2006-2011 гг. [10]**

Регион	Годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Весь мир	1 415,1	2 198,0	1 969,3	1 175,1	1 451,4	1 694,4
РФ, млрд. долл.	23,2	45,9	55,6	43,7	52,5	67,3
Доля РФ, % к общемировому объему ПЗИ	1,6	2,1	2,8	3,7	3,6	4,0

Из данных, приведенных в табл. 1, следует, что российские компании в период 2006-2011 гг. существенно активизировались в части международного движения капитала, увеличив свою долю прямых зарубежных инвестиций в общемировом объеме ПЗИ в 2,5 раза с 1,6% до 4%. В абсолютном выражении российские прямые зарубежные инвестиции выросли в 2,9 раза с 23,2 до 67,3 млрд. долл. Крупные сделки с участием российских корпораций в сфере слияний и поглощений за рубежом, начиная с середины первого десятилетия 2000-х гг., измеряются миллиардами долларов. Причем объем зарубежных инвестиций сопоставим с объ-

емом иностранных инвестиций, поступающим в РФ, что более характерно для развитых стран (по классификации ЮНКТАД).

По объемам иностранных и зарубежных прямых инвестиций РФ входит в первую десятку стран, занимая по итогам 2011 г. 9-е и 8-е места соответственно (табл. 2).

Таблица 2

**ТОР-10 СТРАН ПО ОБЪЕМУ ПИИ И ПЗИ
В 2011 / 2010 гг. [10]**

Место	Млрд. долл.	Страна
Прямые иностранные инвестиции (ПИИ), 11/10 гг.		
1 / 1	227 / 198	США
2 / 2	124 / 115	Китай
3 / 3	89 / 81	Бельгия
4 / 4	83 / 71	Гонконг
5 / 8	67 / 49	Бразилия
6 / 7	64 / 49	Сингапур
7 / 5	54 / 51	Великобритания
8 / 6	54 / 49	Британские Виргинские острова
9 / 10	53 / 43	РФ
10 / 12	41 / 36	Австралия
Прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ), 11/10 гг.		
1 / 1	397 / 304	США
2 / 8	114 / 56	Япония
3 / 12	107 / 40	Великобритания
4 / 4	90 / 77	Франция
5 / 3	82 / 95	Гонконг
6 / 9	71 / 56	Бельгия
7 / 6	70 / 65	Швейцария
8 / 11	67 / 53	РФ
9 / 5	65 / 69	Китай
10 / 7	63 / 59	Британские Виргинские острова

Из табл. 2 следует, что по итогам 2011 г. РФ увеличила объем прямых зарубежных инвестиций по сравнению с 2010 г. на 26% с 53 до 67 млрд. долл., поднявшись в рейтинге на три позиции – с 11-го на 8-е место.

Наибольшее количество российских прямых зарубежных инвестиций направляется в страны Европейского союза (ЕС), что неудивительно, так как именно Евросоюз является крупнейшим торговым партнером РФ: объем взаимной торговли составил в 2011 г. около 400 млрд. долл.

Табл. 3 показывает, что основными получателями российских капиталов в 2011 г. являлись страны и территории, относящиеся к категории офшорных юрисдикций, в которых действует либеральный правовой и налоговый режим:

- Кипр (33%);
- Нидерланды (15%);
- Британские Виргинские острова (6%).

По данным ряда исследований в этих и некоторых других офшорных зонах (Люксембург, Гибралтар и др.) находятся бенефициары порядка 60 тыс. российских компаний. Следует также отметить, что объем прямых зарубежных инвестиций, направляемых в страны Европейского Союза (38,9 млрд. долл. (58%)), значительно превышает объем прямых зарубежных инвестиций в страны Содружества Независимых Государств (СНГ) (4,5 млрд. долл. (7%)), которые также являются традиционными торговыми и экономическими партнерами РФ.

Необходимо учитывать, что инвестиции в офшорные зоны – это «квази-ПЗИ», так как офшоры являются «пунктами транзита» российских капиталов в третьи страны, в т.ч. в другие страны Евросоюза.

Таблица 3

ПЗИ РЕЗИДЕНТОВ РФ ЗА ГРАНИЦУ В 2007-2011 гг. и I-III КВАРТАЛАХ 2012 г.
(ПО ДАННЫМ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РФ – САЛЬДО ОПЕРАЦИЙ) [9]

Млн. долл.

Наименование страны	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г., I-III кв.
1. ВСЕГО по странам, в том числе:	45 897	55 540	43 632	51 886	67 221	37 499
2. Страны ЕС:	32 622	32 121	27 108	36 049	38 911	25 057
Австрия	230	253	458	847	545	1 171
Бельгия	80	49	36	36	61	140
Болгария	168	387	229	286	554	621
Великобритания	2 454	3 886	2 016	1 233	1 520	354
Венгрия	-12	542	1 789	47	-2 722	58
Германия	674	1 860	1 488	1 880	1 227	781
Греция	33	5	32	318	93	40
Дания	-15	16	48	-4	399	222
Ирландия	227	294	-279	1 002	533	264
Испания	259	458	375	490	860	651
Италия	87	295	158	315	406	279
Кипр	14 630	15 480	15 391	18 046	22 400	16 110
Латвия	79	166	78	147	334	182
Литва	57	57	64	49	71	32
Люксембург	497	2 722	784	2 920	1 170	1 550
Мальта	9	32	-1	8	-2	-8
Нидерланды	12 501	4 685	3 377	7 042	9 859	1 388
Польша	28	-50	13	-2	25	-15
Португалия	0	25	24	25	26	20
Румыния	1	25	39	196	-96	0
Словакия	13	29	7	11	20	43
Словения	49	9	2	3	11	15
Финляндия	110	154	185	236	72	5
Франция	257	217	386	335	677	280
Чехия	248	319	142	359	353	193
Швеция	-55	177	256	203	483	632
Эстония	13	29	11	21	32	49
3. Багамы	-285	-89	333	457	394	327
4. Британские Виргинские острова	1 425	3 822	2 305	1 833	4 194	2 646
5. Гибралтар	886	1 311	2 178	-533	1 186	93
6. Страны СНГ	3 474	3 563	3 898	1 268	4 473	1 890
7. США	974	7 265	1 634	1 061	1 658	540
8. Турция	183	272	106	143	1 690	3 667
9. Швейцария	1 404	2 426	1 806	1 750	3 883	208
10. Прочие страны	5 214	4 849	4 264	9 858	10 832	3 071

Примечания: 1. «-» – чистое заимствование, без знака – чистое кредитование

2. Данные представлены в соответствии с принципом активов / пассивов

Таблица 4

ОБЪЕМ ПИИ И ПЗИ ЕВРОСОЮЗА, РФ И ДР. СТРАН В 2007-2011 гг. [10]

Регион / страна	ПИИ, млрд. долл.					ПЗИ, млрд. долл.				
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1. Весь мир	1 976	1 791	1 198	1 309	1 524	2 198	1 969	1 175	1 451	1 694
2. РФ	55	75	37	43	53	46	56	44	53	67
3. ЕС	854	542	357	318	421	1205	958	394	483	562
Австрия	31	7	9	4	14	39	29	10	8	30
Бельгия	93	194	62	81	89	80	221	9	56	71
Болгария	12	10	3	2	2	-	1	-	-	-
Великобритания	196	91	71	51	54	272	161	44	40	107
Венгрия	4	6	2	2	5	4	2	2	1	5
Германия	80	8	24	47	40	171	73	75	109	54
Греция	2	4	2	-	2	5	2	2	1	2
Дания	12	2	4	-	15	21	13	6	3	23
Ирландия	25	-	26	26	13	21	19	27	18	-
Испания	64	77	10	41	29	137	75	13	38	37
Италия	44	-	20	9	29	96	67	21	33	47
Кипр	2	1	3	1	-	1	3	-	1	2
Латвия	2	1	-	-	2	-	-	-	-	-
Литва	2	2	-	1	1	-	1	-	-	-

Регион / страна	ПИИ, млрд. долл.					ПЗИ, млрд. долл.				
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Люксембург	-	11	22	9	18	73	12	8	15	12
Мальта	1	1	1	1	1	-	-	-	-	-
Нидерланды	119	5	36	-	17	56	68	28	55	32
Польша	24	15	13	9	15	5	4	5	5	6
Португалия	3	5	3	3	10	5	3	1	-	13
Румыния	10	14	5	3	3	-	-	-	-	-
Словакия	4	5	-	1	2	1	1	1	-	-
Словения	2	2	-	-	1	2	1	-	-	-
Финляндия	12	-	-	7	-	7	9	5	10	5
Франция	96	64	24	31	41	164	155	107	77	90
Чехия	10	6	3	6	5	2	4	1	1	1
Швеция	28	37	10	-	12	39	31	26	18	27
Эстония	3	2	2	2	-	2	1	2	-	-
4. Багамы	2	2	1	1	2	-	-	-	-	1
5. Брит. Виргинские о-ва	32	52	47	49	54	44	44	35	59	63
6. СНГ (без России)	22	32	27	36	32	14	3	4	9	6
7. США	216	306	144	198	227	394	308	267	304	397
8. Турция	22	20	8	9	16	2	3	2	1	2
9. Швейцария	32	15	29	20	-	51	45	28	65	70

Примечание: 1. «-» – означает величину менее 0,5 млрд. долл.
2. Австрия – название с подчеркиванием означает превышение ПЗИ над ПИИ в 2011 г.

Это подтверждается статистикой ЮНКТАД в части ПЗИ по странам Евросоюза (табл. 4). Так, по данным Центрального банка РФ (ЦБ РФ) ПЗИ в Кипр в 2011 г. составили 22,4 млрд. долл., а по данным ЮНКТАД, все ПИИ в Кипр в 2011 г. находились на уровне 276 млн. долл.

Из анализа данных табл. 4 видна несоразмерность экономик РФ и Евросоюза, так как объемы российских прямых инвестиций значительно уступают показателям Евросоюза, например, по итогам 2011 г. ПИИ в РФ составили 13% от ПИИ в Евросоюз (53 млрд. долл. против 421 млрд. долл.), ПЗИ – 12% (67 млрд. долл. против 562 млрд. долл.). Однако следует отметить, что при увеличении общемировой доли прямых зарубежных инвестиций РФ с 2,1% в 2007 г. до 4,0% в 2011 г. (см. табл. 1) диспропорция экономик РФ и Евросоюза сократилась: если в 2007 г. ПЗИ стран Евросоюза превышали ПЗИ России в 26 раз (1205 млрд. долл. против 46 млрд. долл.), то в 2011 г. соотношение в пользу Евросоюза уменьшилось до 8 раз.

Таблица 5

ХАРАКТЕРИСТИКИ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА РОССИИ, ЕВРОСОЮЗА И МИРА В 2007-2011 гг. [10]

Год	Весь мир	ЕС	РФ	Доля РФ, %	
				от мира	от ЕС
1. ВВП, млрд. долл.					
2007	55 885,941	16 964,039	1 299,703	2,3	8
2011	69 711,938	17 545,911	1 841,119	2,6	10
2. Численность населения, млн. чел.					
2007	6 661,637	496,727	143,295	2,2	29
2011	6 974,036	503,839	142,836	2,0	28
3. ВВП на душу населения, долл.					
2007	8 420	34 152	9 070	108	27
2011	9 998	34 824	12 890	129	37
4. Изменение ВВП, %					
2007	4,0	3,2	8,5	213	266
2008	1,4	0,3	5,2	371	1733
2009	-2,1	-4,3	-7,8	371	181
2010	4,0	2,0	4,0	100	200
2011	2,7	1,5	4,3	159	287

Для того чтобы оценить потенциал прямого зарубежного инвестирования РФ и ЕС, проведем сопоставле-

ние их экономик по некоторым макроэкономическим показателям: размеру валового внутреннего продукта (ВВП), численности населения, ВВП на душу населения, динамике ВВП (табл. 5).

В табл. 5 показана опережающая положительная динамика России по сравнению с миром и Евросоюзом, а именно: ВВП на душу населения в РФ вырос с 9 070 до 12 890 долл., что позволило на 29% превысить среднемировой уровень и снизить отставание от Евросоюза на 10 процентных пунктов – с 27% до 37%. По абсолютному значению ВВП РФ в 2011 г. занимала 6-е место среди всех стран мира – 1841 млрд. долл. Динамика ВВП за период 2007-2011 гг. аналогична динамике ПЗИ: ВВП РФ увеличился с 8% до 10% от ВВП Евросоюза (самой крупной экономики мира – по ВВП Евросоюз опережает и США, и Китай) и с 2,3% до 2,6% от общемирового ВВП.

При сопоставлении объемов ПЗИ и ВВП, представленных в табл. 4 и 5, можно сделать вывод, что в 2007-2011 гг. объемы ПЗИ РФ, увеличиваясь в абсолютном выражении, составляли в среднем 3,5% от ее ВВП, в то время как объемы ПЗИ Евросоюза снижались как в абсолютном выражении, так и относительно его ВВП: в 2007 г. – 7,1%, а в 2011 г. – только 3,2%. Потенциал российских ПЗИ в страны ЕС в долгосрочной перспективе можно оценить в объеме 70-100 млрд. долл. в год (по потенциалу развития экономики РФ до уровня стран ЕС с учетом ежегодных объемов российских ПЗИ в Евросоюз в размере 27,1-38,9 млрд. долл. в год (см. таблицу 3) и размера ВВП в РФ на душу населения – 37% от уровня ЕС).

Таким образом, можно сделать вывод об усилении интернационализации российской экономики и ее возрастающей роли в мировом хозяйстве. С учетом таких присущих стране факторов, как обеспеченность ресурсами, производственный потенциал и размеры территории, РФ имеет возможность стать одним из крупнейших игроков на мировой арене.

Мотивы экспорта капитала из РФ в начале этого процесса (с начала 1990-х гг. до середины 2000-х гг.) отличаются от мотивов вывоза инвестиций из страны сегодня.

На начальном этапе вывоз капитала российским бизнес был в значительной мере обусловлен следующим.

1. Политической неопределенностью и экономической нестабильностью (зарубежное инвестирование в этих условиях было своего рода гарантией сохранности капиталов).
2. Стремлением ряда руководителей крупнейших компаний (являющихся также их собственниками) выйти на международный уровень.
3. Получившим большой размах процессом «отмывания денег» (легализация доходов, полученных незаконным путем).

Сегодня же зарубежное инвестирование стало более осмысленным, и все большее количество крупных и средних отечественных компаний делает его неотъемлемой частью своей стратегии по расширению международной деятельности, что является закономерным ответом вызовам глобализации.

В широком смысле принято выделять следующие финансовые и стратегические цели осуществления зарубежных инвестиций [4, с. 59-60]:

- выход на новые рынки;
- доступ к природным ресурсам;
- повышение эффективности корпоративной деятельности (включая увеличение ее масштаба или экономии на разном образии);
- контроль над стратегическими активами.

Однако цели интернационализации отечественного бизнеса в области экспорта капитала отличаются от целей, которыми руководствуются компании из развитых стран. Эти различия обусловлены, прежде всего, сохраняющейся специализацией компаний из РФ преимущественно на поставках на внешние рынки сырья и низкотехнологичной продукции. Помимо этого, заметное влияние на принятие стратегических решений оказывает субъективный фактор, так как в большинстве ведущих российских компаний ее основной владелец одновременно является ее руководителем.

Так, основными мотивами при инвестировании в страны ЕС российскими компаниями является доступ к новым рынкам с устойчивым платежеспособным спросом, а также доступ к ресурсам (квалифицированной рабочей силе, технологиям), в том числе доступ к более дешевым финансовым ресурсам. Желание контролировать перспективные зарубежные активы у российского бизнеса также присутствует, тогда как стремление повысить с помощью ПЗИ эффективность своей деятельности через снижение трудовых и прочих издержек почти не встречается.

Одной из ключевых причин покупок российскими компаниями зарубежных активов является также увеличение капитализации, которое достигается благодаря нахождению уникальной позиции на рынке или приобретению дополнительных компетенций (получение синергетического эффекта, обеспечивающего увеличение капитализации путем достройки технологических цепочек).

Кроме того, у компаний наблюдается намерение создать благоприятный имидж глобального игрока или же сохраняются мотивы, связанные со страхованием корпоративных активов от возможных посягательств со стороны государства.

Среди внутренних факторов, «выталкивающих» инвестиции российских компаний с внутреннего на зарубежные рынки, следует отметить следующие:

- неблагоприятный для отечественных предпринимателей инвестиционный климат в стране, включая административные барьеры и коррупцию;
- неопределенность перспектив развития экономики в условиях ее сильной зависимости от внешней конъюнктуры на

- энергоснабжение, что, в частности, сдерживает адекватное развитие отраслей, ориентированных на внутренний рынок;
- постепенное исчерпание возможностей доступа к новым активам и ресурсам внутри страны;
- усиливающаяся конкуренция на внутреннем рынке со стороны российских и иностранных компаний, заставляющая искать новые возможности развития на рынках третьих стран.

Что же касается способов осуществления ПЗИ, то на фоне общего (в мировом масштабе) преобладания капиталовложений во вновь создаваемые проекты (greenfield investment) инвестиции российских компаний осуществляют инвестиции в страны ЕС в форме brownfield investment, т.е. капиталовложений в уже существующие предприятия (свыше 2/3 сделок). Преобладание brownfield investment отражает стремление российского бизнеса завоевать позиции, прежде всего в перерабатывающих отраслях, а также предоставляет возможность экономить время и ресурсы для производства конечной продукции, получить прямой доступ к необходимым современным технологиям, ноу-хау, квалифицированным кадрам и передовому опыту.

Инвестиции в форме greenfield investment осуществляются российскими компаниями, как правило, при реализации нефтегазовых проектов (т.е. в добывающей отрасли) в развивающихся странах, а также странах СНГ.

Поскольку типичными мотивами при осуществлении ПЗИ у большинства российских компаний является доступ к рынкам сбыта и ресурсам, для российского бизнеса характерны приобретения в форме полного или частичного поглощения (приобретение контрольного пакета акций) зарубежных компаний, а не слияний или покупки миноритарного пакета.

Структура прямых зарубежных инвестиций из РФ по видам экономической деятельности приведена на рис. 1.

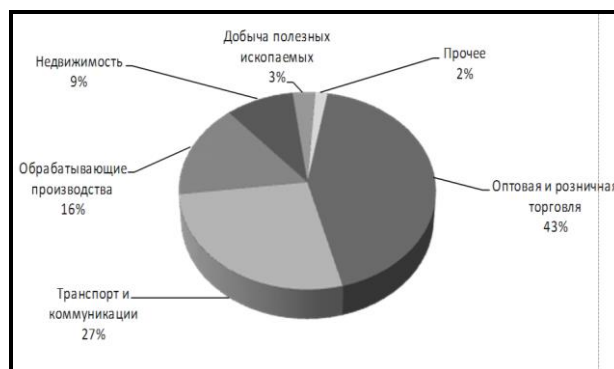


Рис. 1. Прямые зарубежные инвестиции из РФ по видам экономической деятельности [7]

На сегодняшний день отраслевая структура российских ПЗИ определена сферами, в которых РФ обладает наибольшей конкурентоспособностью: нефтегазовая отрасль и металлургия. Кстати, из семи крупнейших российских ТНК в рейтинге крупнейших компаний мира Fortune Global 500 пять компаний относятся к нефтегазовому сектору (табл. 6).

Крупнейшие российские ТНК укрепляют свои позиции на рынках, о чем свидетельствует стабильное поступательное улучшение их позиций в рейтинге Fortune Global 500. Так, «Газпром» поднялся с 50-го (в 2010 г.) на 15-е место (в 2012 г.), став лидером по объему прибыли по итогам 2012 г. Однако постоянная эксплуатация энергетических конкурентных преимуществ российскими нефтегазовыми компаниями на

международных рынках (в первую очередь, на европейском рынке) не способствует развитию других отраслей народного хозяйства нашей страны, особенно перерабатывающих секторов, производящих продукты с высокой добавочной стоимостью, и усугубляет положение РФ в международном разделении труда в качестве сырьевого придатка развитых стран.

Таблица 6

РЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ ТНК ПО ОБЪЕМУ ВЫРУЧКИ [6]

Наименование ТНК	Год					
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
	Место в Fortune Global 500			Выручка, млрд. долл.		
1. Газпром	50	35	15	94,5	118,7	157,8
2. Лукойл	93	69	49	68,0	86,1	111,4
3. Роснефть	211	179	137	34,7	46,3	65,1
4. ТНК-ВР	256	235	198	30,4	36,9	48,9
5. Сбербанк	318	298	304	25,7	32,1	35,5
6. АФК Система	460	342	315	18,8	28,1	34,5
7. Сургутнефтегаз	-	496	430	-	19,7	25,7

В целом за минувшее десятилетие отечественные компании реализовали свои конкурентные преимущества в инвестиционной сфере на международном уровне помимо нефтегазовой и металлургической отраслей пока только в горнодобыче, отчасти – в сфере телекоммуникаций, а также в области транспортных (морских) перевозок и портового хозяйства. Другие же быстроразвивающиеся страны, как, например, Китай и Индия, при покупке активов (особенно в развитых странах) целенаправленно стремятся диверсифицировать область своих интересов, инвестируя, в том числе, в обрабатывающую промышленность, финансовый сектор и в сферу высоких технологий [5, с. 90].

В ряде азиатских стран – Китае, Тайване и др., сохраняются общие ограничения на экспорт капитала, однако эти ограничения постепенно смягчаются по мере улучшения состояния платежного баланса и роста золотовалютных запасов. При этом стимулируется вывоз прямых инвестиций, которые отвечают национальным интересам и приоритетам социально-экономического развития, в частности, содействуют диверсификации экспорта и рационализации критически важного импорта.

Именно то, что уровень диверсификации российских ПЗИ невысок, и обуславливает возникновение основных проблем на современном этапе.

Одной из основных проблем является образ российского инвестора в глазах европейцев – далеко не всегда позитивный. Так кто же он, российский инвестор?

Российских инвесторов можно подразделить на следующие группы:

- крупные (государственные или частные) – хорошо подготовленные, пользуются услугами зарубежных высококвалифицированных бизнес-консультантов, юристов и обладают политической поддержкой правительства;
- мелкие и средние – плохо знают институциональные порядки европейских стран, неадекватно оценивают рыночную среду, отличаются слабой профессиональной подготовкой, вплоть до незнания языка страны-реципиента.

Большая доля российских ПЗИ, как было уже сказано, приходится на ряд крупных компаний, занятых в сфере энергетики, сырьевой и металлообрабатывающей промышленности. Эти отрасли, особенно нефтегазовая, являются стратегическими, а суммы сделок в ней – не-

малыми, поэтому имеющийся образ российского инвестора и создает трудности для самого инвестора вплоть до отмены ранее запланированных сделок.

Так, в 2006 г. не состоялась планы «Газпрома» по приобретению доли британской компании Centrica, занимающейся хранением и поставками газа, из-за сильного противодействия британского правительства, а 2011 г. Еврокомиссия отказала «Газпрому» в покупке 50% Central European Gas Hub – одной из крупнейших газовых бирж в Европе.

Негативный образ российских ТНК во многом создается негативным образом их собственников, который, по мнению большинства иностранцев, складывается из следующих составляющих:

- «темное прошлое» российских олигархов, которое ставит под сомнение возможность перерождения российского бизнеса в «белый», а отношений с инвесторами – в честные и прозрачные;
- получение собственности не благодаря своим знаниям и умениям и выдающимся личным и предпринимательским качествам, а близостью к коррумпированному чиновничеству и применению, по сути, мошеннических и преступных методов получения собственности;
- хорошие отношения с президентом страны руководства ряда успешных российских частных ТНК вызывают опасения европейцев по использованию корпораций в интересах внешней политики РФ.

Для улучшения восприятия своего образа за границей, в том числе, в странах Евросоюза, крупным российским инвесторам необходимо улучшать методы корпоративного управления, предпринимательскую этику и прозрачность компаний, а также накапливать положительный опыт по зарубежному инвестированию.

Вовлеченность малых и средних предприятий в международную деятельность ограничивается, большей частью, странами СНГ. На этих географически и культурно близких рынках сглаживается отсутствие международного опыта и ограниченность ресурсов, а также снижаются риски, связанные с вхождением на рынок.

Для продвижения на европейский рынок мелким и средним инвесторам необходимо:

- приобретать знания и опыт международной деятельности;
- обмениваться опытом с другими представленными на международной арене российскими компаниями;
- при подготовке к выходу на рынок опираться на профессиональную поддержку;
- проводить тщательный анализ рынка;
- особое внимание уделять формированию культуры управления, учитывающей межкультурные особенности.

В настоящее время механизмы продвижения российского бизнеса в ЕС практически не работают. На сегодняшний день это является серьезной и актуальной задачей для отечественного делового сообщества, особенно для малого и среднего бизнеса. При решении этой задачи необходимо содействие государства и активизация предпринимательских кругов.

Сегодня в Брюсселе расширяется активность лоббистов деловых структур стран, не входящих в ЕС. Особую роль играют США и в последнее время Китай.

По данным статистической службы ЕС Евростат, в 2011 г. приток прямых иностранных инвестиций в ЕС составил 270 млрд. долл., из них 138 млрд. долл. (51%) – из США [8].

Американская торговая палата в ЕС (AmCham EU) – влиятельный лоббист. Ее энергичная деятельность способствовала росту оборотов американских компаний. При этом следует обратить внимание на активность аме-

риканских представителей в налаживании и укреплении сотрудничества со структурами ЕС, в т.ч. с Еврокомиссией и Европарламентом. На этом направлении одной из основных задач ставится продвижение экономических интересов при работе над законодательством по регулированию единого европейского рынка.

Представители Китайской Народной Республики за весьма непродолжительный период сумели приобрести должные навыки и приспособиться к очень непросто конкурентной среде в ЕС.

Китайские инвестиции в ЕС устойчиво росли в последние годы, достигнув в 2011 г. 11,6 млрд. долл. (по данным Евростат) [8]. Таких результатов Китаю удалось достичь в основном за счет использования возникших в результате финансового и экономического кризиса в ЕС новых коммерческих возможностей, когда китайские инвесторы приобретали промышленные компании, например, в секторе машиностроения, а также объекты транспортной и коммунальной инфраструктуры.

Представителям интересов КНР значительно труднее работать в Европе, чем защитникам американской стороны. В том числе по политическим причинам особенно проблематичным является их участие в «стратегических активах» ЕС.

С аналогичными сложностями сталкивается и РФ, о чем свидетельствует российский опыт в энергетической сфере. Тем не менее, в отличие от российского бизнеса, китайские предприниматели настойчиво действуют на проблемных для них направлениях, в т.ч. в тесном сотрудничестве с государственными представителями Китая в Бельгии.

Очевидно, что недостаточное использование ресурса отечественного бизнеса отчасти обусловлено структурой российского экспорта и инвестиций, доминированием интересов крупных энергетических компаний на рынке ЕС. Но при действительном стремлении расширять горизонты сотрудничества, особенно инновационного, нельзя не обойтись без серьезной работы по преодолению бюрократических барьеров в Брюсселе и столицах отдельных стран ЕС.

На переговорах на высшем уровне РФ затрагивала тему ущемления прав российского бизнеса. Но это касалось, прежде всего, интересов российских энергетиков и металлургов, а также экспортеров химических удобрений: преимущественно крупных компаний, особенно со значительным государственным участием.

Принимаемое в ЕС законодательство, касающееся энергетической отрасли, также не способствует росту российских ПЗИ. На саммите РФ – ЕС, состоявшемся в декабре 2012 г. в Брюсселе, решение придать обратную силу «третьему энергопакету» – пакету нормативных правовых актов, регулирующих газовую и электроэнергетическую отрасли ЕС и предусматривающему, в частности, разделение вертикально-интегрированных энергетических компаний на добывающие и поставляющие энергоносители, – было названо Президентом РФ В.В. Путиным «неприемлемым». А начавшееся применение новых норм рассматривается РФ как «конфискация российских инвестиций».

В марте 2013 г. в Москве состоялась встреча между Правительством РФ и делегацией от Европейской комиссии во главе с ее председателем Ж. М. Баррозу, в ходе которой была утверждена Дорожная карта энергетического сотрудничества РФ и ЕС до 2050 г. Документ предполагает активное развитие контактов в сфере

энергетики, которые должны увенчаться созданием единого энергетического пространства с интегрированной сетью инфраструктуры и открытыми, прозрачными и конкурентными рынками. В документе прописан график шагов в сфере энергетического сотрудничества, преимущественно в газовой области. На ближайшую перспективу, т.е. до 2020 г., намечены следующие ключевые мероприятия:

- поддержка строительства газопроводов, отвечающих интересам РФ и ЕС;
- обеспечение стабильных поставок российского газа отдельным клиентам ЕС на базе текущих и новых контрактов;
- поддержка перекрестных инвестиций в газовый сектор;
- обмен информацией о политике отдельных стран ЕС, которая может иметь влияние на деятельность российских компаний.

Однако, несмотря на утверждение Дорожной карты энергетического сотрудничества, в ЕС продолжается дискриминационное применение «третьего энергопакета» к российским компаниям, а также не прекращено антимонопольное расследование Европейской комиссии в отношении Открытого акционерного общества (ОАО) «Газпром».

Так, ОАО «Газпром» в 2013 г. зарезервировал 4,7 млрд. долл. на ретроактивные платежи европейским клиентам, потребовавшим от газового концерна снижения цен на газ. В первой половине прошлого года ОАО «Газпром» возвратил клиентам из ЕС около 4,5 млрд. долл. после пересчета сумм газовых контрактов. Итоговая сумма ретроактивных платежей за весь 2012 г. неизвестна. Чистая прибыль ОАО «Газпром» по международным стандартам финансовой отчетности за 2012 г. достигла 38 млрд. долл., выручка – 153 млрд. долл. Годом ранее чистая прибыль концерна составила 44,5 млрд. долл., выручка – 158 млрд. долл. [1].

При этом следует учесть, что данный конфликт происходит на фоне снижения импорта российского газа за счет диверсификации источников и путей доставки энергоносителей, развития альтернативной энергетики и повышения собственной энергоэффективности в ЕС. Доля ОАО «Газпром» на европейском рынке сократилась с 39% в 2000 г. до 27% в 2011 г. Доля же нефтяных доходов в федеральном бюджете РФ, составлявшая 20% в 2000 г., выросла до 50% в 2011 г. [3, с. 117]. Около 2/3 объема российского экспорта обеспечивают сегодня газ, нефть и нефтепродукты, причем на ЕС приходится 80% всего российского экспорта нефти, 70% всего российского экспорта газа и 50% всего российского экспорта угля [2].

Кроме того, длящаяся с 2006 г. «газовая война» с Украиной из-за цены газа, а также давшая о себе знать зимой 2011 г. неспособность ОАО «Газпром» снабдить потребителей газа, в том числе европейских, сильно подрывают авторитет ОАО «Газпром», а, следовательно, и РФ как потенциального инвестора.

Таким образом, с учетом вышеизложенного можно сделать вывод, что вопрос прямого зарубежного инвестирования в страны ЕС чрезвычайно важен и актуален, причем не только для частного капитала, но и для экономики РФ в целом.

Потенциал российских ПЗИ в страны ЕС, который в долгосрочной перспективе можно оценить в объеме 70-100 млрд. долл. в год (по потенциалу развития экономики РФ до уровня стран ЕС по ВВП на душу населения), сможет быть реализован только при активном содействии государства и деловых кругов российских инвесторов.

Адекватная государственная поддержка (нормативно-правовая и институциональная) также будет способствовать количественному и качественному развитию процесса прямого зарубежного инвестирования российских компаний в страны ЕС.

Литература

1. Газпром [Электронный ресурс] : официальный сайт ОАО. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru>.
2. Заявление Председателя Европейской Комиссии Баррозу по завершении встречи Европейская Комиссия – Правительство России 22 марта 2013 г. [Электронный ресурс] / Представительство Европейского союза в России : официальный сайт. URL: http://eeas.europa.eu/delegations/russia/press_corner/all_news/news/2013/20130322_ru.htm.
3. Кулик С.А. Россия – Европейский союз: о развилках «стратегического партнерства» [Электронный ресурс] / С.А. Кулик. – М. : Ин-т современного развития, 2012. URL: http://www.mgimo.ru/alleurope/2006/68/Russia_EU_Kulik.pdf
4. Лучко М.Л. Конкурентные стратегии транснациональных компаний в 90-е гг. XX – начале XXI в. [Текст] / М.Л. Лучко. – М. : ТЕИС, 2004. – 256 с.
5. Пахомов А.А. Инвестиционная деятельность российских компаний за рубежом. Тенденции развития [Текст] / А.А. Пахомов – М. : Дело, 2011. – 448 с.
6. Рейтинг Fortune Global 500 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.money.cnn.com/magazines/fortune/global500/>.
7. Российская Федерация: факты и цифры [Электронный ресурс] : справка М-ва экономического развития РФ. URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/a27fe1004d750c86a0d0bdc05beb4f7e/facts_march2013_f.pdf?MOD=AJPERES.
8. Статистическая служба ЕС Евростат [Электронный ресурс] : официальный сайт. Режим доступа: <http://epp.eu-rostat.ec.europa.eu>.
9. Центральный банк РФ [Электронный ресурс] : официальный сайт. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
10. World investment report 2012: towards a new generation of investment policies / UNCTAD. N.Y., Geneva, 2012. URL: <http://www.unctad-docs.org/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>.

Ключевые слова

Прямые зарубежные инвестиции; прямые иностранные инвестиции; российские транснациональные компании; интернационализация бизнеса; образ российского инвестора в странах Евросоюза; продвижение российского бизнеса в Евросоюзе; законодательные ограничения Евросоюза по регулированию прямых инвестиций.

Мехлис Ксения Анатольевна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы: Европейский союз (ЕС) является крупнейшим торговым партнером Российской Федерации, что предопределяет особую значимость прямого зарубежного инвестирования российских транснациональных компаний в страны ЕС. За последнее десятилетие российские компании увеличили объем прямых зарубежных инвестиций до 50-65 млрд. долл. в год, что обеспечивает РФ место в десятке стран-лидеров по объему зарубежных инвестиций в мире. Глобализация мировой экономики и интернационализация российских компаний требует решения ряда проблем, возникающих при прямом инвестировании российских капиталов в экономику европейских стран. Таким образом, изучение проблем прямого зарубежного инвестирования российских компаний в страны ЕС на современном этапе является актуальным.

Научная новизна и практическая значимость: В статье проанализированы мотивы, направления, объемы и динамика российских прямых зарубежных инвестиций в страны ЕС. Изучены основные проблемы, возникающие у российских компаний, при осуществлении прямых зарубежных инвестиций в страны ЕС. К научной новизне можно отнести сформулированные автором результаты исследования проблем российских зарубежных инвестиций, основанные на информационных, статистических и методических материалах и результатах российских и зарубежных исследований. Практическая значимость заключается в возможности использования результатов исследования автора при прогнозировании направлений прямых зарубежных инвестиций, при оценке потенциальных объемов инвестиций в страны ЕС, при анализе факторов и «узких мест», влияющих на динамику прямых зарубежных инвестиций российских транснациональных компаний.

Заключение: статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к публикации.

Лучко М.Л., д.э.н., профессор Экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова