

УЧРЕЖДЕНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ РАН

Влияние российской инвестиционной экспансии на образ России в Европе

Под редакцией
д.э.н. А.В. Кузнецова

Москва
ИМЭМО РАН
2010

УДК 339.727.24
ББК 65.9(2 Рос)-56
Вли 586

Серия «Библиотека Института мировой экономики и международных отношений»
основана в 2009 году

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ, проект №09-02-00157 а/Р
«Влияние российской инвестиционной экспансии на образ России в Европе»

Под редакцией д.э.н. А.В. Кузнецова

Вли 586

**Влияние российской инвестиционной экспансии на образ России в Европе / Под ред.
А.В. Кузнецова. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 96 с.**

ISBN 978-5-9535-0276-4

Монография представляет собой итоговый результат проекта, выполненного при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Внимание авторского коллектива сконцентрировано на российских прямых инвестициях в Европе, в особенности на экспансии российских транснациональных корпораций. Объектом исследования является их влияние на образ России за рубежом. Несколько глав посвящены детальному анализу российских прямых инвестиций и специфике их имиджа в Центральной и Восточной Европе, Южной Европе, Северной Европе и Великобритании. Особое внимание уделено влиянию инвестиций российских граждан в европейскую недвижимость на образ России.

Книга предназначена для представителей российского политического и научного сообщества, а также для широкой общественности.

Influence of the Russian investment expansion abroad on the Russia's image in Europe

The monograph is the final result of a project supported by the Russian Foundation for Humanities. The authors' attention is focused on Russian direct investments in Europe, especially on the Russian transnational corporations' expansion. The subject of the research is its influence on the Russian image abroad. Several chapters are devoted to the detailed analysis of Russian direct investments and specifics of their image in Central and Eastern Europe, Southern Europe, Northern Europe and the United Kingdom. Special emphasis is placed on influence of Russian citizens' investments in European real estate on the image of Russia.

The study is recommended to the Russian political and scientific community, as well as to the public at large.

Публикации ИМЭМО РАН размещаются на сайте <http://www.imemo.ru>

ISBN 978-5-9535-0276-4

© ИМЭМО РАН, 2010
© Коллектив авторов, 2010

Оглавление

Введение	4
Глава 1. Изучение в европейских странах российских прямых инвестиций и транснациональных корпораций.....	8
Глава 2. Масштабы российской инвестиционной экспансии в Европе	19
Глава 3. Центральная и Восточная Европа как территория вложений из России	29
Глава 4. Образ российских инвестиций в Южной Европе	58
Глава 5. Особенности имиджа российских инвесторов в Северной Европе.....	74
Глава 6. Негативное восприятие российского бизнеса в Великобритании	81
Глава 7. Российские капиталовложения в европейскую недвижимость: удар по имиджу страны?	88
Заключение	95

Введение

В последние годы российские ученые опубликовали немалое количество работ, посвященных самым разным аспектам формирования образа России за рубежом. Такая активность стала закономерной реакцией на дефицит научных знаний об особенностях воздействия неадекватного имиджа страны на мирохозяйственные связи России, эффективность внешней политики страны и т.п. Вместе с тем в большинстве исследований по-прежнему сохраняется чрезмерный, на наш взгляд, акцент на анализе действий российских властей, специфике отдельных направлений государственной политики¹.

Безусловно, роль частного сектора, прежде всего транснационального бизнеса, также влияющего на формирование представлений о России за рубежом, в исследованиях российских экспертов не игнорируется². Однако стремительно растущая в условиях глобализации роль транснациональных корпораций (ТНК) требует более детального анализа зарубежной экспансии крупных российских компаний, тем более что в 2000-е годы наблюдался настоящий бум отечественных прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

С одной стороны, ТНК все чаще начинают определять лицо страны, где базируются их головные штаб-квартиры. Более того, транснациональный бизнес уже давно перерос узкие рамки внешнеторговой и инвестиционной деятельности, постоянно вмешиваясь в процессы регулирования развития мировой экономики. Относительно новым для России явлением стал экспорт ПИИ, не связанных с интернационализацией производства товаров или услуг, когда значительные капиталовложения осуществляют физические лица, среди прочего приобретающие объекты заграничной некоммерческой недвижимости. Поскольку эти люди (крупные бизнесмены, чиновники и т.п.) чаще всего представляют влиятельные слои общества, их активность за рубежом также воздействует на образ всей России.

С другой стороны, экономический успех ТНК в свою очередь нередко зависит от сложившегося за рубежом образа страны их происхождения. Во-первых, негативный имидж России служит стимулом для создания в некоторых государствах политических барьеров на пути капиталовложений российских компаний. При этом культивируемые в обществе страхи перед российской экспансией могут использоваться местными компаниями даже как элемент недобросовестной конкурентной практики. Во-вторых, еще в 60-70-е годы в рамках поведенческих концепций западные экономисты показали важную роль психологических и социокультурных факторов, которые нередко приобретают не меньшее значение, чем сугубо хозяйственные соображения о целесообразности тех или иных действий компании³. Лишь в середине 2000-х годов это стало учитываться российскими экономистами при сравнении реального инвестиционного климата страны с ее фактическим имиджем у иностранных компаний-инвесторов⁴. Более того, очень быстро идея улучшения инвестиционного

¹ См., например: Формирование позитивного имиджа России через взаимодействие с многосторонними международно-политическими институтами / Отв. ред. В.Г. Барановский. – М.: ИМЭМО РАН, 2008; Социально-экономическое и политическое развитие в России (взгляд из Европы) / Под ред. В.П. Гутника и А.В. Авиловой. – М.: ИМЭМО РАН, 2009 и ряд других монографий, а также отдельных статей.

² См.: Соловьев Э.Г. Российский бизнес в формировании имиджа России за рубежом // Имидж России в СМИ и общественном мнении Запада / Отв. ред. Э.Г. Соловьев. – М.: ИМЭМО РАН, 2008.

³ Подробнее см., например: Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. – М.: КомКнига, 2007. С. 36-42.

⁴ Эта проблема впервые детально рассмотрена в: Шаститко А., Яковлева Е. Инвестиционный имидж России // МЭ и МО. 2006. №9. С. 25-31.

имиджа России захватила умы высокопоставленных российских чиновников⁵. Однако не менее важно мнение о России и ее национальном бизнесе, которое складывается у контрагентов российских ТНК, когда последние сами выступают в качестве зарубежных инвесторов. Эта тема пока остается вне поля зрения большинства экспертов и политиков – например, в 79-страничной Концепции программы улучшения инвестиционного имиджа России поддержке продвижения инвесторов за рубежом уделено меньше одной страницы, причем ни слова не говорится о их собственной роли в формировании образа страны⁶. Вместе с тем российские ТНК и другие прямые инвесторы могут как существенным образом улучшить, так и ухудшить образ России в отдельных зарубежных странах, что скорее всего отразится и на условиях дальнейшего осуществления там российских ПИИ.

Выбор нами Европы для детального анализа российских прямых инвестиций объясняется как ключевой ролью данного региона для заграничной экспансии российского капитала (что позволяет наиболее полно изучить проблему взаимосвязи экспорта ПИИ и формирующегося за рубежом образа нашей страны), так и попыткой оценить перспективы создания подлинно общеевропейского экономического пространства – реального наполнения красивой идеи о «Европе без границ». При этом авторский коллектив осознанно отошел от наиболее распространенного ограничения анализа инвестиционных связей России лишь капиталовложениями, направляемыми в Европейский Союз (ЕС). Во-первых, ЕС постоянно расширяется. Лишь в 2004 г. членами ЕС стали 8 государств Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), а также Мальта и Кипр (причем последний занимает особое место в трансграничных потоках капитала российского происхождения). При этом степень вовлеченности «новых» членов ЕС в процессы европейской экономической интеграции до сих пор по ряду аспектов меньше, чем у Швейцарии и Норвегии, которые пока не вступают в Евросоюз главным образом по внутривнутриполитическим мотивам. Позднее вступление в ЕС Болгарии и Румынии (в 2007 г.) также заметно отразилось на ПИИ, в том числе из России. Наконец, весьма вероятно вступление в ближайшие годы в ЕС Хорватии, а к 2025-2030 гг. и многих других западнобалканских государств, что уже сейчас учитывается в стратегических планах некоторых ТНК. Однако даже на Украине, которая, на наш взгляд, вряд ли когда-нибудь станет членом ЕС, восприятие российских инвесторов и в целом России искажается усилиями разных политических сил по интеграционному сближению Украины с ЕС. Во-вторых, логика поэтапной интернационализации бизнеса, впервые открытая представителями Уппсальской научной школы⁷, не позволяет рассматривать европейский вектор инвестиционной экспансии российских ТНК без его ключевого элемента – Украины и Белоруссии. Безусловно, многие отечественные фирмы вследствие ярко выраженного «эффекта соседства» при осуществлении ПИИ будут долго ограничиваться странами СНГ⁸. Вместе с тем для некоторых российских ТНК Украина и Белоруссия уже стали стартовым полигоном

⁵ См., например: *Набиуллина Э.* Имидж России и инвестиционная политика // Советник Президента. 2008. №55; *И. Шувалов:* Россия будет менять свой инвестиционный имидж // РБК. 12.02.2010.

⁶ Концепция программы улучшения инвестиционного имиджа России за рубежом. – М., 2007 (<http://www.economy.gov.ru>).

⁷ См.: *Johanson J., Wiedersheim-Paul F.* The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases // Journal of Management Studies. 1975. October. P. 305-322; *Johanson J., Vahlne J.-E.* The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments // Journal of International Business Studies. 1977. Spring-Summer. P. 23-32.

⁸ Подробнее см.: *Кузнецов А.* Прямые иностранные инвестиции: «эффект соседства» // МЭ и МО. 2008. №9. С. 40-47.

для дальнейшей инвестиционной экспансии за пределы СНГ – прежде всего в другие европейские государства.

Представленная монография является итоговым результатом одноименного двухлетнего исследовательского проекта сотрудников Центра европейских исследований ИМЭМО РАН, выполненного при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №09-02-00157 а/Р). Первая глава книги посвящена восприятию в европейских странах российских прямых капиталовложений и крупных российских ТНК как главных российских инвесторов в регионе. В этой главе наш анализ в основном сосредоточен на научных публикациях (в том числе в Интернет-изданиях), поскольку новизна феномена российских ТНК предопределила преимущественное освещение российских ПИИ именно представителями экспертного сообщества. При этом наиболее обширная библиография по российским прямым инвестициям за рубежом (свыше 60 работ) позволит читателю лучше ориентироваться в нарастающем вале научных публикаций по данной теме. Вместе с тем в следующих главах нами оценивались и некоторые характерные высказывания, например, во влиятельных СМИ ряда европейских стран. Вторая глава дает обзор масштабов и динамики, географической и отраслевой структуры российских ПИИ в Европе, который позволяет понять предпосылки воздействия российской инвестиционной экспансии на образ всей России в Европе. Особое внимание уделяется новейшим тенденциям, связанным с последствиями глобального финансово-экономического кризиса. В третьей-шестой главах более детально исследуется специфика важных с точки зрения российской инвестиционной экспансии европейских регионов. При этом анализ информации (в основном за 2006-2008 гг.) о приобретениях российских инвесторов и их проектах «с нуля» во всех странах Центральной и Восточной Европы (глава 3), Южной Европы (глава 4), Северной Европы (глава 5) и отдельно Великобритании (глава 6) ведется с учетом общего места соответствующих государств в международном движении ПИИ. Это позволило выявить разный характер взаимного влияния образа России в целом и восприятия российской инвестиционной экспансии в зависимости от роли России в притоке ПИИ в ту или иную европейскую страну. Последняя глава посвящена наименее изученному вопросу российской инвестиционной экспансии в Европе – капиталовложениям в недвижимость, причем именно этот вид ПИИ оказывает непропорционально большое влияние на образ России.

И во второй, и в последующих главах стояла задача представить наиболее характерные особенности российской инвестиционной экспансии и ее воздействия на образ России, а не достичь максимально полного описания конкретных сделок российских инвесторов. Именно поэтому, кстати, не проводилось отдельное – за пределами главы 2 – рассмотрение нескольких важных стран-получателей ПИИ российских ТНК, таких как Германия, Франция, Австрия или Швейцарии (тем более что основные масштабы капиталовложений обеспечили всего несколько российских ТНК). Такого рода исследования постоянно ведутся в Центре европейских исследований ИМЭМО РАН⁹, что позволило ему занять заметные позиции в мире по изучению данной темы.

⁹ См., например: Кузнецов А. Два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюз и СНГ // МЭ и МО. 2006. №2. С. 95-102; Кузнецов А. Структура российских прямых капиталовложений // МЭ и МО. 2007. №4. С. 69-76; Кузнецов А.В. Российские прямые инвестиции в странах ЕС // Современная Европа. 2007. №1. С. 37-50; Кузнецов А., Четверикова А. Проблемы российско-прибалтийских экономических связей // МЭ и МО. 2009. №7. С. 73-81; Кузнецов А.В. Сложность учета российских прямых инвестиций за рубежом // Вестник Федерального государственного учреждения Государственная регистрационная палата при Минюсте РФ. 2009. №2. С. 47-51; Четверикова А.С. Российский частный бизнес в Белоруссии // Современная Европа. 2009. №1. С. 75-86; Четверикова А.С. Российская металлургия:

Учитывая пионерный характер многих научных изысканий по российским ТНК, с самого начала авторский коллектив ставил цель не просто изолированного решения в рамках проекта РГНФ поставленных исследовательских задач, но и немедленного использования получаемых в ходе проекта результатов для более глубокой разработки параллельных направлений анализа. В частности, в 2009 г. в рамках проекта РГНФ было проведено детальное изучение годовой и финансовой отчетности 40 ведущих российских нефинансовых ТНК и 5 крупнейших отечественных банков с зарубежными дочерними структурами в Европе. Уже в ноябре-декабре того же года полученные результаты позволили Центру европейских исследований ИМЭМО РАН принять участие в международной исследовательской программе «Глобальные игроки с развивающихся рынков», инициированной Центром изучения международных инвестиций при Колумбийском университете (США)¹⁰. В 2010 г. на основе выявленных при реализации проекта РГНФ методологических проблем анализа российских ТНК руководителем проекта была подготовлена теоретическая научная статья для авторитетного журнала ЮНКТАД «Транснациональные корпорации», где пока российские ПИИ рассматриваются крайне эпизодически¹¹. У участников проекта есть и дальнейшие планы использования результатов проекта РГНФ для развития новых направлений анализа российских капиталовложений за рубежом, причем что особенно примечательно – широкое обнародование полученных данных непосредственно может влиять на инвестиционный имидж России.

Авторский коллектив монографии:

введение, главы 1, 2 и 7 (в соавторстве), заключение – д.э.н. А.В. Кузнецов,
глава 3 – к.э.н. А.С. Четверикова,
глава 4 – к.э.н. А.В. Авилова,
глава 5 – к.э.н. А.М. Волков,
глава 6 – к.э.н. А.В. Щедрин,
глава 7 (в соавторстве) – А.В. Гутник.

инвестиции в Европу // Вестник Федерального государственного учреждения Государственная регистрационная палата при Минюсте РФ. 2009. №3. С. 78-82 и ряд других публикаций.

¹⁰ См.: Кузнецов А.В., Четверикова А.С. Российские транснациональные корпорации продолжают зарубежную экспансию даже в условиях мирового кризиса / Russian multinationals continue their outward expansion in spite of global crisis. – М.: ИМЭМО РАН / Vale Columbia Center on Sustainable Development, 2009.

¹¹ См.: Kuznetsov A. V. Urgent tasks for research on Russian TNCs // Transnational Corporations. 2010. №3. P. 81-95.

Глава 1. Изучение в европейских странах российских прямых инвестиций и транснациональных корпораций

Интенсивность исследования российских транснациональных корпораций (ТНК) во многом повторяет динамику экспорта прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из России. Так, по данным ЮНКТАД, к концу 1999 г. накопленная сумма российских ПИИ не достигала даже 10 млрд. долл., что составляло 0,14% мирового объема аккумулированных на тот период ПИИ¹. При этом лишь несколько российских компаний можно было отнести к числу полноценных ТНК. Более того, если «ЛУКОЙЛ» развивался по модели «классической» ТНК (крупнейшая нефтяная компания России инвестировала за рубежом в добычу углеводородов и их переработку), то государственный «Совкомфлот» и тогда еще не поглощенное им частное морское пароходство «Новошип» являлись типичными псевдо-ТНК, чьи масштабные зарубежные активы представляли собой торговые суда, выведенные под «дешевые» флаги Кипра и др. Соответственно и российские ТНК, их прямые инвестиции в профильные зарубежные предприятия не привлекали особо внимания экспертов.

Куда более актуальной в 90-е годы представлялась проблема нелегального бегства капитала из России. О причинах, масштабах, механизмах, возможных методах борьбы с утечкой капитала из переживающей трудный трансформационный период страны писали и ученые², и журналисты. В то же время о российских ТНК говорилось в единичных научных публикациях. Пожалуй, лишь в нашей стране в 90-е годы предпринимались попытки исследовать сколько-нибудь подробно феномен легальных отечественных ПИИ – А.С. Булатов анализировал трансформацию советской модели экспорта ПИИ³, а Ю.Б. Винслав и его коллеги пытались изучить возможности формирования ТНК в рамках СНГ на базе сохранявшихся после распада Советского Союза производственных связей⁴.

За рубежом речь шла в основном о рассмотрении феномена ТНК из социалистических стран в целом. Еще в 80-е годы британские ученые выделили так называемые «красные» ТНК⁵, а в 90-е годы эксперты периодически обращались к теме их возможной адаптации к новым условиям⁶. Насколько неадекватно многие западные

¹ См.: World Investment Report 2010 (<http://www.unctad.org>). Annex table 4.

² При этом данная проблема рассматривалась не только российскими учеными (см., например: *Абалкин Л.* Бегство капитала: природа, формы, методы борьбы // *Вопросы экономики*. 1998. №7. С. 33-41; *Григорьев Л.М.* Бегство капитала // *Обзор экономической политики в России за 1999 год* / Бюро экономического анализа. – М.: ТЕИС, 2000. С. 347-372), но и их зарубежными коллегами, хотя в большей степени североамериканскими (см., например: *Sicular T.* Capital Flight and Foreign Investment: Two Tales from China and Russia // *World Economy*. 1998. №5. P. 589-602; *Loungani P., Mauro P.* Capital Flight from Russia // *World Economy*. 2001. №5. P. 689-706).

³ См., например: *Булатов А.С.* Российские предпринимательские инвестиции за рубежом // *Экономика внешних связей России* / Под ред. А.С. Булатова. – М.: БЕК, 1995. С. 495-527; *Булатов А.С.* Вывоз капитала из России и концепция его регулирования. – М.: МОНФ, 1997; а также самые известные на Западе работы этого автора: *Bulatov A.* Russian direct investment abroad – main motivations in the post-Soviet period // *Transnational Corporations*. 1998. №1. P. 69-82; *Bulatov A.* Russian direct investment abroad: history, motives, finance, control and planning // *Economics of Planning*. 2001. №3. P. 179-194.

⁴ См.: *Винслав Ю., Хуснутдинов М., Пухова Е., Ухин А.* К развитию постсоветских транснациональных корпораций (фактология, аналитика, предложения) // *Российский экономический журнал*. 1999. №11-12. С. 12-21.

⁵ См.: *Red Multinationals or Red Herrings? The Activities of Enterprises from Socialist Countries in the West* / Ed. by G. Hamilton. – L., 1986.

⁶ См.: *King R., Hill M., Cornforth J.* From “red multinationals” to capitalist entrepreneurs? // *European Journal of Marketing*. 1995. №13. P. 6-22.

специалисты понимали в 90-е годы потенциальные направления российской инвестиционной экспансии, свидетельствуют работы двух довольно известных экономистов, которые к этой теме ни разу больше не обращались, когда действительно начался настоящий бум российских ПИИ. Так, еще в 1995 г. американский экономист болгарского происхождения Д. Еленков посвятил большую статью условиям развития российских ТНК в сфере авиационной и ракетно-космической промышленности⁷. Этот автор стремился развеять ряд стереотипов американских бизнесменов, в том числе о неспособности российских компаний в ближайшие 15-20 лет начать инвестиционную экспансию за рубежом, однако выбор отрасли оказался явно неудачным – она до сих пор не представлена ни одним крупным российским инвестором за рубежом. При этом к числу основных барьеров можно отнести объективно ограниченный перечень возможных объектов для осуществления российских ПИИ. Так, до сих пор РКК «Энергия» имеет лишь две крупных зарубежных дочерних структуры – совместное предприятие «Аэлита» в Казахстане, организованное после закрытия проекта «Энергия-Буран», и зарегистрированное на Каймановых островах общество с ограниченной ответственностью «Sea Launch» для развития в США и на тихоокеанской платформе многонационального проекта «Морской старт». Дополнительным препятствием выступают политические барьеры, которые также не учитывал Д. Еленков – например, «НПО Машиностроения» не планирует расширять свой опыт зарубежного производства по причине крайне неоднозначных оценок влияния совместного предприятия по выпуску боевых ракет в Индии «BrahMos» на перспективы российского экспорта вооружений. Второй автор, которого имеет смысл упомянуть, – французский исследователь В. Андресф, опубликовавший в начале 2000-х годов пару статей о неспособности «красных» ТНК выжить в нормальной рыночной среде. Вероятность появления многочисленных мощных ТНК в постсоциалистических странах этот ученый не рассматривал, ошибочно предполагая, что российский бизнес пойдет по пути интернационализации новых конкурентоспособных отраслей, причем по масштабам ПИИ страна будет заметно отставать от азиатских новых индустриальных стран и крупнейших государств Латинской Америки⁸.

В первой половине 2000-х годов начинается новый этап изучения российских ПИИ, причем основной центр научного анализа российской зарубежной экспансии перемещается в Европу. Такой сдвиг вполне объясним ростом интереса в странах-получателях инвестиций к неожиданно появившемуся новому источнику: ведь в этот период наблюдался стремительный рост накопленной суммы российских прямых капиталовложений за рубежом (в 2004 г. показатель превысил 100 млрд. долл., а удельный вес России приблизился к 1% мирового объема экспортированных ПИИ⁹), который в основном происходил как раз за счет европейских стран. Наиболее крупный исследовательский центр формируется на базе Панъевропейского института в Турку (Финляндия), причем его руководитель – профессор К. Лиухто – не только самостоятельно и вместе с коллегами занимается изучением нового феномена российских

⁷ См.: *Elenkov D.* Russian aerospace MNCs in global competition: Their origin, competitive strengths and forms of multinational expansion // *Columbia Journal of World Business*. 1995. №2. P. 66-78.

⁸ См.: *Andreff W.* The new multinational corporations from transition countries // *Economic Systems*. 2002. P. 371-379; *Andreff W.* The newly emerging TNCs from economies in transition: a comparison with Third World outward FDI // *Transnational Corporations*. 2003. №2. P. 73-118. В свежих работах В. Андресфа по экономике спорта упоминаются покупки британских клубов российскими «олигархами», однако они не связываются с какими-либо аспектами российской инвестиционной экспансии.

⁹ По данным ЮНКТАД, которые опираются на статистику платежного баланса Центрального банка РФ.

ТНК¹⁰, но и привлекает к сотрудничеству других европейских исследователей. Среди них особо можно выделить работающего в ЮНКТАД венгерского экономиста К. Калотая¹¹, а также германского ученого А. Хайнриха¹².

В те же годы продолжались исследования зарождающихся российских ТНК в России, однако в основном внимание экспертов было сосредоточено на сырьевых компаниях. В частности, С.П. Перегудов (ИМЭМО РАН) детально изучал крупнейшую отечественную компанию-инвестора «ЛУКОЙЛ», в том числе в рамках более широкого анализа российского корпоративизма¹³, а Г.Ю. Боярко (Томский политехнический университет) впервые в мире сделал обзор российских ПИИ в сырьевых секторах, остановившись подробнее на таких ТНК, как «Газпром», «Итера», «ЛУКОЙЛ», «ЮКОС», «АЛРОСА», «РУСАЛ», «Норильский никель»¹⁴.

Тем не менее именно работы К. Лиухто и П. Вахтра легли в 2006 г. в основу параграфа по российским ТНК в очередном Докладе о мировых инвестициях ЮНКТАД, посвященном компаниям-инвесторам из развивающихся и постсоциалистических стран, а также специального приложения, подготовленного заранее (в декабре 2005 г.)¹⁵. В частности, тогда отмечалось, что российские ПИИ стремительно выросли, несмотря на отсутствие сколько-нибудь существенной государственной поддержки (идея о «руке Кремля» и роли «олигархов» во внешней политике России появится на Западе ближе к концу второго срока президентства В. Путина по мере укрепления позиций России в мире после очевидных промахов времен Б. Ельцина¹⁶). Господство среди российских инвесторов крупных конгломератов при почти полном отсутствии ПИИ,

¹⁰ См., например: *Liuhto K.* Russian gas and oil giant conquer markets in the west: evidence on the internationalization of Gazprom and Lukoil // *Journal of East-West Business*. 2001. №3. P. 31-72; *Liuhto K., Jumpponen J.* International activities of Russian corporations – where does Russian business expansion lead? // *Russian Economic Trends*. 2001. №3-4. P. 19-29; *East Goes West – the Internationalization of Eastern Enterprises* / Ed. by K. Liuhto. – Lappeenranta: Lappeenranta University of Technology, 2001; *Pelto E., Vahtra P., Liuhto K.* Cyp-Rus investment flows to Central and Eastern Europe // *Electronic Publications of Pan-European Institute*. 2003. №2; *Vahtra P., Liuhto K.* Expansion or Exodus? – Foreign operations of Russia's largest corporations // *Electronic Publications of Pan-European Institute*. 2004. №8; *Zashev P.* Russian investments in Lithuania – politics, business, corporate culture // *Electronic Publications of Pan-European Institute*. 2004. №10.

¹¹ См., например: *Kalotay K.* Outward foreign direct investment and governments in Central and Eastern Europe: the cases of the Russian Federation, Hungary and Slovenia // *Journal of World Investment*. 2002. №2. P. 267-287; *Kalotay K.* Will foreign direct investment take off in the Russian Federation? // *Journal of World Investment and Trade*. 2004. №1. P. 119-138.

¹² См., например: *Heinrich A.* Large corporations as national and global players: the case of Gazprom // *Explaining Post-Soviet Patchworks: Actors and Sectors in Russia between Accommodation and Resistance to Globalization* / Ed. by K. Segbers. – Ashgate, 2001. P. 97-115; *Heinrich A.* Internationalization of Russia's Gazprom // *Journal of East European Management Studies*. 2003. №1. P. 46-66.

¹³ См., например: *Peregudov S.* Large corporations as national and global players: the case of Lukoil // *Explaining Post-Soviet Patchworks: Actors and sectors in Russia between accommodation and resistance to globalization* / Ed. by K. Segbers. – Ashgate, 2001. P. 116-135; *Перегудов С.П.* Корпорации, общество, государство: эволюция отношений. – М.: Наука, 2003.

¹⁴ См.: *Боярко Г.Ю.* Российские транснациональные минерально-сырьевые компании // *Минеральные ресурсы России. Экономика и управление*. 2002. №3. С. 66-74 (параллельно текст на английском).

¹⁵ См.: *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development* / UNCTAD. – N.Y., Geneva, 2006; *Case study on outward foreign direct investment by Russian enterprises* // *Expert Meeting on Enhancing the Productive Capacity of Developing Country Firms through Internationalization*. – Geneva, 5-7 December 2005. Item 3 of the provisional agenda (<http://www.unctad.org>).

¹⁶ Все начиналось с публикаций в известных СМИ (см., например: *Independent*. 27.04.2006). Среди первых научных статей на эту тему см.: *Duncan P.J.S.* 'Oligarchs', Business and Russian Foreign Policy: from El'tsin to Putin // *University College London, School of Slavonic and East European Studies. Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe – Economics Working Paper*. 2007. №83 (October).

осуществленных малыми и средними компаниями, объяснялось финскими экспертами ограниченностью финансовых ресурсов последних, отсутствием опыта ведения бизнеса за рубежом и долгое время существовавшими валютными ограничениями со стороны государства. Такое объяснение было явно более выгодным для имиджа России, нежели возникшая в 2004 г. у К. Калотая гипотеза о двухсекторном характере экономики нашей страны – ориентированных на экспорт сырьевых империях «олигархов», способных к экспорту ПИИ, и остальной России, якобы нищей и неконкурентоспособной¹⁷. При этом финские эксперты в качестве основных мотивов российских ПИИ выделяли такие традиционные для любых ТНК, как укрепление рыночных позиций, расширение зарубежных рынков сбыта, контроль за трансграничными цепочками создания добавленной стоимости, обеспечение доступа к сырью и др. Взвешенная оценка была дана отраслевой структуре российских ПИИ: на фоне доминирования нефтегазовых и металлургических ТНК отмечалось наличие компаний, представляющих самые разные сектора обрабатывающей промышленности и сферы услуг. Подчеркивая повышенную роль СНГ, финские эксперты справедливо отмечали, с одной стороны, стратегический характер инвестиций в электроэнергетику и добычу сырья, а с другой стороны, признавали комфортность постсоветских стран для начала интернационализации бизнеса большинством российских фирм.

Однако даже работы Панъевропейского института, несмотря на их публикацию преимущественно на английском языке, более того – в сети Интернет (финские ученые основали зарегистрированное издание «*Electronic Publications of Pan-European Institute*», ISSN 1795-5076), в целом остались для западного экспертного сообщества и делового мира почти не замеченными. Это объясняется спецификой системы научных журналов в ведущих странах Запада. Если в России многие издательства выпускают лишь несколько наименований, то за рубежом доминируют крупные издательские дома с многолетней историей, которые ради наращивания сбыта продукции лоббируют интересы своих нескольких десятков журналов. Одним из средств продвижения данных товаров на рынке стала разработка так называемых индексов цитирования, перед которыми в последнее время ряд российских ученых стал испытывать какой-то сверхъестественный пиетет. В целом западная система куда менее прозрачна чем пресловутый российский перечень изданий ВАК. Например, сейчас двумя ключевыми системами цитирования являются «*Scopus*» (проект запущен компанией «*Elsevier*» в 2004 г. и перечень журналов стремительно расширяется) и семейство баз «*Web of Science*» (начало создаваться в 60-е годы коммерческой организацией «*Institute for Scientific Information*», которая ныне растворилась в структурах компании «*Thomson Reuters*»)¹⁸. При этом два перечня журналов в значительной мере не пересекаются¹⁹, к тому же у некоторых изданий в отдельных базах сильно различаются индексы цитирования. Это вполне объяснимо, учитывая наличие «кластеров» научных журналов по отдельным узким направлениям исследований. Если в новую для него базу данных пытаются включить один журнал, то ссылки на него будут единичными и его место будет более чем скромным. Напротив, если перечень расширяется сразу за счет десят-

¹⁷ См., например: Kalotay K. The Late Riser TNCs: Outward FDI from Central and Eastern Europe // New Europe 2020. 28 August 2004. Turku (<http://www.tukkk.fi/pei/NewEurope/SessionA1/Kalotay.pdf>); Kalotay K. Outward Foreign Direct Investment from Russia in a Global Context / Expansion or Exodus. Why Do Russian Corporations Invest Abroad? – N.Y.: The International Business Press, 2005. P. 9-22.

¹⁸ При этом совершенно не ясно, почему российская ВАК сделала предпочтение исключительно в пользу второй, ведь многие журналы там банально не удовлетворяют критерию ВАК, беря деньги за публикацию автора (например, «*World Economy*» – 20 фунтов стерлингов, то есть более 1 тыс. руб.).

¹⁹ См.: Norris M., Oppenheim Ch. Bibliometric Databases – Scoping Project. – Loughborough: Loughborough University, 2006.

ка журналов из одного «кластера», то уже за счет взаимного перекрестного цитирования они автоматически заметно поднимут свой импакт-фактор в новой для них базе данных. С созданием Российского индекса национального цитирования (на сайте <http://www.elibrary.ru>) эта проблема отразилась со всей очевидностью, только речь идет уже не о тематическом, а о языковом «кластере» – наиболее известные российские экономические журналы («Вопросы экономики», «МЭ и МО» и др.) заметно обгоняют по импакт-фактору многие второразрядные западные журналы, которые в базах данных компаний «*Thomson Reuters*» или «*Elsevier*», напротив, недостижимо впереди любого российского издания.

Западные исследователи в основной своей массе осведомлены по крайней мере в общих чертах о базовых принципах своей системы цитирования. Однако это не означает, что они стремятся ее переделать – большинство ученых просто приспосабливается, тем более что это обеспечивает им как широкую читательскую аудиторию, так и научное признание, хорошую преподавательскую карьеру и т.д. Так появляются цитаты не на важные для развития пионерного направления работы, а на имеющие хотя бы некоторое отношение к теме публикации в наиболее цитируемых журналах в базе данных, принятой в данном «кластере» исследователей. Наверное, самой показательной является статья 2009 г. (к тому моменту по российским ТНК появилось уже свыше сотни серьезных научных публикаций) отставного индийского бригадного генерала Д. Сети, который смог получить во второразрядном университете США степень *PhD*. В своей статье в британском журнале «*European Management Journal*» (с довольно высоким импакт-фактором) на основе популярной сейчас гипотезы авторитетного специалиста по ТНК А. Рагмана сравнивается география ПИИ из четырех стран «модной» группы БРИК. Следует признать, что Д. Сети активно цитирует довольно известные работы по общим проблемам прямого инвестирования и развития ТНК из не менее известных американских журналов «*Journal of International Business Studies*», «*International Business Review*» и «*Journal of International Management*». Иначе говоря, все «библиографические» формальности им соблюдены – правда, по российским ТНК, которым посвящена значительная часть статьи отставного генерала, у него лишь один источник, причем это статья из «*Wall Street Journal*»²⁰.

Особенно на ниве игнорирования российских и даже восточноевропейских работ (а эксперты из бывших социалистических государств часто владеют русским языком и неплохо разбираются в экономических реалиях современной России) преуспели эмигранты из нашей страны. Именно им принадлежат наглые заявления о своем приоритете, если им удастся первыми опубликовать на английском языке (желательно в ведущем журнале «нужной» базы цитирования) уже обнародованные другими авторами в России идеи.

Даже при попытке добросовестного цитирования многие русскоязычные эксперты в странах ЕС искусственно ограничивают круг своих источников даже не англоязычными работами, а лишь публикациями из ведущих западных журналов, что в конечном счете искажает даже логику развития представлений о российских ТНК, например, в пределах Евросоюза. Показательны недавние публикации С. Филиппова из Нидерландов, который, с одной стороны, цитирует отдельные (в основном старые) работы А.С. Булатова, А. Хайнриха, К. Лиухто, П. Вахтра и К. Калотая, но, с другой стороны, делает вид, что не существует англоязычных публикаций по российским ТНК

²⁰ См.: *Sethi D. Are multinational enterprises from the emerging economies global or regional? // European Management Journal. 2009. P. 356-365.*

финского Панъевропейского института или Института мировой экономики Венгерской академии наук²¹.

Очевидно, что в такой ситуации сложно ожидать от европейских бизнесменов или политиков более адекватной осведомленности о публикациях по российским ТНК. До середины 2000-х годов, если они и получали информацию о российских прямых инвестициях в Европе, ее источниками становились краткие статьи в СМИ, иногда ангажированные, нередко содержащие плохо проверенные сведения, часто освещающие лишь какой-то один аспект российской инвестиционной экспансии.

Ситуация начала заметно меняться лишь в 2005-2006 гг. На современном этапе центр изучения российских ТНК вернулся в Россию, где при лидерстве двух ключевых конкурентов – ИМЭМО РАН²² и Института экономики РАН²³ – нарастает вал публикаций о российских прямых инвестициях в самых разных научных центрах и вузах. Однако, к сожалению, не эти работы определяют образ российских компаний-инвесторов за границей, прежде всего в Европе (где собственно и сосредоточены основные зарубежные центры изучения российских ТНК).

Прежде всего следует отметить расширение списка публикаций Панъевропейского института в финском Турку. Однако на фоне ставших редкими новых работ директора К. Лиухто²⁴ куда заметнее оказались индивидуальные публикации его бывшего аспиранта П. Вахтра²⁵. Некоторые работы написаны им в соавторстве²⁶. Основная часть материала носит описательный характер. Из содержательных выводов необходимо выделить, в частности, анализ российских ПИИ в процессах возможной модернизации отечественной экономики. П. Вахтра отмечает, что с избранием президентом Д. Медведева произошел важный поворот в идеологии высшего руководства России – отход от ставки на энергетическую сверхдержаву. Особо финский исследователь выделяет усилия государства по стимулированию приобретения в условиях глобального кризиса по сниженным ценам западных компаний с интересными для российской промышленности технологиями. Вместе с тем П. Вахтра справедливо отмечает, что рос-

²¹ См., например: *Filippov S. Russia's Emerging Multinationals: Trends and Issues* // UNU-Merit Working Paper Series. 2008. №62.

²² Начало было положено в 2005 г. исследовательским проектом А.В. Кузнецова по гранту Президента РФ для государственной поддержки молодых ученых. По его итогам была издана монография, удостоенная медали Российской академии наук (*Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект.* – М.: КомКнига, 2007). Некоторые более поздние работы А.В. Кузнецова и А.С. Четвериковой приводятся во введении. Также можно отметить публикации ученых из других научных подразделений ИМЭМО РАН (например, работы Н.А. Симония по российским энергетическим ТНК, Ю.А. Адно – по металлургическим и т.д.).

²³ Прежде всего следует отметить работы Б.А. Хейфеца и А.М. Либмана. См., например: *Либман А.М., Хейфец Б.А. Экспансия российского капитала в страны СНГ.* – М.: Экономика, 2006; *Либман А., Хейфец Б. Корпоративная модель региональной экономической интеграции* // МЭ и МО. 2007. №3. С. 15-22 и их более новые работы, в том числе опубликованные в странах ЕС на английском языке.

²⁴ См., например: *Liuheto K. Genesis of Economic Nationalism in Russia* // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2008. №3.

²⁵ См., например: *Vahtra P. Russian investments in the CIS – scope, motivations and leverage* // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2005. №9; *Vahtra P. Expansion or Exodus? – Trends and developments in foreign investments of Russia's largest industrial enterprises* // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2006. №1; *Vahtra P. Expansion or Exodus? The new leaders among the Russian TNCs* // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2007. №13; *Vahtra P. Expansion or Exodus? Russian TNCs amidst the global economic crisis* // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2009. №20.

²⁶ См., например: *Zashev P., Vahtra P., Liuheto K. Outward FDI of Russian enterprises: lessons and policy recommendations* // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2007. №18. P. 75-97; *Ehrstedt St., Vahtra P. Russian energy investments in Europe* // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2008. №4.

сийские прямые капиталовложения за границей все-таки еще редко связаны с развитием инновационных производств, проведением НИОКР. Государственная поддержка для такого рода ПИИ признается финским экспертом необходимой, однако он призывает избегать прямого вмешательства в конкретные сделки на высшем политическом уровне, поскольку это лишь вызывает настороженность контрагентов (как случилось, при попытке купить «*Opel*» или «*Saab*»)²⁷. В целом можно сказать, что анализ большинства аспектов российской инвестиционной экспансии, проводимый в Панъевропейском институте является взвешенным. Например, даже в весьма политизированной сфере энергетики Ш. Эрштедт и П. Вахтра призывают отказаться от рассмотрения исключительно политических мотивов российских ПИИ в этом секторе в Восточной Европе. Они справедливо отмечают стремление российских компаний в большей мере контролировать всю производственно-сбытовую цепочку, а усиление роли государства в нефтегазовом секторе во многом связывают со стремлением повысить переговорную силу России в отношениях с импортерами, снизить неэкономические риски путем географической диверсификации поставок газа.

Особняком стоят статьи и брошюры с участием коллеги финских исследователей – приехавшего в Турку из Болгарии эксперта П. Зашева. В частности, он продолжает развивать свой анализ российской деловой культуры, которую считает производной четырех комплексных элементов – традиционно русских, советских, трансформационных и привнесенных западным бизнесом. Вполне здравая базовая схема наполняется крайне тенденциозным содержанием. Так, к традиционно русским чертам исследователь относит милитаризм, опору на силу, а не закон, а также высшую власть государства (царя). Советские ценности сводятся к привычке действовать в монополизированной среде под контролем партии, государства и КГБ. Период рыночных реформ также рисуется главным образом в черном цвете. Особую «пикантность» анализу П. Зашева придает изучение негативного воздействия, которое такая деформированная деловая культура россиян оказывает на предпринимательские традиции в Эстонии, Латвии и Литве²⁸.

Справедливости ради надо отметить, что Панъевропейский институт стал удобной площадкой для публикации по российским ТНК экспертов из России²⁹, Украины и Белоруссии³⁰. При этом работа белорусского экономиста И. Еремеевой носит сугубо описательный характер с полным избеганием каких-либо упоминаний о проблемах российских ТНК в Белоруссии (что в свою очередь рисует и российские компании сугубо в позитивном свете – как ключевых иностранных инвесторов). Напротив, в сделанном Н. Бляха анализе российских ПИИ на Украине можно отметить не только очень детальное описание ситуации в самых разных отраслях, но и довольно профессиональный взвешенный анализ. Есть, однако, одна любопытная деталь – биб-

²⁷ См.: *Vahtra P.* A dawn for outward R&D investments from Russia // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2010. №5.

²⁸ См., например: *Zashev P.* Cultural spillovers of Russian outward FDI // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2007. №18. P. 149-167.

²⁹ См., например: *Lisitsin N.E., Sutyryn S.F., Trofimenko O.F., Vorobieva I.V.* Outward internationalization of Russian leading telecom companies // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2005. №1; *Kuznetsov A.V.* Prospects of various types of Russian transnational corporations (TNCs) // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2007. №10; *Sutyryn S.* Internationalization of Russian economy: threats and opportunities in time of crisis // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2009. №4; *Kuznetsov A.V.* Industrial and geographical diversification of Russian foreign direct investments // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2010. №7.

³⁰ См.: *Blyakha N.* Russian foreign direct investment in Ukraine // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2009. №7; *Yeremeyeva I.* Russian investments in Belarus // Electronic Publications of Pan-European Institute. 2009. №13.

лиографический список украинской публикации содержит лишь работы англоязычных и украинских авторов, хотя о российских ПИИ на Украине к 2009 г. написали несколько известных российских экспертов (прежде всего из Института экономики РАН).

Параллельно (иногда и в сотрудничестве с финнами) исследовательскую работу в данном направлении продолжают венгерские ученые³¹. Появляются и другие ученые, которых привлек анализ нового феномена зарубежной экспансии российских ТНК – например, француз П. Сандерс³². Его недавняя публикация в сети Интернет на немецком языке особенно примечательна довольно детальным разбором формируемого в странах ЕС образа российских прямых инвесторов (в частности, по материалам ведущих французских и некоторых других европейских газет и журналов). Среди прочего профессор Сандерс разбирает природу появления таких клише, как «российские компании – фасад организованной преступности» и «российские прямые инвестиции за рубежом обслуживают политические манипуляции Кремля», объясняет некоторые причины непонимания сложной структуры российских ПИИ. Особо французский исследователь подчеркивает параллели между «страшилками» периода «холодной войны» и образами, рисуемыми современными журналистами, когда они рассуждают о стремительной экспансии россиян в стратегических отраслях экономики стран ЕС (при том что на деле масштабы ПИИ компаний из ЕС в такого рода отраслях российской экономики во много раз больше).

Помимо публикаций в научных изданиях, во второй половине 2000-х годов появились исследования российских ТНК, проведенные по заказу представителей бизнеса. При этом использовались разные модели кадрового и финансового обеспечения аналитических проектов. Например, российская компания «РУСАЛ», начавшая активную экспансию в Европе в 2006 г. с покупки за почти 0,5 млрд. долл. контрольного пакета акций итальянской фирмы «*Eurallumina*», заказала исследование известному британскому агентству «*The Economist Intelligence Unit*». Для целей нашего анализа особенно важно подчеркнуть наличие в докладе «*EIU*» раздела «Мрачный имидж: предрассудок или действительность?», в котором обобщаются результаты опроса 332 директоров международных компаний самой разной отраслевой специализации, 42% которых представляют страны Западной и Восточной Европы³³. В результате опроса было сделано три основных вывода. Во-первых, общее впечатление о России в международных деловых кругах было негативным – из-за высоких политических рисков (включая политизированность бизнеса) и медленных, по мнению опрошенных бизнесменов, экономических реформ. Особо отмечались низкие управленческие способности руководителей большинства российских компаний. Во-вторых, обнаружилась крайне низкая осведомленность деловых кругов о российских компаниях. Показательно, что в 2006 г. о «Северстали» слышали лишь немногим более половины респондентов, при том что эта компания еще в 2004 г. приобрела в США за 0,3 млрд. долл. металлургическую компанию «*Rouge Industries*» и продолжала динамично развивать свой североамериканский сегмент, в конце 2005 г. установила контроль над итальянской сталелитейной ТНК «*Lucchini*» с заводами по всей Европе (заплатив свыше 0,5 млрд. долл.), а в 2006 г. наделала много шума своей неудачной сделкой по слиянию с

³¹ См., например: *Weiner Cs.* Russian FDI in Central and Eastern European Countries. Opportunities and Threats // Institute for World Economics. Hungarian Academy of Sciences. Working Papers. 2006. №168; *Kalotay K.* Russian transnationals and international investment paradigm // *Research in International Business and Finance*. 2008. №2. P. 85-107.

³² См.: *Sanders P.* Russische Direktinvestitionen in der Europäischen Union. – Teil 1, 29.01.2010; Teil 2, 05.02.2010 (<http://www.russland.ru>).

³³ См.: *Kuncinas P.* The Russians Are Coming: Understanding Emerging Multinationals. – Moscow: EIU and RUSAL, 2006 (ниже цитаты приводятся по параллельному русскому тексту – С. 25-26).

«Arcelor». Даже в 2006 г. западные бизнесмены не воспринимали Россию, в отличие от Индии и Китая, как перспективный источник экспорта ПИИ – при том, что накопленный объем российских ПИИ к концу 2006 г., по данным ЮНКТАД, достиг 216,5 млрд. долл. против 73,3 млрд. долл. ПИИ из Китая (без учета Гонконга) и 27,0 млрд. долл. ПИИ из Индии³⁴. В-третьих, руководители с опытом работы в России и других европейских постсоциалистических странах приводят более аргументированные суждения о российских компаниях, однако далеко не всегда они становятся от этого менее отрицательными. Позитивно оценивая рыночный потенциал, профессионализм кадров и финансовую мощь российских ТНК, опрошенные западные предприниматели в качестве критики указывают на низкую прозрачность российского бизнеса, несовершенство корпоративного управления, своеобразную деловую этику россиян и пренебрежение вопросами экологической безопасности. В результате в докладе «EIU» был сделан важный вывод о том, что лишь информационной кампанией по преодолению ложных стереотипов и предрассудков о России (без реального совершенствования деловой практики) проблему негативного имиджа страны и ее национальных ТНК преодолеть не удастся.

Вторую организационную модель продемонстрировала крупная американская транснациональная консалтинговая фирма «Deloitte», у которой отделение по СНГ поручило проводить в ноябре 2007 г. – апреле 2008 г. исследование российских ТНК своему российскому партнеру – А.В. Березному, известному еще с советских времен специалисту по ТНК из развивающихся стран. В его работе подчеркивается, что российские ТНК заслуживают самого пристального специального анализа в силу необычности своей траектории развития, а также наличия наряду с более-менее известными гигантами (в основном в сырьевых секторах) довольно многочисленного, но малоизученного «второго» эшелона российских ТНК. Вместе с тем в исследовании «Deloitte» подчеркивается, что основные стимулы зарубежного инвестирования российских компаний вполне соответствуют традиционному набору мотивационных факторов, характерных для международных компаний развитых стран с рыночной экономикой³⁵.

Имел место и анализ европейских компаний по собственной инициативе и в основном своими силами (хотя и с привлечением русскоязычных авторов), что демонстрирует пример «Deutsche Bank Research»³⁶. В целом представленный анализ можно оценить как весьма взвешенный. Однако его выводы вряд ли следует характеризовать как новые – к 2008 г. все они были указаны в научных работах (например, доминирование сырьевых ТНК при быстрой интернационализации других отраслей, связь российской инвестиционной экспансии с внешней политикой страны при доминировании экономических мотивов осуществления ПИИ отечественными компаниями и т.д.).

Наконец, самостоятельным источником информации о российских ПИИ в Европе стали деловые СМИ. Постоянно растет количество публикаций о приобретенных российскими инвесторами активах в европейских странах и сообщений о новых капиталовложениях «с нуля». В результате известная британская газета «Financial Times» даже стала вести базу данных сделок с российским участием (в рамках своей глобальной базы данных ПИИ на «зеленом лугу»)³⁷. Однако качество этой базы данных оставляет желать лучшего, поскольку в ее основе лежат все анонсы о планах россиян

³⁴ См.: World Investment Report 2010 (<http://www.unctad.org>). Annex table 4.

³⁵ См.: Березной А.В. Российские международные компании: новые игроки глобальной экономики. – М.: «Делойт», 2008. С. 44. (текст доступен также на английском языке).

³⁶ См.: Nestmann Th., Orlova D. Russia's outward investment // Deutsche Bank Research Current Issues. 2008. April 30.

³⁷ Коммерческая база данных *fDi Intelligence* («Financial Times Ltd.»).

построить новые предприятия без последующей проверки дальнейшего хода реализации проектов. Например, крупнейшим новым российским инвестиционным проектом в Европе в 2008 г. было объявлено расширение «ЛУКОЙЛом» сети АЗС в Хорватии с одновременным строительством портового хранилища нефтепродуктов с предполагаемыми инвестициями 1,27 млрд. долл. Первоисточником информации стал некий боснийский деловой портал (<http://www.capital.ba>), однако в реальности крупнейшая российская нефтяная компания пока лишь увеличила свою сеть АЗС в Хорватии с 9 купленных станций вдвое. Одним из крупнейших российских проектов «на зеленом лугу» в 2009 г. «*Financial Times*» назвала капиталовложения «Газпрома» в Боснии и Герцеговине в размере более 0,5 млрд. долл. На деле «Газпром нефть», установив контроль над сербской компанией «NIS», договорилась с российской «Зарубежнефтью», которая имеет ряд производственных активов в Боснии и Герцеговине (подробнее см. главу 3), начать в обозримой перспективе в этой стране геологоразведочные работы. В обоих случаях в ближайшие годы речь может идти максимум о нескольких десятках миллионов долларов российских ПИИ. В результате непроизвольно одна из ведущих деловых газет Европы создает искаженную картину о структуре российских ПИИ – в частности, многократно преувеличивая экспансию энергетических ТНК в западнобалканском регионе.

Намного более качественной является база данных «*Thomson Reuters*» о купленных российскими инвесторами крупных пакетах акций европейских компаний. Однако и в ней встречаются неточности, которые затем перепечатываются другими СМИ и попадают даже в научные публикации о российских ТНК. Довольно яркий пример – сообщение о том, что в мае 2007 г. «Газпром» купил за 2,5 млрд. долл. 50% акций компании «Белтрансгаз» в Белоруссии³⁸. В реальности эта сделка предполагала 4 ежегодных транша объемом 625 млн. долл. за очередные 12,5% акций. Упрощенное представление ситуации оказывается весьма существенным при детальном анализе, например, газового конфликта с Украиной в начале января 2009 г. Одним из альтернативных маршрутов был газопровод через Белоруссию, где «Газпром» в тот момент владел лишь 25% акций, тогда как по информации «*Thomson Reuters*» – уже 50%.

Весьма своеобразен и подбор развернутых статей о российских ПИИ в Европе в различных европейских СМИ. Стремление к сенсациям у ориентированных на обывателя изданиях вполне объяснимо. Однако и формально взвешенный анализ деловых газет часто не добавляет позитивных красок в образ России. Показательны статьи самой авторитетной немецкой деловой газеты «*Frankfurter Allgemeine Zeitung*». В 2009 г. в ее экономических рубриках подробно освещались три события, связанных с российскими ПИИ в Германии: 1) возможная продажа «OpeI» консорциуму с российским участием; 2) банкротство восточногерманских верфей, которые управлялись фирмой, 70% акций которой владел инвестиционный фонд «*FLC West*» под контролем россиян; 3) инвестиции «Газпрома» в новые газопроводы в Европу³⁹. По каждой проблеме взвешивались все «за» и «против». Например, возможности (в итоге без участия россиян) финансового спасения «OpeI» противопоставлялись издержкам передачи новых технологий российским производителям автомобилей, а также подчеркивалась зависимость экономического успеха «Сбербанка» от поддержки государства. Банкротство «*Walden-Werften*» объяснялось не только просчетами российских собственников, но и общим кризисным положением в европейском судостроении. Четко объяснялось и стремление «Газпрома» снизить зависимость от транзитных стран, однако сохраняя аналогичное монопольное положение по отношению к центральноази-

³⁸ Источником информации стали коммерческие базы данных *Thomson ONE Banker*, *Thomson Reuters*.

³⁹ См., например: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*. 30.05.2009, 13.07.2009, 09.08.2009, 17.09.2009.

атским экспортерам. Вместе с тем отсутствие целенаправленной дискредитации российского бизнеса не означало, что читатели немецкой газеты не узнали новых отрицательных фактов о России.

Завершить этот обзор изучения в европейских странах российских ТНК можно типологией уже многократно упоминавшихся финских ученых К. Лиухто и П. Вахтра, которая опубликована в одном из ведущих научных журналов в сфере прямого инвестирования «*Transnational Corporations*». Эта типология базируется на двух показателях, которые, хотя и имеют под собой реальное основание, слишком часто искаженно воспринимаются в Европе – степень прозрачности российских компаний и степень их зависимости от государства. Показательно само название двух полюсов – «патриоты» и «независимые», причем «патриотизм» измеряется сугубо долей государства в акционерном (долевом) капитале. Степень прозрачности вызывает еще большие вопросы, поскольку «Газпром» оказывается на шкале финских экспертов в лучшем положении по сравнению, например, с «Северсталью», хотя о структуре зарубежных владений крупнейшей российской частной металлургической ТНК имеется куда больше информации, чем о зарубежных активах газового гиганта⁴⁰.

К сожалению, европейские авторы слишком часто стремятся переходить к обобщениям разного рода о российских ТНК, не собрав для этого достаточного объема первичной информации. В результате бизнесменам, политикам, обществу в целом предлагаются броские выводы, далеко не всегда имеющие под собой основу (хотя, к сожалению, российский бизнес дает немало реальных поводов к очернению имиджа России в Европе). Примечателен тот факт, что несколько лет назад европейские парламентарии инициировали специальный анализ российских капиталовложений в Черногории, который показал, что страхи о скупке россиянами практически всей собственности в балканской стране, претендующей на членство в ЕС, оказались сильно преувеличены. Как будет показано в следующей главе, до сих пор нет точных сведений о масштабах и структуре российских ПИИ в Европе, особенно в разрезе отдельных стран.

⁴⁰ См.: *Liuhto K., Vahtra P.* Foreign operations of Russia's largest industrial corporations – building a typology // *Transnational Corporations*. 2007. №1. P. 117-144.

Глава 2. Масштабы российской инвестиционной экспансии в Европе

Статистика прямых иностранных инвестиций (ПИИ) во всем мире характеризуется довольно низким качеством, что создает благодатную почву для формирования неадекватных представлений о зарубежных инвесторах, в том числе российских в Европе. При этом можно выделить две основные группы причин такого положения – непрозрачность некоторых бизнес-структур, экспортирующих капитал, а также методологические проблемы адекватного учета самых разнообразных по своей сути зарубежных капиталовложений, относимых к прямым.

Российские компании в основной своей массе не стремятся раскрывать информацию о собственных зарубежных активах. В какой-то степени они опасаются обвинений, что их легальные ПИИ представляют собой не более чем новую форму «бегства» капитала. Однако нельзя упускать из виду и тот факт, что многие российские бизнесмены осознанно с 90-х годов предпочитают действовать через различные офшоры, используя подставные структуры. Другое дело, что непрозрачность российских фирм серьезным образом ухудшает их имидж, особенно в Европе, и в конечном счете может наносить урон их собственным экономическим интересам. Самым наглядным примером стала сделка компании «Сургутнефтегаз», скрывающей своих фактических собственников, по установлению контроля над венгерской нефтегазовой фирмой «MOL» – российскому инвестору, по сути, не дали стать прямым инвестором, хотя он приобрел в 2009 г. свыше 20% акций отраслевого лидера Венгрии, играющего ключевую роль в политически значимом проекте (по строительству газопровода «Nabucco» в обход России).

В результате такой непрозрачности данные о российских ПИИ оказываются, как правило, заниженными. Наиболее часто об этой проблеме эксперты говорят применительно к данным Росстата, который при сборе информации о российских зарубежных капиталовложениях опирается лишь на полученные у компаний формы федерального статистического наблюдения №1-ИНВЕСТ «Сведения об инвестициях в Россию из-за рубежа и инвестициях из России за рубеж». Однако в равной мере это касается также и статистической информации отдельных европейских стран-получателей российских ПИИ. Например, на Украине официально доля России лишь немногим больше 5%, зато на Кипр приходится еще свыше 20% всех накопленных в стране прямых иностранных капиталовложений¹. Вместе с тем далеко не все российские ПИИ, направляемые в офшоры, в конечном счете остаются за рубежом. В результате статистика Центрального банка РФ, которая базируется не только на данных форм №1-ИНВЕСТ, но и на сведениях из годовых и финансовых отчетов компаний, а также различных дополнительных оценках по платежному балансу, напротив, завышает цифры по российским ПИИ. К ним Центральный банк (а вслед за ним и ЮНКТАД, обобщающая статистику разных стран, что позволяет экспертам проводить международные сопоставления) причисляет псевдо-иностранные капиталовложения, возвращающиеся с Кипра, Виргинских (Брит.) или Бермудских островов обратно в Россию². Однако есть и обратная ситуация – некоторые российские ТНК осуществляют ПИИ с уже зарегистрированных в офшорах до-

¹ Данные Государственного комитета статистики Украины (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

² Подробнее см.: Кузнецов А. Сложность учета российских прямых инвестиций за рубежом // Вестник Федерального государственного учреждения Государственная регистрационная палата при Минюсте РФ. 2009. №2. С. 47-51.

черных структур, так что их капиталовложения иногда причисляются к зарубежным инвестициям других стран³.

Что касается методологических проблем, то они схожи для анализа ПИИ любых стран⁴. Прежде всего необходимо выделить проблему сопоставления данных об инвестициях, осуществленных в разные годы. Как правило, статистические органы суммируют данные в исторических (первоначальных) ценах, что на фоне роста стоимости значительной части зарубежных активов ТНК даже с учетом происходящей амортизации нередко занижает объем капиталовложений прошлых лет. Вместе с тем ведомства ряда стран пересчитывают данные о ранее осуществленных ПИИ с учетом текущих рыночных цен. Например, по соответствующим национальным данным, на конец 2008 г. накопленные российские ПИИ достигли в Германии 4304 млн. евро, а в соседней Австрии – 1988 млн. евро, однако Германский бундесбанк использовал исторические цены, тогда как Австрийский национальный банк – рыночные цены. Различия в методиках статистического учета особенно важны в условиях серьезных колебаний экономической конъюнктуры. Например, мировой кризис не привел к серьезному сворачиванию российских инвестиционных проектов в 2008 г., поскольку ощутимо повлиявшая на реальные объемы ПИИ в Германии и Австрии временная продажа 25% акций строительной компании «Strabag» российской бизнес-группой «Базовый элемент» для погашения своих огромных долгов перед иностранными кредиторами состоялась уже весной 2009 г.⁵ Тем не менее в течение 2008 г. зарегистрированный статистикой объем российских ПИИ в Австрии сократился в полтора раза из-за обесценения активов, а в ФРГ (где в статистике используются исторические цены), напротив, вырос почти на четверть⁶. Нередко статистические ведомства суммируют ПИИ в исторических ценах, однако корректируют конечные данные, проводя определенную переоценку активов. Параллельно с помощью привлечения дополнительной информации и применения математических моделей может производиться оценка ПИИ компаний, вообще не представивших сведений о своих капиталовложениях⁷. При этом необходимо учитывать, что сами ТНК в годовых и финансовых отчетах в целом придерживаются балансовой стоимости при оценке своих долгосрочных зарубежных активов (объем которых косвенно позволяет оценить объемы накопленных ПИИ при отсутствии другой адекватной информации).

Еще одним важным вопросом является адекватный учет реинвестированных прибылей (особенно полученных российской ТНК непосредственно в стране инвестирования, то есть без формального пересечения финансовыми средствами границы) и внутрифирменных долгосрочных займов. Возврат последних нередко приводит к отрицательным показателям ПИИ по отдельным странам при сохранении там успешно действующих дочерних структур соответствующих ТНК. Например, по данным Евростата, опирающегося на национальную статистику европейских государств, в конце 2008 г. за-

³ См. также: Хейфец Б.А. Зарубежная экспансия бизнеса и национальные интересы России. – М.: Институт экономики, 2007. С. 4-6.

⁴ См.: ЕС и Россия: от прямых капиталовложений к инвестиционному сотрудничеству / Отв. ред. А.В. Кузнецов. – М.: Наука, 2008. С. 26-40.

⁵ Обратный выкуп 17% акций «Strabag» российским инвестором произошел в конце 2010 г., а право на выкуп еще 8% в соответствии с подписанным в ходе первой сделки опционным соглашением продлено до июля 2014 г.

⁶ См.: Direktinvestitionen 2008 // Oesterreichische Nationalbank. September 2010 (<http://www.oenb.at>). S. 37; Bestandserhebung über Direktinvestitionen // Deutsche Bundesbank. April 2010 (<http://www.bundesbank.de>). S. 51.

⁷ Примером служит британская статистика. См.: Business Monitor MA4. Foreign Direct Investment 2008 // Office for National Statistics. February 2010 (<http://www.statistics.gov.uk>). P. 119-122.

регистрированные отрицательные суммы аккумулированных российских ПИИ наблюдались в Швеции (-458 млн. евро), Венгрии (-209 млн. евро) и Словакии (-55 млн. евро). Вместе с тем в этих странах есть успешные предприятия российских ТНК (более того, в Швеции еще в 2005 г., в Словакии в 2006 г., а в Венгрии в 2007 г. накопленная сумма российских ПИИ была положительной)⁸.

Наконец, методологической проблемой статистического учета ПИИ является различие слияний и поглощений (*merges & acquisitions*) и прямых инвестиций «с нуля» (*greenfield FDI* – ПИИ «на зеленом лугу»). Официальная статистика обычно не делает различий между реальными капиталовложениями в создание нового заграничного предприятия и инвестициями в смену прав собственности. К тому же приобретение небольших пакетов акций⁹ зарубежной компании нередко реализуется путем обмена на них ценных бумаг фирмы-инвестора. Однако повсеместный учет поглощений в качестве «классических» ПИИ имеет объяснение – очень часто приобретенные компании получают от новых собственников значительные дополнительные средства в дальнейшем расширение бизнеса и его модернизацию. Ярким примером служат, например, капиталовложения компании «ЛУКОЙЛ» в восточноевропейские НПЗ, когда первоначальные ПИИ в установление контроля над предприятиями оказались на порядок меньше последующих капиталовложений в модернизацию заводов на Украине, в Румынии и Болгарии.

Попутно надо заметить, что небольшие инвесторы часто игнорируются статистическими органами. В некоторых странах даже есть официально установленные пороги подотчетности – например, 3 млн. евро в Германии и 10 млн. евро во Франции¹⁰. В результате при наличии значительного числа небольших российских инвесторов в поле зрения статистики, а вслед за ней и большинства экспертов попадают ПИИ лишь единичных крупнейших российских ТНК. В итоге это ведет к формированию ошибочных представлений о характере российской инвестиционной экспансии. В частности, мотивация российских фирм обрабатывающей промышленности среднего размера, вкладывающих средства в Европе, в принципе лишена какой-либо политической подоплеки, но в центре внимания оказываются энергетические гиганты.

До сих пор нами велась речь о ПИИ, которые осуществляют компании. Традиционно именно капиталовложения ТНК учитывались в официальной статистике, которая при использовании многих методов прежде всего основана все-таки на анализе информации фирм-инвесторов. Однако в последние годы все большую роль в осуществлении ПИИ играют другие юридические лица (например, фонды прямого инвестирования, чьи вложения отчасти несут черты портфельных инвестиций), а также отдельные граждане (чаще всего речь идет о капиталовложениях в некоммерческую недвижимость, к учету которых отдельные страны ЕС подходят очень по-разному). В значительной мере именно эти категории инвесторов «виновны» в низком качестве статистики, поскольку в основной своей массе крупные ТНК хотя бы с течением времени начинают проводить открытую информационную политику (допустим, с целью привлечь большее количество портфельных инвестиций при выходе на ведущие фондовые биржи). Кроме того, даже при нежелании ведущих компаний сообщать о себе какие-либо

⁸ См.: EU direct investment position, breakdown by country and economic activity. – Last update: 15.12.2010 (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

⁹ Однако более 10% – унифицированного статистического порога выделения ПИИ, который вслед за МВФ большинство европейских стран ввели в 90-е годы (при этом в статистике части стран учитываются также собственные зарубежные капиталовложения дочерних фирм, однако уже при наличии у них контроля над соответствующим активом на уровне свыше 50%).

¹⁰ См.: Bestandserhebung über Direktinvestitionen. S. 5; The French Balance of Payments and International Investment Position // Banque de France. Annual Report 2009 (<http://www.banque-france.fr>). P. 29.

сведения скрыть строительство нового завода оказывается, как правило, нельзя, а примерную стоимость ПИИ легко оценить при сравнении с аналогичными проектами. В результате удается примерно определить, например, даже псевдо-иностранные капиталовложения ТНК через офшоры.

Если сделки физических лиц по приобретению заграничной недвижимости представляют собой очень специфические ПИИ (нами они отдельно рассмотрены в главе 7), то прямые капиталовложения фондов, на наш взгляд, необходимо рассматривать вместе с ПИИ российских ТНК. Дело в том, что крупнейшие фонды прямого инвестирования под российским контролем нередко действуют в интересах отечественных миллиардеров – владельцев ведущих российских ТНК. Более того, в рамках некоторых российских интегрированных бизнес-групп в принципе пока нельзя выделить «классические» ТНК. Так, наряду с постепенной группировкой отдельных российских и зарубежных активов вокруг отраслевых холдингов (что могло бы свидетельствовать о формировании отдельных ТНК) в рамках этих бизнес-групп под фактическим управлением того же «олигарха» функционируют самые разные фонды. Например, у В. Вексельберга в рамках группы компаний «Ренова» действуют не только компании, владеющие и управляющие финансовыми и промышленными активами в различных отраслях, но и фонды прямых и портфельных инвестиций¹¹.

Кроме того, некоторые миллиардеры, контролирующие свои деловые империи, вторгаются в самые разные отрасли, скупая выгодные активы, но затем могут в течение нескольких лет их перепродать. Хорошей иллюстрацией служит «Национальная резервная корпорация» А. Лебедева, которая за рубежом (в основном в ФРГ, Великобритании, Швейцарии и Украине) имеет активы в банковском секторе, страховой индустрии, туристическом бизнесе, транспорте и издательском деле¹². У таких бизнес-групп ПИИ по характеру сближаются с капиталовложениями фондов прямого инвестирования, которые устанавливают временный контроль над зарубежными компаниями с целью повышения их стоимости (с помощью реорганизации, модернизации и других мер) и последующей перепродажи (обычно в течение 3-5 лет).

Наконец, у некоторых россиян-миллиардеров могут параллельно функционировать подконтрольные им фонды прямого инвестирования и «классические» ТНК. Например, в интересах ряда частных инвесторов во главе с владельцем сталелитейной ТНК «Северсталь» А. Мордашовым действует управляющая компания «С-Групп Капитал Менеджмент», которая владеет фондами прямых и венчурных инвестиций, вкладывающая средства далеко за пределами черной металлургии¹³.

Наиболее крупные фонды прямого инвестирования под российским контролем созданы при участии «Альфа-групп» (в сумме – свыше 2 млрд. долл.). При этом основанная ее бывшим топ-менеджером А. Кнастером в 2005 г. управляющая фондами компания «*Pamplona Capital Management*» зарегистрирована не в России (как в случае «С-Групп»), а в Великобритании, что затрудняет анализ российских ПИИ. Первым приобретением фонда «*Pamplona Capital Partners I*» в июле 2005 г. стала финская фирма по транспортировке жидких химикатов в Северной Европе «*ADR-Haanpää*», причем фонд до сих пор является ключевым владельцем реорганизованной им «*Haanpää Group*». Второй проект был реализован за полтора года – в декабре 2005 г. за 190 млн. долл. фонд купил 97% акций чешского производителя нетканых материалов для средств гигиены «*Pegas*», а в июле 2007 г. перепродал их за 250 млн. долл. Дальнейшие проекты, в том числе уже в рамках организованного в 2007 г. более крупного по

¹¹ См.: Сайт группы компаний «Ренова» (<http://www.renova.ru>).

¹² См.: Информационный канал Александра Лебедева (<http://www.alebedev.ru>).

¹³ Подробнее см.: Сайт «С-Групп Капитал Менеджмент» (<http://www.sgcm.ru>).

масштабам капитала фонда «*Pamplona Capital Partners II*», связаны с приобретением контрольных или блокирующих пакетов акций главным образом европейских компаний разной отраслевой специализации (лишь в ноябре 2009 г. была куплена сингапурская фирма по оказанию услуг в нефтегазовом бизнесе). Среди них можно отметить поставщика систем и компонентов для грузовиков «*SAF-Holland*» (март и декабрь 2006 г., ФРГ), ювелирную торговую сеть «*AMOR*» (август 2006 г., ФРГ), производителя полуфабрикатов для керамической промышленности «*Endeka Ceramics*» (февраль 2007 г., Испания, заводы находятся также в Италии, Великобритании и ряде стран за пределами Европы), производителя оборудования для выпуска железобетонных изделий «*Elematic Group*» (октябрь 2007 г., Финляндия), фирму по оказанию услуг в нефтегазовом бизнесе «*Abbot Group*» (март 2008 г., Великобритания), производителя средств гигиены «*Ontex*» (март 2009 г., Бельгия), компанию по выпуску компонентов для автомобилестроения «*TMD Friction*» (апрель 2009 г., ФРГ), страховую фирму «*Chancer*» (июнь 2009 г., Великобритания), компанию в сфере недвижимости «*Oakwood / Mortgage SPV*» (май-июнь 2010 г., Великобритания) и производителя туалетной бумаги «*WEPA*» (май 2010 г., ФРГ, предприятия расположены также во Франции, Италии, Польше и Греции)¹⁴.

Действуют и подконтрольные россиянам отраслевые фонды прямого инвестирования, отличие которых от «классических» ТНК еще меньше. Более того, некоторые из них созданы бывшими совладельцами компаний. Например, В. Иорих до 2006 г. владел более чем 42% акций металлургической фирмы «Мечел», которая сейчас входит в число ведущих российских ТНК. Продав свою долю И. Зюзину, этот бизнесмен зарегистрировал в Швейцарии фонд прямых инвестиций «*Pala Investments*», который, управляя капиталом в размере примерно 0,9 млрд. долл., осуществляет сделки в отраслях по добыче металлических руд (в основном за пределами Европы – в Канаде, США, Австралии, Малайзии, Индонезии и др.)¹⁵. Появление такого рода предпринимателей оказывает негативное воздействие на инвестиционный имидж России, поскольку у европейцев возникают закономерные вопросы о происхождении их капиталов, столь стремительно вывозимых за рубеж. Одно дело, если бы речь шла о вынужденной эмиграции бизнесменов, которые потеряли созданные ими или их предками компании из-за неблагоприятного инвестиционного климата в России. Совсем другая ситуация складывается в действительности. Инициированная в России в 90-е годы приватизация была призвана (по крайней мере формально – «для широкого общественного пользования») создать эффективного частного собственника, который смог бы обеспечить ускоренную модернизацию отечественного производства, а вслед за ней и стремительное повышение уровня жизни занятых на предприятиях работников. На практике многие сказочно обогатившиеся на приватизации бизнесмены демонстрируют в основном траты на предметы роскоши, пространно рассуждая о том, что государство в России не создает стимулов для внедрения инноваций, не обеспечивает адекватной защиты прав собственности и т.д. Активно дискредитируя на Западе российский инвестиционный климат, такого рода дельцы забывают, что сами они еще не доказали российскому обществу свою эффективность в качестве крупных собственников, при том что были на эти роли «назначены» отнюдь не за свои управленческие навыки или иные реальные заслуги.

Трудности статистического учета осложняются разной природой отдельных видов ПИИ, что не позволяет корректно применять, допустим, эконометрические методы анализа ко всему массиву капиталовложений. В частности, подконтрольные россиянам транснациональные фонды прямого инвестирования и граждане, скупающие за рубе-

¹⁴ См.: <http://www.pamplonafunds.com/private/investments.php>

¹⁵ См.: <http://www.pala.com>

жом спортивные клубы, яхты, объекты недвижимости, демонстрируют совершенно иные мотивы, нежели российские ТНК, начинающие интернационализацию своего бизнеса. При этом по мере модернизации отечественной экономики и развития характерной для развитых стран рыночной среды следует ожидать нарастания мощи «классических» российских ТНК при одновременном сворачивании многих форм осуществления капиталовложений через офшоры и т.п.

И все же отсутствие хорошей статистики – не повод отказаться от изучения российских ТНК. Скорее это стимул к скорейшему совершенствованию методов оценки масштабов российской инвестиционной экспансии. Как правило, каждый источник информации содержит некоторое количество более-менее адекватных статистических сведений о российских ПИИ в Европе. В частности, Евростат, хотя и не в полной мере учитывает в своих показателях склонность российских компаний к использованию Кипра и других офшоров для вывоза капитала за рубеж, единственный публикует сколь-нибудь достоверную информацию о накопленных российских ПИИ сразу в трех десятках стран (членах ЕС и некоторых других государствах)¹⁶.

Так, по данным Евростата, на конец 2009 г. российские ПИИ в странах ЕС достигли 27,5 млрд. евро, хотя примерно 12,6 млрд. евро были не расписаны по странам или относились к Люксембургу (по нему данные закрыты). Десятку лидеров образывали Кипр (2,59 млрд. евро), Германия (2,10 млрд.), Испания (1,86 млрд.), Австрия (1,63 млрд.), Венгрия (1,17 млрд.), Италия (1,12 млрд.), Болгария (0,95 млрд.), Великобритания (0,88 млрд.), Литва (0,62 млрд.) и Ирландия (0,52 млрд.). Этот список демонстрирует отсутствие отдельного учета российских ПИИ, направляемых через конкретное государство-член ЕС в третьи страны, поскольку, например, в Ирландии единственным крупным инвестиционным проектом россиян является не очень большой завод «РУСА-Ла». Одновременно в десятку лидеров не попала весьма привлекательная для нескольких российских металлургических ТНК Франция (к концу 2009 г. – 445 млн. евро накопленных российских ПИИ), а также соседние с Россией Финляндия (470 млн. евро), Латвия (367 млн.) и Эстония (334 млн.). Лишь в 2009 г. более-менее адекватно стал отражаться объем российских ПИИ в Италии¹⁷.

Несмотря на значительные объемы российских ПИИ в отдельных странах, нередко основная часть капиталовложений приходится на одну-две фирмы. Соответственно показатели текущего притока ПИИ год от года могут сильно колебаться в зависимости от активности отдельных ТНК. Хорошим примером служит «Газпром» (в частности, можно отметить сокращение его инвестиций в Польшу, которая лидировала по зарегистрированным объемам российских ПИИ в Европе до 2003 г., а теперь не входит в число значимых получателей российских капиталовложений). Наконец, значительное влияние на динамику российских ПИИ оказал глобальный финансово-экономический кризис. Особенно существенным, причем начавшимся уже в 2008 г. (когда в США еще продолжался бум российских ПИИ) оказался спад в странах ЕС – как по накопленным суммам (вследствие обесценения ранее созданных или приобретенных россиянами активов), так и по текущим потокам капитала (см. табл. 2.1). По данным Евростата, приток российских ПИИ в 27 стран ЕС резко сократился в 2008 г. по сравнению с предыдущим годом. Кипрские инвестиции, которые в значительной степени (особенно в Центральной и Юго-Восточной Европе, а также государствах Балтии) связываются с российскими ТНК, вообще продемонстрировали в ЕС нетто-отток. Тем не менее в ряде стран про-

¹⁶ При этом, как уже упоминалось, Евростат опирается на национальные данные, что неизбежно ведет к некоторым методологическим различиям получения информации по каждой из стран.

¹⁷ См.: EU direct investment position, breakdown by country and economic activity. – Last update: 15.12.2010.

должалась российская инвестиционная экспансия даже в условиях кризиса, а к концу 2009 г. в Европе стали вновь активны (хотя и не выйдя на уровень 2007 г.) большинство ведущих российских ТНК.

Таблица 2.1. Российские прямые инвестиции в странах ЕС в 2007-2009 гг.

Страна	Нетто-приток ПИИ, млн. евро								
	Всего			Россия			Кипр		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Всего ЕС	1061 623	545 145	354 027	10 476	477	3 284	5 488	- 4 217	1 842
Кипр	1 626	2 765	4 122	279	736	1 503	—	—	—
Италия	70 301	42 494	42 918	85	64	927	14	11	22
Болгария	9 052	6 686	3 282	245	297	142	552	355	142
Велико-британия	136 114	61 379	51 293	485	...	51	110	38	18
Франция	70 301	42 494	42 918	156	65	168	130	75	100
Литва	1 473	1 396	124	230	148	7	39	18	- 39
Ирландия	18 052	- 11 232	17 697	648	- 385	- 15	- 200	65	48
Австрия	22 762	4 682	6 203	124	- 171	226	1 628	- 317	- 363
Финляндия	9 097	- 704	- 1	64	- 31	108	...	0	- 47
Эстония	1 991	1 180	1 209	- 4	114	25	78	74	- 6
Нидерланды	87 226	- 66	23 437	55	66	11
Венгрия	2 886	5 054	1 505	- 75	- 751	940	- 88	257	- 358
Дания	8 631	1 524	2 135	11	34	64	211	169	- 134
Латвия	1 704	862	67	37	60	9	14	11	22
Чехия	7 633	4 415	1 965	- 8	112	1	222	57	483
Румыния	7 254	9 496	3 486	29	51	8	173	146	313
Словакия	2 618	3 203	- 36	- 7	- 5	- 46	359	303	144
Польша	17 221	10 059	9 835	- 245	- 19	- 68	297	441	215
Германия	55 925	18 081	27 917	581	320	- 1 592	151	61	2

* - ранее Евростат сообщал о большом притоке российских ПИИ в Великобританию в 2008 г. (по данным на 18.11.2010 – 2,2 млрд. евро), равно как и о крупных российских ПИИ в Испании в 2007-2008 гг.

Источник: EU direct investment flows, breakdown by partner country and economic activity. – Last update: 15.12.2010 (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

Более детально, причем не только на примере стран-членов ЕС воздействие финансово-экономического кризиса можно проследить по данным Центрального банка РФ (см. табл. 2.2). При этом перечень государств, получающих наибольшие объемы российских ПИИ, несколько отличается от стран-лидеров согласно данным Евростата. На первых позициях закономерно оказываются страны, через которые российские ТНК перекачивают средства в третьи государства (так называемые *trans-shipping FDI*). Зато Германия в перечне Центрального банка РФ сопоставима с Украиной. Некоторые страны выделяются главным образом вследствие сделок отдельных ТНК: Белоруссия – «Газпрома» (хотя в стране продолжает развиваться телекоммуникационный бизнес «МТС» и присутствуют другие российские фирмы – см. главу 3), Венгрия – «Сургутнефтегаза», Болгария – «ЛУКОЙЛа», Сербия – «Газпром нефти», Босния и Герцеговина – «Зарубежнефти» и т.д.

Таблица 2.2. Прямые инвестиции за границу сектора небанковских корпораций России за 2007-2009 гг. и первое полугодие 2010 г.

Страна	Нетто-поток ПИИ, млн. долл.				Ежегодный приток ПИИ в среднем за 3,5 года	
	2007	2008	2009	2010 (I и II кв.)	млн. долл.	доля во всех ПИИ, %
Всего	45 211	53 704	43 305	22 548	47 077	100,0
Кипр	14 630	8 879	15 423	7 850	13 366	28,4
Нидерланды	12 502	4 685	3 377	2 147	6 489	13,8
Великобритания	2 454	3 886	2 016	593	2 557	5,4
Люксембург	497	2 722	1 213	2 601	2 009	4,3
Швейцария	1 404	2 426	1 806	76	1 632	3,5
Германия	674	1 860	1 488	835	1 388	2,9
Гибралтар	886	1 311	2 101	- 1 097	914	1,9
Белоруссия	765	619	881	882	899	1,9
Украина	1 601	558	669	235	875	1,9
Венгрия	- 12	542	1 789	5	664	1,4
Испания	259	458	375	222	375	0,8
Австрия	230	253	458	59	286	0,6
Франция	257	217	386	118	279	0,6
Болгария	168	387	229	123	259	0,6
Чехия	248	319	142	122	237	0,5
Италия	87	295	158	209	214	0,5
Сербия	44	11	609	45	203	0,4
Ирландия	227	294	- 279	422	190	0,4
Черногория	188	173	85	55	143	0,3
Швеция	- 55	177	257	66	127	0,3
Босния и Герцеговина	1	55	287	40	109	0,2
Латвия	79	166	78	60	109	0,2
Финляндия	110	154	185	- 86	104	0,2
Монако	81	82	52	43	74	0,2
Литва	57	57	64	27	59	0,1
Хорватия	95	75	13	9	55	0,1
Молдавия	41	15	110	11	51	0,1
Бельгия	80	49	36	1	47	0,1
Греция	33	58	32	12	39	0,1
Румыния	1	25	39	4	20	0,0
США	974	7 265	1 634	695	3 019	6,4
Виргинские (Брит.) о-ва	1 425	3 790	2 308	1 721	2 641	5,6
Канада	181	6 723	20	19	1 984	4,2
Бермудские о-ва	2 689	1 305	726	743	1 561	3,3
Казахстан	103	326	1 029	188	470	1,0

Источник: данные Центрального банка РФ о платежном балансе (<http://www.cbr.ru>).

В географической структуре российских ПИИ хорошо прослеживается «эффект соседства» – значительные капиталовложения получают, например, страны Балтии, которые в основном привлекательны помимо российских фирм только для североευропейских и германских компаний (подробнее см. главу 3). Вместе с тем налицо и эффект этнокультурной и исторической близости, который ярче всего иллюстрируют российские капиталовложения в Черногории (см. табл. 2.2).

Среди отдельных российских компаний прямыми инвестициями в Европе выделяются российские лидеры по величине активов за границей безотносительно к региону их локализации. Статистические данные годовых и финансовых отчетов ведущих ТНК страны, а также сведения специализированных баз данных становятся самостоятельным источником информации о российских ПИИ. При этом сопоставление с разными публикациями официальной статистики позволяет выявлять явно недостоверные показатели – как у компаний, так и у статистических органов.

Уже многие годы лидирующие позиции в российской инвестиционной экспансии в Европе принадлежат «ЛУКОЙЛу» и «Газпрому», которые занимают две верхние строчки в общем перечне российских ТНК. На конец 2008 г. зарубежные активы этих двух компаний составляли соответственно 23,6 млрд. долл. и 21,4 млрд. долл. Более того, в особенно кризисный 2009 г. «ЛУКОЙЛ» значительно нарастил свои заграничные активы – до 28,0 млрд. долл.¹⁸ В Европе ведущая российская нефтяная компания контролирует НПЗ на Украине, в Болгарии, Румынии, а с недавних пор также в Италии и Нидерландах. При этом болгарский «ЛУКОЙЛ Нефтохим Бургас» специализируется и на нефтехимии (небольшие предприятия в этой подотрасли у российской ТНК есть также в Белоруссии и Финляндии). Однако наибольшую известность «ЛУКОЙЛу» в Европе приносит его сбытовая сеть – АЗС компании работают в двух десятках стран (наиболее разветвленные в Финляндии, Румынии, Украине, Болгарии, Сербии, Бельгии, Литве и Польше). В отличие от «ЛУКОЙЛа», в Европе «Газпром» почти не имеет производственных активов – его основные ПИИ связаны с инфраструктурными объектами в Германии, Украине, Польше, Белоруссии, странах Балтии и др. Однако если «ЛУКОЙЛ» в основном вкладывает средства в модернизацию ранее приобретенных компаний, то капиталовложения «Газпрома» нередко представляют собой классические проекты «на зеленом лугу», причем входящие в число самых крупных инвестиций такого рода с российским участием. В частности, в 2005-2011 гг. российский газовый гигант ведет в Австрии строительство газовых хранилищ «Heidach»¹⁹.

Ведущие российские металлургические ТНК сократили по мере развития глобального финансово-экономического кризиса свои зарубежные активы (например, «Северсталь» с 12,2 млрд. долл. в конце 2008 г. до 10,1 млрд. в конце 2009 г., а «Евраз» – с 11,2 млрд. долл. до 10,4 млрд., что все же больше показателя даже конца 2007 г.). Однако в европейских странах, по-прежнему потребляющих значительную часть российской стальной продукции, позиции российских инвесторов остаются устойчивыми. Центр европейского бизнеса «Северстали» в Европе находится в Италии («Lucchini»), хотя отдельные предприятия работают также во Франции и некоторых других странах. Основные зарубежные активы «Евраз» в Европе сосредоточены на Украине, но дочерние компании металлургической ТНК действуют также в Чехии («Vitkovice Steel») и Италии («Palini»). Уже в условиях кризиса размеры зарубежных активов заметно нарастили «НЛМК», «ТМК» и «Мечел». Однако фирма «ТМК»,

¹⁸ Здесь и далее – годовые и финансовые отчеты соответствующих компаний.

¹⁹ См.: Кузнецов А.В., Четверикова А.С. Российские транснациональные корпорации продолжают экспансию даже в условиях мирового кризиса. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. С. 20.

начинавшая экспансию с Румынии, укрепляла свои позиции главным образом в США, а компания «НЛМК», осуществившая первые ПИИ в Дании, а затем благодаря совместному предприятию с «Duferco» получившая контроль над заводами в Бельгии, Франции и Италии, расширяла бизнес в основном в США и Китае. Лишь «Мечел» продолжал экспансию в Европе (наряду с осуществлением значительных ПИИ в Казахстане в фирму «Oriel Resources», которые по статистике, однако, проходят как вложения в Великобританию). Российские компании цветной металлургии пострадали от мирового кризиса значительно сильнее, однако у «Норильского никеля» основной удар пришелся не на финские, а на австралийские активы, а у «РУСАЛа» (в определенной мере вследствие сочетания с политическими проблемами) – на африканские и латиноамериканские дочерние предприятия.

Важно отметить, что Европа остается одним из ключевых регионов отраслевой диверсификации российских ПИИ. Именно здесь сосредоточены основные машиностроительные активы российских ТНК – «Ренову», «ОМЗ», «Ситроникса» и «Тракторных заводов». Ведут экспансию химические компании (от производителей минеральных удобрений до лидера российской парфюмерно-косметической промышленности «Калина»), фирмы целлюлозно-бумажной промышленности («Инвестлеспром», ставший вторым в Европе производителем бумажных пакетов), пищевые компании и производители стройматериалов.

В сфере услуг рынок ЕС оказался слишком трудным по жесткости конкуренции для многих российских компаний, прежде всего страховых («Ингосстрах» и «РЕСО» в условиях кризиса, по сути, отложили до лучших времен идею экспансии в Евро-союзе) и торговых (все российские торговые сети, если и осуществляют ПИИ, то лишь в пределах СНГ). Однако в Белоруссии, Украине, а по мере накопления опыта и в других странах Центральной и Восточной Европы отдельные российские ТНК добиваются ощутимого успеха. Например, «Банк Москвы» вслед за основанием в 2000 г. дочернего банка в Белоруссии обзавелся также дочерними структурами в Латвии (с 2002 г.), Эстонии (с 2003 г.), Украине (с 2005 г.) и Сербии (с 2008 г.). Расширяется в Европе и присутствие других российских банков.

Наконец, в европейских странах появляются ТНК в пока нетипичных для России отраслях. Так, например, «Интурист» начинает развитие сетей отелей. После успешной экспансии в Африке и Индии «ЮТэйр» обзавелся в Словакии дочерней структурой по оказанию вертолетных услуг в Европе. «Лаборатория Касперского» и «ИБС» (через дочернюю структуру «Луксофт») осуществляют интернационализацию процессов разработки российского программного обеспечения. «Интерфакс» развивает сеть зарубежных информагентств, причем наряду с Азией и в Европе (в Белоруссии – с 1992 г., Украине – с 1994 г., Польше – с 2006 г.). По-видимому, следует ожидать появление небольших отечественных ТНК и в других отраслях сферы услуг.

В целом пока еще рано говорить о достижении такого уровня взаимопроникновения капиталов компаний из России и других стран, чтобы возник фундамент для построения подлинно общего европейского экономического пространства. Лишь в ряде стран Центральной и Восточной Европы роль российского бизнеса в национальной экономике достаточно высока, но его восприятие местным обществом и в особенности политиками нередко оказывается негативным, так что значительные ПИИ становятся скорее дополнительным препятствием к хозяйственной интеграции России с другими постсоциалистическими странами – но уже по внешнеполитическим причинам. Существует и другая региональная специфика восприятия российских ПИИ в Европе, в том числе обусловленная разным характером самой российской инвестиционной экспансии (детальный анализ приведен в следующих главах).

Глава 3. Центральная и Восточная Европа как территория вложений из России

Россия практически всегда проявляла экономический интерес к государствам, расположенным к западу от ее границ. Активное взаимодействие второй половины XX века было прервано в его последнее десятилетие, когда прекратил свое существование «советский блок» и многие страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) переориентировали собственные связи преимущественно на ЕС. Подобная активная смена государствами ЦВЕ восточного направления внешнеэкономических связей на западное сильно ослабила позиции России в данном регионе. Однако в последние годы ситуация улучшается. Определенную роль в этом играют нарастающие российские прямые иностранные инвестиции (ПИИ), осуществляемые в том числе крупными компаниями. Можно сказать, что ведущие отечественные фирмы формируют в определенной степени современные представления о России в регионе и влияют на будущий приток капитала в различные страны ЦВЕ.

Наибольший масштаб инвестиционной экспансии за рубеж российских крупных компаний был характерен для нескольких предшествующих современному финансово-экономическому кризису лет, что нашло свое отражение и в Центральной и Восточной Европе. В целом ЦВЕ является в настоящее время третьим по привлекательности для прямых иностранных капиталовложений регионом после Западной Европы и Китая¹. Данное лидерское положение можно объяснить улучшающейся бизнес-средой в регионе, особенно после вступления ряда стран в ЕС, продуманной политикой либерализации, привлечения и защиты ПИИ, включая низкие налоги, предоставление субсидий, а также относительно невысокий уровень заработной платы². При этом в рассматриваемом регионе выделяются отдельные страны, где влияние компаний из России велико и, наоборот, где оно практически отсутствует. В силу вышесказанного, а также уже сложившего субрегионального деления множество стран ЦВЕ целесообразно разделить на несколько групп:

- прибалтийские (Латвия, Литва, Эстония),
- европейские страны СНГ (Белоруссия, Молдавия, Украина),
- вышеградские (Венгрия, Польша, Словакия, Чехия),
- причерноморские (Болгария, Румыния),
- западнобалканские (Албания, Босния и Герцеговина, Македония, Сербия, Словения, Хорватия, Черногория).

Прибалтийские страны

Среди прибалтийских государств по размеру привлеченных прямых инвестиций из России выделяется Литва (см. табл. 3.1). В целом в последние годы эта страна привлекала более 1 млрд. евро ежегодно, которые направлялись преимущественно в такие сектора экономики, как нефтехимия, торговля, финансовый сектор и недвижимость. При этом позиции России по размеру поступивших ПИИ были относительно сильны: в результате начавшегося финансово-экономического кризиса в 2008 г. ПИИ из многих стран в Литву сократились, что позволило увеличить долю России практически до 10%.

¹ См.: Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe // Allen & Overy LLP. 2008. P. 3.

² См.: Kornecki L. Foreign direct investment and macroeconomic changes in CEE integrating in to the global market // Journal of International Business and Cultural Studies. 2009. Vol. 2. P. 3.

Однако, несмотря на размер капиталовложений, по числу фирм-инвесторов Россия уступает другим странам – традиционным инвесторам в Литве. Так, в 2008 г. по их числу Россия занимала 9-е место, что соответствовало 4,6% от общего числа иностранных инвесторов. Ее обгоняли Германия (12,5%), Латвия (9,1%), Эстония (8,7%), Дания (7,7%) и ряд других европейских стран³. Среди российских компаний, направляющих инвестиции в Литву в последние годы, наибольший интерес вызывают крупнейшие, специализирующиеся в нефтегазовой отрасли, металлургии, электроэнергетике, торговле и строительстве.

Таблица 3.1. Приток прямых инвестиций в прибалтийские страны

Страна	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %
Литва	1,4	...	1,5	6,4	1,2	9,9
Латвия	1,3	0,4	1,6	2,2	0,9	7,0
Эстония	1,4	3,8	1,9	...	1,3	8,1

Источники: электронные публикации центральных банков Литвы, Латвии и Эстонии (<http://www.lb.lt>; <http://www.bank.lv>; <http://www.bankofestonia.info>).

Многие российские крупные компании, инвестировавшие в литовскую экономику в 2006-2008 гг., «пришли» в страну ранее рассматриваемого периода. Вследствие этого компании поддерживают или модернизируют свои уже приобретенные активы, активно не расширяя своего присутствия на территории. Исключение составляет «ЛУКОЙЛ», который не оставляет попыток приобрести долю в нефтеперерабатывающем заводе, расположенном в г. Мажейкяй и принадлежащем польскому концерну «*PKN Orlen*». В то же время один из лидеров нефтяной российской промышленности инвестирует небольшие средства в развитие собственной сети АЗС в стране: в 2007 г. «ЛУКОЙЛ» снизил инвестиции более чем на 16% (до 15 млн. долл.) по сравнению с предыдущим годом⁴, а в развитие автомоек в 2008 г. направлено всего 0,9 млн. долл.

«Газпром» также не инвестирует значительных средств в литовские активы. Часть процессов в рамках модернизации Каунасской ТЭЦ, владельцем которой компания стала в 2003 г. и согласно договору должна была инвестировать в ее развитие более 50 млн. долл., отложено на послекризисный период. Пока же только обсуждается строительство на ее базе новой электростанции мощностью 320-350 МВт и стоимостью 325-420 млн. долл.⁵ В свою очередь компания «Интер РАО ЕЭС» в 2008 г. повысила свою долю до 51%, купив 33% акций поставщика электроэнергии в Литве «*ERC*» и в настоящее время планирует усилить позиции на электроэнергетическом рынке путем строительства ветряных электростанций мощностью 55 МВт. Инвестиции в проект превысят 160 млн. долл.⁶

За пределами топливно-энергетического сектора стоит отметить деятельность «Мечела» – владельца производителя проволоки «*Mechel Nemunas*». В течение 2006-2008 гг. компания осуществила на предприятии ремонт цехов, закупку нового

³ См.: <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280>

⁴ См.: RBC daily. 16.01.2007.

⁵ См.: Коммерсант. 11.07.2007.

⁶ См.: <http://www.regnum.ru/news/988572.html>; <http://aenergy.ru/1572>

оборудования. Только в 2008 г. было инвестировано порядка 7,5 млн. долл. Кроме того, производитель фосфорных удобрений «ЕвроХим» ежегодно вкладывал в развитие «Lifosa» порядка 15 млн. долл.⁷

Активность в инвестиционной деятельности в Литве проявляла «Евросеть», которая хотела открыть около 60 новых салонов, инвестировав около 4 млн. евро. Также можно отметить «Группу ЛСР», начавшую строительство газобетонного завода с объемом инвестиций в 30 млн. долл.⁸ Однако пока проекты не завершены.

Российские инвестиции в Литву осуществляются не только крупнейшими компаниями нашей страны: определенную роль в потоке ПИИ играют мелкие компании, особенно из соседней с Литвой Калининградской области. В свою очередь основными мотивами инвестиционной деятельности российских крупных компаний в Литве может являться поиск новых ресурсов в виде привлекательных активов⁹, а также закрепление на новых рынках, проявляющееся в усилении позиций в стране-члене ЕС. В то же время можно говорить о стремлении части компаний к диверсификации деятельности и о преодолении тарифных ограничений. Среди основных барьеров, которые препятствуют более активной деятельности российских компаний в Литве, выделяются политический фактор, а также экономические факторы: относительно высокая заработная плата (например, минимальная заработная плата в Литве выше, чем в соседней Латвии), налоговое бремя, малый объем местного рынка – компании часто нацелены на более крупные рынки других стран ЕС.

Прямые капиталовложения, поступившие в Латвию, за рассматриваемый период соразмерны с ПИИ, направлявшимися в Литву. Однако доля России в них в отличие от литовской ситуации ниже (см. табл. 3.1). Позиции России по накопленным ПИИ также нельзя отнести к лидирующим: в 2006 г. ее доля составляла 6,6%, в 2008 г. она снизилась до 4,7%¹⁰. Российских инвесторов значительно обгоняют конкуренты из традиционных для Латвии экономических партнеров – Эстонии, Швеции, Дании, Германии и ряда других, преимущественно европейских, государств. При этом основными секторами, куда направляются ПИИ, являются гостиничный сектор, информационные и коммуникационные услуги, промышленность, строительство. В свою очередь российские компании привлекает торговля, а также информационные и коммуникационные услуги, электроэнергетика и транспортная сфера; инвестиции направляются и в финансовый сектор. Среди представителей крупного бизнеса в ряд этих сфер инвестируют капитал компании нефтегазового сектора, машиностроения, транспорта, металлургии и строительства. При этом Латвия рассматривается крупнейшими компаниями преимущественно в качестве территории для сбыта своей продукции и транзита.

Так, «ЛУКОЙЛ», занимая 3-е место (около 9%) по доле на рынке продаж нефтепродуктов в Латвии, инвестирует в развитие собственной сети АЗС, хотя не всегда удачно: в 2008 г. Совет по конкуренции не разрешил компании купить седьмую по величине сеть АЗС «Virpi-A»¹¹. В качестве альтернативы компания планировала развивать сеть газовых станций, однако начавшийся финансово-экономический кризис не позволил этого сделать. При этом компания продолжает вкладывать средства

⁷ См.: http://www.mc.ru/page.asp/news/nw/news_id/1683; <http://www.mnr.gov.ru/news/?act=print&id=128>; <http://www.eurochem.ru/internet/29/articles/324>

⁸ См.: <http://www.newslitva.lt/index.php?cid=1071>; http://www.lsrgroup.ru/press/news_lsr/newsarch_id3740.html

⁹ См. также: Kheyfets B. Russian investment abroad. The basic flows and features // Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Working papers. 2008. №184. P. 10-11.

¹⁰ Данные Центрального банка Латвии (<http://www.bank.lv>).

¹¹ См.: <http://www.baltinfo.ru> – 28.04.2009.

(около 12-15 млн. долл.) в расширение уже существующих и строительство новых АЗС.

«Газпром», владея акциями газораспределительной компании «*Latvijas gaze*» и поставляя в Латвию топливо, намерен упрочить свои позиции в регионе. В 2008 г. компания открыла свое представительство в Латвии, которое будет защищать ее интересы не только в республике, но и во всех прибалтийских государствах. Латвия привлекает лидера газовой промышленности России своей развитой инфраструктурой и благоприятностью географического положения, которые позволяют использовать Латвию как основную базу для дальнейшей поставки газа в «старые» страны-члены ЕС. К привлекательным направлениям деятельности в Латвии «Газпром» относит участие в строительстве электростанций и газохранилищ. При этом «Итера», также поставляющая природный газ в страну, пыталась привлечь в 2007 г. «Газпром» в проект по строительству газовой электростанции мощностью 500 МВт с объемом инвестиций в 500 млн. долл.¹²

В 2006 г. российские инвестиции пришли и в машиностроительную отрасль Латвии – инвесторы, близкие к «Трансмашхолдингу», купили контрольный пакет акций «Рижского электромашиностроительного завода». В 2007 г. в обновление завода было вложено около 5 млн. долл., а в течение 2008-2012 гг. планировалось дополнительно инвестировать в модернизацию предприятия 50 млн. долл., однако в силу кризисной ситуации в мире соответствующая программа развития была приостановлена¹³.

Однако российские машиностроительные компании не только покупают предприятия в Латвии, но и пытаются создавать новые в силу привлекательности как прибалтийского региона в целом, так и с целью завоевать более прочные позиции в странах ЦВЕ, вступивших в ЕС. Подобный проект с объемом инвестиций в 40 млн. долл. в 2007 г. начала реализовывать компания «АМО ЗИЛ» совместно с латвийской стороной. На новом предприятии планируется выпускать до 1500 автобусов, средних грузовиков и тракторов, то есть будет создано универсальное сборочное предприятие, ориентированное на потребности ЕС, а также России¹⁴.

Латвийский рынок остается привлекательным и для российских компаний промышленности строительных материалов: в 2008 г. «СУ-155» приобрела завод по производству керамической плитки за 3,4 млн. долл., а «Группа ЛСР» – в 2006 г. «Aeroc SIA». Кроме того, можно отметить металлургическую компанию «Северсталь», которая вложила в 2007 г. 4 млн. долл. в расширение своих мощностей в Латвии.

Помимо ярко выраженной направленности инвестиций для стимулирования сбытовой деятельности, часть российских крупных компаний ориентируется и на транзитность положения Латвии. Например, «Трансконтейнер» в 2007 г. открыл свое представительство, которое в дальнейшем должно дополниться центром обслуживания, предоставляющим разнообразные услуги по перевозке контейнерных грузов¹⁵. Свою роль в выборе именно Латвии сыграли благоприятные тарифные условия, а также увеличивающийся грузопоток между Россией и Латвией в последние годы. Аналогичное решение об открытии собственного представительства принял «Куйбышевазот» в 2006 г. с целью оптимизировать сбыт продукции в Европу.

¹² См.: RBC daily. 20.07.2007.

¹³ См.: <http://www.tmholding.ru/work/press/otrnews/8701>

¹⁴ См.: http://www.expert.ru/printissues/northwest/2008/37/interview_maslov

¹⁵ См.: http://www.ldz.lv/?object_id=3059

Тем самым мотивы инвестирования крупных российских компаний в Латвии схожи с мотивами вложения средств в соседней Литве, хотя более ярко проявляется сбытовая составляющая мотивации и транзитная. В качестве же ключевого барьера для более активного инвестирования со стороны российских компаний возможно упомянуть политический фактор, особенно он более ярко проявляется по отношению к деятельности крупнейших компаний (например, «Газпрома»). Например, в 2007 г. глава Министерства иностранных дел Латвии А. Пабрикс говорил о том, что инвестиции из России могут представлять угрозу для экономики страны: «Если слишком много российских денег будет вложено в экономику Латвии, это может спровоцировать кризис безопасности»¹⁶.

Эстония является типичной страной прибалтийской группы в отношении ПИИ: объем привлекаемых инвестиций соразмерен с ее соседями, а доля России не превышает 10% (см. табл. 3.1). Хотя позиции России не так слабы: ключевым инвестором эстонской экономики является Швеция, доля которой в рассматриваемый период колебалась на уровне 50-60%, среди же других стран, обгоняющих в отдельные годы Россию по размерам ПИИ, выделяются лишь Нидерланды, Норвегия и Великобритания. При этом секторами, куда направлялись основные вложения, являлись финансы, промышленность, недвижимость и транспортная сфера. Отдельно стоит отметить, что транспорт как сектор, привлекающий ПИИ, в том числе и российских крупных компаний, выделяется по объемам вложенного капитала только в Эстонии в 2006-2008 гг. Для крупных компаний России наиболее привлекательными секторами эстонской экономики в рассматриваемые годы наряду с транспортной сферой являлись также металлургия, торговля и связь.

Так, «Северстальтранс» (ныне группа «Н-Транс» в составе «Глобалтранс» и «Глобал Портс») вела активную деятельность в транспортном секторе Эстонии, усилив свои позиции после объединения в 2006 г. с другой подконтрольной российскому капиталу перевозочной компанией «Trendgate». Производитель минеральных удобрений «Акрон» в том же году объявил о планах по инвестированию более 60 млн. долл. в создание в порту Силламяэ, наиболее близкого к границе с Россией, новых мощностей по перевалке жидких и сухих удобрений (2,5 млн. тонн в год). Кроме того, в 2006 г. компания купила 50,01% акций «AS BCT», владеющего терминальным комплексом в порту Таллина. Через 2 года «Акрон» приобрел 45% «AS DBT» – портового терминального комплекса в г. Мууга, специализирующего на перевалке сухих удобрений¹⁷.

Другой производитель минеральных удобрений «ЕвроХим» создал собственный терминал по перевалке жидких грузов в порту Силламяэ мощностью 1 млн. тонн в год. Новые портовые мощности, инвестиции в которые превысили 15 млн. долл., были открыты в конце 2006 г. и позволили российской компании улучшить свои экспортные поставки, особенно принимая во внимание то, что одно из предприятий «ЕвроХима» располагается в Ленинградской области¹⁸.

Железнодорожные перевозки по территории Эстонии входили в сферу интересов «Трансконтейнера»: компания планировала открыть свое представительство в регионе и в 2007 г. подписала с «Eesti Raudtee» (Эстонскими железными дорогами) меморандум об организации взаимодействия. К транспортному сектору страны проявляла интерес и компания «Промышленные инвесторы», заявляя о своем желании

¹⁶ См.: http://www.expert.ru/printissues/northwest/2007/31/latviyskaya_ekonomika/

¹⁷ См.: http://www.expert.ru/printissues/northwest/2006/36/news_new_port/; <http://www.acron.ru/history.html>; <http://portnews.ru/news/21414/>

¹⁸ См.: <http://rcc.ru/Rus/Fertilizers/?ID=463216>

приобрести «*Eesti Raudtee*». Руководители российской компании в начале 2006 г. регулярно встречались с представителями государственной власти Эстонии, включая руководство Министерства экономики и коммуникаций Эстонии, и обсуждали предстоящую сделку. Однако впоследствии покупка «Промышленными инвесторами» «*Eesti Raudtee*» не состоялась, и эстонская железнодорожная компания перешла в государственную собственность. Несмотря на то, что озвучивались различные причины деприватизации «*Eesti Raudtee*» и на покупку этого актива существовали и другие претенденты помимо «Промышленных инвесторов», в отношении российской стороны была проявлена однозначная позиция. Так, представители эстонского парламента высказывались о нецелесообразности продажи данного железнодорожного актива российской компании, учитывая при этом и тот факт, что большинство перевозимых «*Eesti Raudtee*» грузов являются российскими. В свою очередь службы государственной безопасности Эстонии подготовили документ о последствиях продажи «*Eesti Raudtee*» частным инвесторам, где утверждалось, что покупка железнодорожного актива российской компанией, которая, по мнению эстонской стороны, тесно связана с Кремлем, угрожает национальной безопасности¹⁹.

В 2006 г. вложения в металлургическую отрасль Эстонии были осуществлены компанией «Сильвинит»: в ее состав был включен контрольный пакет акций производителя редких и редкоземельных металлов «*AS Silmet*». Металлургическая отрасль Эстонии привлекала внимание и российской «Северстали», владеющей активами в соседней Латвии. В 2005-2006 гг. компания планировала приобрести эстонского производителя оцинкованного проката «*Galvex Estonia*», которому поставляла свою продукцию. Эта покупка диверсифицировала бы производство «Северстали» в регионе. При этом основными рынками сбыта «*Galvex Estonia*» являются члены ЕС и США, что также расширяло возможности российской компании на «защищенных» рынках. Однако «Северсталь» в середине 2006 г. была вынуждена отказаться от участия в аукционе²⁰.

«ЛУКОЙЛ» в Эстонии придерживается аналогичной стратегии, что и в других прибалтийских государствах: компания продолжает развивать свою сбытовую сеть. В 2006 г. новый сервисный и дилерский центр открыл в стране «Ростмельмаш». Однако не все российские крупные компании стремятся развиваться на эстонском рынке: в 2006 г. после завершения модернизации ряда эстонских электростанций «Силовые машины» закрыли свое представительство.

Российская «Синтерра» пытается проникнуть на эстонский рынок услуг. Компания и телекоммуникационное подразделение «*Eesti Telekom*» в 2009 г. подписали соглашение о сотрудничестве. «Евросеть» также вела активную политику по завоеванию эстонского рынка: компания планировала открыть до 30 новых салонов с объемом инвестиций более 2 млн. долл., но уже в 2008 г. объявила о своем уходе из Эстонии.

Кроме этого, эстонский рынок оставался привлекательным и для компаний строительных материалов, особенно из ближайшего российского региона, Ленинградской области. Так, «Группа ЛСР» в 2006 г. за 15 млн. долл. купила 85% акций фирмы «*Aeroc International*», владеющей единственным в стране заводом по производству газобетона. До этой сделки «Группа ЛСР» включала единственное подобное предприятие, расположенное в Санкт-Петербурге²¹.

¹⁹ См.: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=669241>; <http://portnews.ru/digest/2045/>

²⁰ См.: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=640193>; <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=672139>

²¹ См.: <http://2b.finam.ru/news/onenews04EF8/default.asp>

Однако, как и в других прибалтийских государствах, против широкого присутствия российского крупного капитала в Эстонии выступают политические силы страны. Официальные лица государства нередко делают заявления о нежелательности российских крупных компаний в эстонской экономике, особенно в инфраструктурных секторах, а также связей местных компаний с российскими властями, что в целом демонстрирует антироссийское поведение властей страны. При этом сильные политические действия против России вызывают и «инвестиционную реакцию» российских крупных компаний. Например, демонтаж памятника воину-освободителю в Таллине в 2007 г. стал причиной приостановки проекта «Северстальтранса» («Н-Транс») по созданию сборочного производства мощностью 120 тыс. автомашин в год с объемом инвестиций в 80 млн. долл. Кроме того, позже компания объявила о продаже своего нефтеперевалочного комплекса в эстонском порту Мууга и начала переговоры с потенциальными покупателями. Компания «Акрон» также временно приостанавливала свою инвестиционную деятельность в Эстонии²².

При этом Эстония остается привлекательной территорией для российских инвестиций в силу своего благоприятного транзитного положения и близости к одним из самых развитых субъектов Российской Федерации – Ленинградской области и Санкт-Петербургу, а также по причине определенных налоговых стимулов и наличия привлекательных активов.

Таким образом, российские инвестиции в каждую из прибалтийских стран составляют несколько десятков миллионов евро ежегодно, из которых часть вложений осуществляют крупнейшие компании России. Ключевым ограничивающим фактором увеличения их инвестиций является политический фактор, который в разной степени действует в Литве, Латвии и Эстонии. Кроме того, отрицательное влияние на экспансию российских компаний оказывают малый объем рынка этих стран, ряд налоговых ограничений и стоимость рабочей силы. Среди мотивирующих факторов следует назвать наличие привлекательных активов, членство данных стран в ЕС (особенно выгодное для российских компаний, пришедших в прибалтийские государства до 2004 г.) – одним из основных рынков сбыта для российских производителей, территориальная близость и благоприятное транспортно-транзитное положение, возможность диверсификации деятельности и обхода тарифных ограничений.

Европейские страны СНГ

Ближайшие соседи Российской Федерации на ее западных границах наиболее привлекательны для российских инвесторов с той точки зрения, что данные страны близки России как в этнокультурном и историческом аспектах, так и просто территориально. Названные причины обуславливают, во-первых, большие объемы вложений российских компаний в эти государства на протяжении ряда лет, а во-вторых, использование их территории в качестве «пробы» собственной зарубежной экспансии и в качестве «трамплина» для дальнейшего развития за рубежом, в том числе в других европейских странах. При этом наряду с прибалтийскими странами, ранее также тесно связанными с Россией, в Белоруссии, Молдавии и Украине политический фактор является сильным барьером для инвестиционной деятельности крупнейших российских компаний, оказывающим влияние в определенные периоды, хотя при этом в странах СНГ есть больше пространства для «диалога».

Наибольший объем российских прямых инвестиций, составляющий более 100 млн. евро в год, поступает на Украину (см. табл. 3.2). При этом в предкризисные го-

²² См.: <http://www.lenta.ru/news/2007/05/04/akron/>; <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=783409&ThemesID=116>

ды доля России в ПИИ на Украину только увеличивалась, хотя оставалась соизмеримой с показателями в прибалтийских государствах при значительно больших абсолютных показателях. Роль российских вложений в накопленных ПИИ также возрастала и в 2008 г. достигла 5,2%. В целом Россия занимала 6-е место среди крупнейших инвесторов Украины. Ее обгоняли такие страны, как Кипр, часть инвестиций из которого можно отнести к российским, учитывая специфику функционирования крупнейших российских компаний, а также Германия, Нидерланды, Австрия и Великобритания.

Таблица 3.2. Приток прямых инвестиций в Белоруссию, Молдавию и Украину

Страна	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %
Белоруссия	0,6	28,9	0,9	16,7	1,7	14,4
Молдавия	0,2	10,2	0,3	...	0,3	...
Украина	3,7	3,8	5,7	6,1	4,5	6,3

Источники: электронные публикации Национального банка Республики Беларусь (<http://www.nbrb.by>), Национального бюро статистики Республики Молдова (<http://www.statistica.md>); Государственного комитета статистики Украины (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Крупнейшие компании инвестировали в 2006-2008 гг. в такие сектора украинской экономики, как топливно-энергетический комплекс, химическую промышленность, черную и цветную металлургию, машиностроение, промышленность строительных материалов и пищевую отрасль, торговлю. Наибольшую инвестиционную активность проявляли крупнейшие российские компании топливно-энергетического комплекса и металлургии.

«ЛУКОЙЛ» на Украине, как и в других западных странах-соседях России, стремится усилить свои позиции за счет инвестиций в расширение собственных мощностей. Так, в 2008 г. компания завершила очередной этап модернизации Одесского нефтеперерабатывающего завода, что позволило увеличить глубину переработки с 56% до 78% и объем выпускаемой продукции. Размер вложений составил 320 млн. долл. До 2013 г. компания реализует еще один этап модернизации, целью которого является достижение глубины переработки в 85-90%. Однако деятельность компании «ЛУКОЙЛ» на Украине в последнее время наталкивается на ряд препятствий: осенью 2009 г. украинский оператор нефтепровода, по которому поставляется сырье до Одесского НПЗ, начал поставки нефти в обратном направлении, что лишило российский завод необходимого сырья. Предприятие временно приостановило работу²³.

Другим крупным проектом российской нефтяной компании является создание с помощью германской машиностроительной фирмы «Uhde» нового производства поливинилхлорида в г. Калуш. Инвестиции в проект, начатый в 2006 г., составляют 300 млн. долл. Кроме того, в 2009 г. «ЛУКОЙЛ» планировал диверсифицировать свою деятельность на Украине, купив акции «Regal Petroleum», владеющей газовыми месторождениями.

²³ См.: http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&id=1435&year=2008; http://expert.ru/printissues/expert/2009/39/likoil_otbenzinili/

Компания «ТНК-ВР» также в качестве приоритетного направления на украинском рынке выбрала модернизацию своих перерабатывающих мощностей. Так, компания инвестировала в 2006-2007 гг. в улучшение качества выпускаемой Лисичанским НПЗ продукции 100 млн. долл.²⁴

«Татнефть» придерживалась аналогичной стратегии. Компания в 2006 г. начала модернизацию Кременчугского НПЗ, объем инвестиций в первый этап которой составил 200 млн. долл. Однако в результате конфликта акционеров, начавшегося в 2007 г., проект, требующий 1 млрд. долл. вложений, скорее всего, полностью реализован не будет²⁵.

В отличие от своих конкурентов, российская «Группа Альянс» направляла средства и на расширение сбытовой сети на Украине, и на развитие перерабатывающих мощностей. Для развития сбытовой деятельности компания совместно с «Shell International Petroleum Company» создала совместное предприятие в 2007 г., в котором «Группе Альянс» принадлежит 49%. Также был куплен ряд АЗС. Развитие перерабатывающих мощностей компания реализовывала путем инвестирования около 500 млн. долл. в реконструкцию Херсонского НПЗ, начавшуюся в 2006 г. К моменту завершения всех мероприятий в 2010 г. глубина переработки на заводе должна была составить 92%. Однако «Группа Альянс» не завершила этот проект: к началу 2008 г. компания продала Херсонский НПЗ²⁶.

«Итера», специализирующаяся в газовой отрасли, на Украине сосредоточилась исключительно на сбытовой деятельности: ею было открыто несколько газонаполнительных компрессорных станций²⁷. Входящий в подконтрольную В. Вексельбергу группу «Ренова» «КЭС-Холдинг» контролирует ряд газораспределительных компаний – «Днепрогаз», «Донецкгоргаз», «Харьковгаз», «Харьковгоргаз» и «Криворожгаз».

Среди металлургических компаний наиболее крупные активы приобрел «Евраз». В конце 2007 г. этот холдинг стал владельцем 95,3% акций горно-обогатительного комбината «Сухая балка», 95,6% «Днепропетровского металлургического завода им. Петровского», 93,7% «Коксохимического завода «Баглейкокс», 98,7% «Днепрококса» и 93,8% «Днепродзержинского коксохимического завода», которые производят разнообразную металлургическую продукцию, включая сталь и чугун²⁸. Сумма покупки превысила 1 млрд. долл. Таким образом, приобретение практически полной производственной цепочки позволило компании сразу занять устойчивые позиции на украинском рынке и открыло новые экспортные возможности в Европу.

«МАИР» объявил в 2007 г. о планах по строительству завода мощностью 800 тыс. тонн стали в год с объемом инвестиций 200-250 млн. долл. «Северсталь», напротив, развивая сбытовое направление на Украине (в 2007 г. компания создала соответствующее подразделение в Днепропетровске), приобретала уже существующие мощности. Так, в 2006 г. ею был куплен завод по производству метизной продукции («Днепромметиз») и сразу была начата его модернизация. В результате доля «Северстали» на украинском рынке метизов составила 29%²⁹.

²⁴ См.: RBC daily. 22.08.2006; <http://www.tnk-bp.ru/press/news/2006/10/455/>

²⁵ См.: <http://www.kommersant.ua/index-news.html?ext=news&id=105812>

²⁶ См.: <http://www.nk-alliance.com.ua/ru/presscentre/news/news1791>, <http://www.nk-alliance.com.ua/ru/presscentre/news/news1613>

²⁷ См.: <http://www.iteragroup.com/isp/go/index/articles/657/6/>

²⁸ См.: <http://www.evraz.com/ru/press/?ID=9972>

²⁹ См.: <http://www.severstalmetiz.com/rus/press/about/4293.shtml>; <http://www.severstalmetiz.com/print/rus/press/about/4140.shtml>

Другая российская металлургическая компания «Эстар» в 2008 г. попыталась расширить ассортимент выпускаемой продукции благодаря покупке предприятия «Истил» (Донецкий электрометаллургический завод), производящего высококачественный прокат (в рамках сделки по поглощению фирмы «ISTIL», владеющей мини-заводами в Великобритании, США и ОАЭ). Однако уже через несколько месяцев ситуация на Донецком заводе оказалась крайне неопределенной – капиталовложения в это предприятия, как и значительная часть инвестиций «Эстар» внутри России, базировалась на заемных средствах. В условиях мирового кризиса такая стратегия привела компанию на путь банкротства, что в конечном счете вряд ли позитивно отразится на имидже российских инвесторов на Украине.

Среди компаний цветной металлургии только «РУСАЛ» активно проводил инвестиционную политику. В 2006 г. алюминиевая компания инвестировала в расширение мощностей принадлежащего ей «Николаевского глиноземного завода» более 48 млн. долл., в последующие два года – более 100 млн. долл. Инвестиции направлялись и в другой украинский завод «РУСАЛа» – «Запорожский алюминиевый комбинат»³⁰.

Вложения в промышленность строительных материалов со стороны крупнейших компаний осуществляла «Группа ЛСР». В 2007 г. компания начала строительство в Киевской области газобетонного завода стоимостью 60 млн. долл. Предприятие мощностью 400 тыс. м³ было открыто в конце 2008 г. и стало первым активом «Группы ЛСР» на Украине. В том же году фирма приобрела «Обуховский завод пористых изделий», которому принадлежит 18% соответствующего рынка Украины³¹. Также в рассматриваемый период «Евроцемент груп» инвестировала более 30 млн. долл. в свои украинские цементные активы.

Один из российских лидеров по производству минеральных удобрений «ЕвроХим» вложил в развитие подразделения по производству тукосмесей и сбыту на Украине около 10 млн. долл.³² Другой производитель минеральных удобрений «Воскресенские минеральные удобрения» (сначала в составе группы «Фосагро», теперь же под контролем «УРАЛХИМа») в 2006 г. стал владельцем украинского химического предприятия «Славхим».

Пищевая промышленность Украины также является сферой инвестиционной активности российских крупных компаний. «Юнимилк» в 2006 г. инвестировал более 15 млн. долл. в развитие производства на принадлежащем ему киевском предприятии «Галактон». Интерес к отрасли проявляла и группа «Черкизово».

В сферу интересов российских компаний входят и более технологические отрасли, в том числе машиностроение. Например, «Трансмашхолдинг» в 2007 г. за 57,8 млн. долл. купил 76% акций «Лугансктепловоза», производящего магистральные тепловозы и электропоезда. Эта сделка стала очень показательной с точки зрения взаимосвязи российской инвестиционной экспансии в постсоциалистических странах с нестабильной внутриполитической средой (и соответствующими рисками, заметно ухудшающими инвестиционный климат), а также специфики внешнеполитических связей этих государств с Россией. Пользуясь непрозрачностью схемы участия российского инвестора в приватизационном конкурсе, Верховный суд Украины отменил результаты конкурса, тем самым приняв решение, крайне выгодное одной из крупнейших украинских бизнес-групп «Приват». Однако Фонд госимущества не стал возвращать деньги российскому инвестору. Начавшиеся судебные разбира-

³⁰ См.: http://www.metaltorg.ru/news/market_show.php?id=41290

³¹ См.: http://www.lsrgroup.ru/press/news_lsr/newsarch_id3740.html; http://www.lsrgroup.ru/press/news_lsr?id=5461

³² См.: <http://www.eurochem.ru/internet/29/articles/326>

тельства сопровождалась мощной информационной пропагандой, в которой одним из элементов было представление всего российского бизнеса, а заодно и российской внешней политики в негативных красках. Смена высшей власти на Украине позволила, однако, «Трансмашхолдингу» выиграть новый конкурс с предложением 51,8 млн. долл. Вместе с тем группа «Приват» не сдается, а украинский Фонд госимущества оказался на ее стороне, считая, что новые инвестиции должны быть дополнением к капиталовложениям российской компании по аннулированному конкурсу³³.

Среди неудачных попыток усиления позиций российских компаний на Украине стоит упомянуть «Трубную металлургическую компанию» («ТМК»), которая в 2007 г. пыталась провести слияние с украинским «Интерпайп», владеющим трубными заводами³⁴. «Металлоинвест» также неоднократно пытался приобрести украинские металлургические активы. «Магнезит» в 2008 г. планировал купить «Пантелеймоновский огнеупорный завод», но сделка не состоялась. В сфере нефтепереработки показателен пример «Татнефти», которой принадлежат акции Кременчугского НПЗ и часть из которых по решению суда в 2007 г. была списана в пользу украинской стороны. Существующий конфликт осложнен силовой сменой руководства завода³⁵.

Таким образом, российские крупные компании очень активно пытаются завоевать значительную долю на украинском рынке. При этом по сравнению с прибалтийскими государствами их присутствие характеризуется большей отраслевой диверсификацией и практическим отсутствием сбыто-транспортных мотивов деятельности. Долгий же период функционирования российских компаний на Украине обуславливает укрепление рыночных позиций и путем инвестиций в модернизацию и расширение принадлежащих им предприятий. Кроме того, к основным мотивам инвестиционной деятельности крупных компаний относится поиск новых ресурсов в виде привлекательных активов. Положительно на российские инвестиции влияют и такие факторы, как, например, небольшой размер заработной платы в стране. В целом можно говорить о том, что инвестиционная деятельность российских крупных компаний на Украине схожа с аналогичной деятельностью в самой России. В качестве барьеров российской инвестиционной экспансии можно назвать упоминавшийся выше политический фактор.

Прямые иностранные инвестиции, поступающие в Белоруссию, меньше аналогичных показателей Украины (см. табл. 3.2). При этом размер средств из России в каждую из стран соизмерим при естественном лидерстве Украины. Тем самым в Белоруссии доля ПИИ из России значительно выше, что позволяет ей устойчиво занимать второе место среди иностранных инвесторов в Белоруссии в рассматриваемый период. Лидирующие же позиции по доле в ПИИ, поступающих в белорусскую экономику, занимала Швейцария – 53,3% от общего объема ПИИ в 2008 г. Третье место принадлежало также «специфической» европейской стране – Кипру. Среди других прямых инвесторов стоит упомянуть Германию, Великобританию, США, но их доля в ПИИ не превышала 10%. По накопленным же инвестициям Россия является бесспорным лидером: ее доля в 2008 г. превысила 33%. Среди отраслей белорусской экономики наибольшие средства от иностранных инвесторов получали промышленность, финансы, связь и торговля. Для российских компаний наиболее привлекательными оставались химическая промышленность, машиностроение, черная металлургия, транспорт, строительство, связь, торговля, банковский сектор.

³³ См.: <http://www.region.lg.ua/news/81194-rossiyskiy-transmashholding-otstoyal-pravo-na-vladienie-hk-luganskteplovoy.html>

³⁴ См.: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=779803>

³⁵ См.: <http://www.expert.ru/articles/2008/03/19/tatneftukr/>

Одну из ключевых ролей в осуществлении ПИИ в Белоруссию играет «Газпром». Его инвестиции в 2006 г. в строительство и обслуживание части газопровода «Ямал-Европа», проходящего по территории республики, превысили 200 млн. долл. Кроме того, в середине 2007 г. крупнейший российский производитель газа и Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь заключили договор купли-продажи 50% акций «Белтрансгаза» стоимостью 2,5 млрд. долл. Согласно договору, данный пакет акций приобретался «Газпромом» равными частями в течение 4 лет (соответственно сделка завершена в 2010 г.)³⁶.

Белоруссия входит в сферу интересов и «ЛУКОЙЛа». Помимо сбытовой сети, компания пытается наращивать в стране производственные мощности. В 2006 г. между «ЛУКОЙЛом» и белорусским «Нафтаном» было заключено соглашение о создании совместного предприятия по производству присадок и моторных масел. Вложения с российской стороны, ставшей владельцем 50% нового предприятия, составили 11,5 млн. долл. Кроме того, «ЛУКОЙЛ» вложил нескольких десятков миллионов долларов в развитие сбытовой сети в Белоруссии: число АЗС было увеличено более чем в полтора раза³⁷.

Однако «ЛУКОЙЛ» неоднократно объявлял о готовности осуществлять большие инвестиции в Белоруссию при условии допуска компании к нефтеперерабатывающим мощностям. Так, компания наряду с российской «Русснефтью», которая открыла свое представительство в стране в 2006 г., планировала участвовать в создании новых производств на белорусском «Полимире» стоимостью около 1 млрд. долл., но впоследствии в 2007 г. обе российские компании отказались от проекта.

Российская «Итера» вообще ушла из белорусской химической отрасли: в 2007 г. компания продала свою 50%-ную долю в совместном предприятии «Белпак», выпускающем сырье для производства упаковочных материалов, белорусской стороне с условием возврата средств за поставленное «Итерой» оборудование и предоставленный кредит, что в совокупности превысило 15 млн. долл. «Итера» стала инвестировать в более «доходный» сектор Белоруссии – строительство, в рамках которого компания участвует в создании «Минск-Сити», включающего строительство жилья, офисной недвижимости и различной социальной инфраструктуры в столице республики. Инвестиции в данный проект составляют 7 млрд. долл. в течение 10 лет. Среди других российских компаний, участвующих в создании «Минск-Сити», есть и «СУ-155», вложения которой составят 750 млн. долл.³⁸

Однако не все российские компании прекратили попытки завоевать белорусскую химическую отрасль: один из развитых секторов экономики Белоруссии – производство удобрений – продолжает притягивать российские инвестиции. В 2007 г. «ЕвроХим» открыл свое представительство в Минске, а в следующем году начались переговоры по созданию совместного предприятия или покупке российской компанией белорусского монополиста в производстве фосфорных удобрений «Гомельского химического завода». В 2006 г. свои представительства в республике открыли «Сильвинит» и «Сибур холдинг»³⁹.

Среди металлургических компаний к Белоруссии инвестиционный интерес проявляют лишь единицы, в первую очередь в силу неразвитости отрасли в стране. Например, «Северсталь» сначала открыла в 2007 г. свое представительство в рес-

³⁶ См.: <http://www.lenta.ru/news/2007/05/18/gazprom/>

³⁷ См.: http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&id=872&year=2006; <http://www.lukoil.by/rus/about/>

³⁸ См.: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=688745;> [http://www.rb.ru/news/business/2008/06/23/203047.html;](http://www.rb.ru/news/business/2008/06/23/203047.html) <http://www.president.gov.by/press41838.html>

³⁹ См.: [http://www.rosbaltsouth.ru/2007/11/20/432697.html;](http://www.rosbaltsouth.ru/2007/11/20/432697.html) <http://www.finam.ru/about/newsitem2F00C/default.asp>

публике, а в 2008 г. объявила о планах по строительству металлургического завода, которые, вероятнее всего, не будут реализованы в ближайшие годы в силу мирового финансово-экономического кризиса и его последствий. В качестве еще одного примера можно привести группу «ММК», которая в 2006 г. в Белоруссии начала создавать сеть металлоцентров – в ее развитие до 2008 г. было вложено более 70 млн. долл.⁴⁰

Кроме традиционных «сырьевых» компаний, отличающихся, как правило, масштабной зарубежной экспансией не только в территориально близкие страны, Белоруссия остается привлекательной и для компаний, менее активных в своей заграничной деятельности. Например, «Группа ГАЗ» и Министерство промышленности Республики Беларусь в 2007 г. подписали соглашение о совместном развитии автомобилостроения в стране. Производитель соков «Лебедянский» в начале 2006 г. открыл свое представительство в республике. Торговая сеть «Седьмой континент» в том же году за 5 млн. долл. приобрела 50% акций розничной компании «Простор-Маркет», увеличив в 2007 г. свою долю до контрольной, что стало первым активом компании в Белоруссии. Страховая компания «РЕСО» в 2008 г. приобрела белорусскую «Альвену», специализирующуюся в том же секторе. «Евросеть» в 2006-2007 гг. открыла в Белоруссии несколько десятков своих салонов связи. За ней последовал «Связной», который в 2007 г. купил белорусскую компанию «Белая Вежа», владеющую более 100 центрами продаж, и начал открывать собственные салоны связи⁴¹.

Один из крупнейших операторов сотовой связи «МТС», начавший свою экспансию в Белоруссию в начале 2000-х годов, в 2006-2008 гг. продолжил наращивать свое присутствие в стране. Компанией были вложены значительные средства в развитие сети. Например, в 2007 г. было введено более 1000 новых базовых станций, открыто 11 центров обслуживания, что потребовало более 100 млн. долл. инвестиций⁴². Главный акционер «МТС», «АФК Система», также рассматривает Белоруссию как перспективное направление: в 2008 г. между компанией и Правительством Республики Беларусь было подписано соглашение о сотрудничестве⁴³.

Стоит отметить, что российские инвестиции стали направляться и в банковский сектор. Так, в 2007 г. «Альфа-групп» приобрела 40% белорусского «Банка международной торговли и инвестиций», входящего в десятку крупнейших в стране. В 2008 г. российская доля была доведена до 88%. Сумма сделки составила 27,7 млн. долл.⁴⁴ Действуют в стране и некоторые другие российские банки.

В целом основными мотивами инвестирования российскими компаниями в Белоруссию являются поиск ресурсов в виде новых привлекательных активов, интерес к которым сохранится при дальнейшей либерализации условий в республике, и поиск новых рынков, в том числе для сбыта произведенной продукции и услуг.

Несмотря на очевидные преимущества, упоминавшиеся и выше, для вложений в Белоруссию для российских крупных инвесторов существует ряд барьеров, к которым можно отнести узость структуры экономики (превалирование всего 2-3 отраслей промышленности), не позволяющую осуществлять масштабные инвестиции в различные отрасли. Так, российские металлургические компании, отличающиеся

⁴⁰ См.: <http://www.rosinvest.com/news/443517/>; <http://news.rusmet.ru/news/34557/>; <http://www.metalinfo.ru/ru/news/19802>

⁴¹ См.: http://www.mashportal.ru/company_news-6797.aspx; <http://www.lebedyansky.ru/press/smi/156/>; <http://www.7cont.ru/rus/about/history/2006/>; <http://www.euroset.by/ru/about/news/companies/index.php?from61=2&id61=16182>; http://www.sotovik.ru/news/news_28070.html

⁴² См.: <http://www.company.mts.by/press/a4775a809dd19ecf.html>

⁴³ См.: http://www.government.by/ru/rus_news13032008.html

⁴⁴ См.: <http://www.ma-journal.ru/newsucraina/8089/>; http://www.gazeta.ru/2007/04/19/oa_237173.shtml

масштабной зарубежной экспансией, на территории республики практически отсутствуют. К другим препятствиям относятся налоговые барьеры, а также политический фактор, включающий в том числе сохранение и поддержание значительного государственного сектора в хозяйстве страны.

Поток поступающих ПИИ в Молдавию является наименьшим среди рассматриваемых трех стран СНГ (см. табл. 3.2). Та же ситуация и с капиталовложениями, поступившими из России, хотя пока Россия остается в числе крупнейших инвесторов молдавской экономики, особенно учитывая тот факт, что часть инвестиций с Кипра, входящего в число главных инвесторов в Молдавию, имеет российское происхождение. Прямые инвестиции направляются также из Италии, Испании, Нидерландов, Румынии, Франции, Германии. Зарубежных инвесторов в наибольшей степени привлекают электроэнергетика Молдавии, обрабатывающие отрасли, финансовый сектор и торговля. Российские инвесторы направляли средства также в электроэнергетику, металлургию, транспортную сферу, страхование и связь. Однако можно сказать, что пик инвестиций из России в Молдавию к 2006 г. прошел: многие молдавские предприятия вошли в состав российских компаний, были созданы совместные предприятия. Небольшой же размер принимающей экономики и ее односторонняя структура, нестабильность и несовершенство инвестиционного законодательства, особенности политической ситуации, удаленность по сравнению с другими рассматриваемыми странами СНГ обуславливают почти полное отсутствие инвестиций со стороны крупных компаний России.

Основную роль среди российских крупных инвесторов в Молдавии играет «Газпром». Так, «Молдовагаз», более 50% которой принадлежит крупнейшей газовой компании России, в 2007 г. вложила в развитие газотранспортной системы страны свыше 5 млн. долл., в 2008 г. – более 30 млн. долл. Кроме того, «Газпром» объявлял о своей заинтересованности в инвестициях в электроэнергетические активы Молдавии⁴⁵.

Компания «Интер РАО ЕЭС» во второй половине 2008 г. купила за 163 млн. долл. 49% акций «Молдавской ГРЭС», расположенной в Приднестровье, став тем самым владельцем 100% акций одной из крупнейших электростанций страны мощностью 2520 МВт⁴⁶.

Крупные для молдавской экономики инвестиции в 2006-2007 гг. вложил «Металлоинвест»: компания инвестировала более 19 млн. долл. в реконструкцию мощностей «Молдавского металлургического завода», что позволило увеличить объем выпускаемой продукции. Однако в 2010 г. это крупнейшее предприятие Приднестровья остановилось из-за кризиса.

За пределами топливно-энергетического комплекса и металлургии российские компании инвестируют в третичный сектор. Например, в 2008 г. «Росгосстрах» купил за 5 млн. долл. 80% акций одной из крупнейших молдавских страховых компаний «*Moldasig*». С 2006 г. в Молдавии начала открывать свои салоны связи «Евросеть», число которых в 2009 г. достигло 32. Расширению сети способствовала и покупка молдавской сети аналогичной специализации «*Eurotel*».

Среди неудачных примеров активной экспансии на молдавский рынок стоит назвать попытку «Вымпелкома» приобрести очередную лицензию на предоставление услуг мобильной связи в стране в 2006 г.⁴⁷

⁴⁵ См.: <http://www.rosinvest.com/news/483202/>, <http://korrespondent.net/business/companies/792218>

⁴⁶ См.: <http://www.vedomosti.ru/newslines/index.shtml?2008/08/01/632425>

⁴⁷ См.: <http://www.regnum.ru/news/761715.html>; <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1176428>; <http://www.infogeo.ru/metalls/news/?act=show&news=15414>

Часть же российских компаний начала продавать приобретенные ранее активы. Так, «Итера» продала один из крупнейших комбинатов по производству бумаги и картона «Молдакартон», в котором ей принадлежало около 80% акций. Кроме того, «Итера» так и не построила ТЭЦ мощностью 450 МВт, инвестиции в которую должны были составить 280 млн. долл. Новую электростанцию в Молдавии планировалось ввести в эксплуатацию к 2009 г.⁴⁸

В целом основными мотивами российских компаний при инвестировании в Молдавию являются наличие ряда привлекательных активов в топливно-энергетическом комплексе и возможности небольшого потребительского рынка страны. Однако подобные причины в совокупности с вышеупомянутыми барьерами не могут стать основой для дальнейшей активной экспансии российских компаний в Молдавию, даже после завершения финансово-экономического кризиса.

Таким образом, Белоруссия, Украина и Молдавия являются территорией активной инвестиционной экспансии российских крупных компаний, которые используют данные страны СНГ для «пробы» более серьезной зарубежной экспансии, в том числе в других европейских государствах. Подобную возможность «пробы» обеспечивает территориальная, историческая и этнокультурная близость, а также налаженность экономических связей. При этом ключевую роль для крупных компаний играет Украина, в первую очередь благодаря своей относительно диверсифицированной экономике и присутствию в ней привлекательных для российских инвесторов отраслей и активов. Соответственно основными мотивами при зарубежной экспансии компаний является поиск новых ресурсов и новых рынков, несмотря на политический фактор, а также «узость» национальной экономики Белоруссии и Молдавии.

Страны вышеградской группы

Можно сказать, что Венгрия, Польша, Чехия и Словакия для российских инвесторов представляли большой интерес до их вступления в ЕС в 2004 г., чем впоследствии. Это обуславливалось тем, что некогда развитые отношения данных стран и России, в том числе экономические, отсутствие европейских «барьеров» и потребность самих стран вышеградской группы в иностранных инвестициях положительно сказывались на экспансии российских компаний в эти государства ЦВЕ. Кроме того, проникновение на рынок этих стран до 2004 г. обеспечивало уже относительно свободное функционирование на европейском рынке после расширения ЕС на Восток. Последствиями же интеграции Венгрии, Польши, Чехии и Словакии в ЕС для российских инвесторов стали те же барьеры, включая тарифные, что и при экспансии в более развитые члены ЕС, что естественным образом уменьшило их интерес к этим территориям.

Крупнейшим получателем прямых иностранных капиталовложений среди рассматриваемых стран является Польша (см. табл. 3.3), максимальный поток ПИИ в которую был зарегистрирован в 2007 г. К основным странам, чьи компании направляют свои средства в Польшу, относятся такие европейские государства, как Германия, Люксембург, Нидерланды, а также Франция, Кипр, Италия, Испания, Великобритания, Швеция. Так, в 2008 г. на первую тройку пришлось более 45% всех ПИИ в Польшу – 16,2% на Германию, 16,1% на Нидерланды и 13,4% на Люксембург⁴⁹.

Россия же не входила даже в десятку крупнейших инвесторов, в последнее время поток инвестиций непосредственно с территории России вообще отсутствовал. Однако часть российских по сути инвестиций все же поступала в Польшу: через

⁴⁸ См.: <http://www.oilru.com/news/129536/oilru.com>; <http://www.itera.ru/isp/go/index/arcsmi/531/24/>

⁴⁹ См.: <http://www.nbp.gov.pl/publikacje/zib/zib2008.pdf>

компании, зарегистрированные на Кипре, в Люксембурге или Нидерландах и принадлежащие российским владельцам. В отраслевом аспекте наибольший поток вложений направлялся в финансовый сектор Польши, недвижимость, торговлю, промышленность (прежде всего химическую отрасль и машиностроение) и электроснабжение, российских инвесторов привлекала торговля и черная металлургия.

Таблица 3.3. Приток прямых инвестиций в страны вышеградской группы

Страна	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %
Венгрия	5,6	менее 0,5	4,0	ок.0,0	4,8	ок.7,7
Польша	15,7	...	17,2	ок.0,1	9,9	ок.0,0
Словакия	1,9	...	0,8	ок.1,2	0,9	ок.2,2
Чехия	4,4	...	7,6	ок.2,4	7,3	ок.3,0

Источники: электронные публикации центральных банков Венгрии, Польши, Словакии и Чехии (<http://english.mnb.hu>; <http://www.nbp.pl>; <http://www.nbs.sk>; <http://www.cnb.cz>); доля России в 2007-2008 гг. определена на основе данных Центрального банка РФ (<http://www.cbr.ru>)

В число крупнейших иностранных инвесторов Польши входят всего 5 российских компаний: 3 фирмы, специализирующиеся в сырьевых отраслях – «Газпром», «ЛУКОЙЛ» и «Северсталь», и 2 компании сферы услуг («Лаборатория Касперского» и петербургская «ГрупТурСервис»)⁵⁰. В 2006-2008 гг. только российские компании топливно-энергетического комплекса и черной металлургии направляли инвестиции в польскую экономику.

Металлургические компании инвестировали в приобретение производственных мощностей. В 2008 г. «Северсталь» через свое латвийское подразделение стала владельцем «*Technologie Buczek*» – производителя стальных труб (сумма сделки составила 22 млн. долл.). Компания «УГМК» в том же году докупила 29% акций польской сети по торговле и переработке металлов, увеличив свой пакет до 95%. Инвестиции компании в польский актив в 2006-2008 гг. составили несколько миллионов долларов⁵¹.

Кроме того, угольная компания «СУЭК» создала дочернюю компанию в Гданьске. Аналогичную структуру в 2007 г. открыла электротехническая компания «ЭДС-Холдинг». «Газпром» инвестирует средства в Польшу в основном в обслуживание транзитных потоков газа в Западную Европу.

«ЛУКОЙЛ» также сконцентрировался в своей деятельности исключительно на сбытовом направлении. В конце 2006 г. к уже имеющейся сети АЗС компании было добавлено еще 83 автозаправочные станции благодаря их покупке у «*ConocoPhillips*». Однако не все более ранние планы компании осуществились. Двумя годами позже «ЛУКОЙЛ» продал газовые АЗС. Позднее представитель компании заявил, что она отказывается от строительства топливной базы в Гданьске и в целом от развития нефтепереработки в Польше: «Мы хотели расширяться, но нам бы-

⁵⁰ См.: http://www.paiz.gov.pl/publications/foreign_investors_in_polan

⁵¹ См.: <http://www.rosinvest.com/news/404211/>; <http://www.metalinfo.ru/ru/news/26874>

ло в этом отказано. С самого начала нашего пребывания в Польше наблюдается негативный подход к российскому бизнесу»⁵².

Среди неудачных попыток расширения влияния компаний из России в Польше стоит отметить повторную безуспешную попытку «ТМК» купить 40,7% польского металлургического завода «*Walcowania Rur Jednosc*» в 2007 г.⁵³

Учитывая относительную емкость польского рынка и наличие достаточного количества предприятий, выставляемых на продажу, в качестве главного ограничивающего фактора можно рассматривать отрицательное отношение к российскому бизнесу в целом и наличие неурегулированных вопросов между Россией и Польшей.

Ситуация с российскими инвестициями в Венгрии, являющейся лидером среди стран ЦВЕ по накопленным ПИИ на душу населения, схожа с вышеописанной. Россия также не входит даже в 10 крупнейших иностранных инвесторов в Венгрии, к числу которых относятся компании из стран ЕС и США. Ключевыми же странами-инвесторами венгерской экономики являются ее ближайшие соседи – Германия и Австрия, в совокупности обеспечивающие более трети ПИИ, а также Нидерланды. Доля же России в накопленных прямых иностранных капиталовложениях в 2007 г. составила всего 1,2%⁵⁴. В секторальном разрезе наибольший объем ПИИ направлялся в финансовый сектор, недвижимость, машиностроение (производство различного оборудования) и транспорт. Российские компании в Венгрии в рассматриваемый период привлекали преимущественно торговля, транспорт, энергетика, машиностроение и промышленность строительных материалов, однако объем и масштабы их деятельности в целом были незначительны.

В качестве примера стоит привести традиционно активных в своей зарубежной экспансии компании «ЛУКОЙЛ» и «Газпром». Ведущая российская нефтяная компания в 2007 г. приобрела в стране 30 АЗС, увеличив тем самым свою долю на топливном рынке Венгрии до 6%. «Газпром» также настойчиво «интересовался» венгерской экономикой: компания пытается стать не только поставщиком сырья в страну, но и владельцем топливно-энергетических активов, благодаря реализации проекта по строительству газопровода «Южный поток». В 2006 г. «Газпром» и венгерская «MOL» подписали соглашение о сотрудничестве, согласно которому в том числе была создана проектная компания для подготовки проекта строительства новых газотранспортных мощностей и систем подземного хранения газа в Венгрии⁵⁵.

Помимо крупнейших компаний топливно-энергетического комплекса, владельцем венгерских активов в 2006 г. стала «Альфа-групп»: она приобрела местного авиаперевозчика «*Wizz Air*». Другую венгерскую авиакомпанию «*Malev*» со второй попытки в 2007 г. купил «Красэйр»: 99,95% акций были приобретены за 208 млн. долл., но в 2010 г. венгерское государство выкупило обратно 95% акций авиакомпании. Также «Комплексные энергетические системы» были готовы инвестировать средства в модернизацию единственной АЭС Венгрии, стоимостью до 1 млрд. долл. «БазэлЦемент» совместно с австрийской компанией «*Strabag*» строил цементный завод⁵⁶.

⁵² См.: <http://www.ma-journal.ru/news/64434/>; http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&year=2007&id=986&pr=yes; <http://www.itinvest.ru/about/press/articles/69342>

⁵³ См.: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocID=769433>, RBC daily 06.06.2007

⁵⁴ См.: <http://www.nfgm.gov.hu/en>

⁵⁵ См.: http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&year=2007&id=986&pr=yes; <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocID=856698>; http://www.gazprom.ru/news/2006/06/211430_19844.shtml

⁵⁶ См.: <http://www.aviaport.ru/digest/2006/11/24/112734.html>; <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocID=737077>; <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocID=654117>; http://www.basel.ru/media/sectornews/building/2007/news_04_10_2007/

Таким образом, мотивы и барьеры экспансии крупных российских компаний в Венгрию аналогичны польской ситуации. В целом отношение к российским инвесторам в Венгрии можно назвать негативным, что наиболее ярко проявилось в 2009 г. при покупке «Сургутнефтегазом» 21,2% акций венгерской компании «MOL», владеющей рядом НПЗ в Венгрии, Словакии и Хорватии и управляющей 5000 км газотранспортной системы страны. Данная сделка была воспринята в Венгрии как угроза национальной безопасности.

В плане российских инвестиций среди стран вышеградской группы выделяется Чехия. В целом по размеру привлеченных ПИИ страна вышла на второе место после Польши (см. табл. 3.3). Основными источниками прямых инвестиций являются компании преимущественно тех же государств, что и в других странах вышеградской группы – это Германия, Австрия, Нидерланды, Люксембург, Швейцария, Кипр. Так, по итогам 2008 г. более 75% ПИИ обеспечили Германия (32,2%), Австрия (19,5%), Нидерланды (13,8%) и Кипр (9,7%)⁵⁷. В числе «особенностей» Чехии стоит отметить тот факт, что среди наиболее привлекательных секторов для зарубежных инвесторов выделяется промышленность, в первую очередь такие ее отрасли, как химическая, машиностроение, пищевая. За ней следуют финансовый сектор, недвижимость и торговля. Развитая чешская промышленность обеспечивала и интерес российских крупных компаний, включивших в свой состав ряд активов чешского машиностроения и металлургии. Российские инвестиции направлялись и в сферу торговли и телекоммуникаций.

«ЛУКОЙЛ» остается одним из традиционных российских инвесторов стран ЦВЕ. В Чехии компания в 2006 г. приобрела 44 АЗС, доведя свою долю на местном топливном рынке до 4%. Однако попытки «ЛУКОЙЛа» завладеть нефтеперерабатывающими активами в Чехии остаются неудачными: в 2006-2007 гг. он так и не смог купить 16,7% акций «*Ceska rafinerska*», владеющей двумя НПЗ мощностью 8,3 млн. тонн в год, у «*ConocoPhillips*» из-за противодействия других акционеров.

«Газпром» также пока безуспешно пытается закрепиться на чешском рынке. В рассматриваемый период российский газовый лидер проявлял интерес к местной газовой компании «*RWE Transgas*» и крупнейшему энергетическому концерну «*CEZ*». В случае последнего правительство Чехии даже заморозило продажу миноритарного пакета акций. Подобные кардинальные действия со стороны чешских властей в целом отражают отношение к крупнейшим российским компаниям, специализирующимся в топливно-энергетическом секторе. В первую очередь это обусловлено и так высокой зависимостью страны от России в энергетике: «Газпром» является практически монопольным поставщиком газа в Чехию. Попытки же властей диверсифицировать поставщиков пока не так успешны. Чешские власти предпочли бы видеть на своем энергетическом рынке не российскую монополию, а компании из Германии, Франции, Италии. О своем нежелании допускать «Газпром» к энергетическому сектору Чешской Республики представители власти в очередной раз заявляли при продаже пакета акций «*CEZ*». В тот период заместитель премьер-министра А. Вондра говорил, что власти страны не могут рисковать, что энергетический сектор попадет в руки «Газпрома». Кроме того, объявлялось о необходимости поиска чешской стороной адекватного ответа на усиление Россией своих позиций как энергетической супердержавы⁵⁸.

Чешская металлургия продолжает притягивать российские компании. Например, «Группа ЧТПЗ» через свою компанию, зарегистрированную в Люксембурге, в

⁵⁷ См.: <http://www.cnb.cz/en/statistics>

⁵⁸ См.: <http://uk.reuters.com/article/idUKL2092744120070220>

середине 2006 г. приобрела 100% акций чешского производителя промышленной арматуры – «MSA». Компания «Атомэнергомаш» купила за 10 млн. долл. 51% акций компании «Arako spol», также специализирующейся на выпуске арматуры. В дальнейшем российская доля была доведена до 100%. В свою очередь «Евраз» расширил свое влияние в стране: к уже имеющимся металлургическим мощностям, компания добавила 100% акций «Nikom» – производителя феррованадия. Сумма сделки составила 43 млн. долл.⁵⁹

Кроме того, российская металлургическая компания «Эстар» (которая сейчас находится в стадии банкротства) осуществляла зарубежную экспансию в Чехию не благодаря производственным мощностям, а за счет торговых активов. В 2007 г. ею был куплен один из крупнейших металлотрейдеров – «Femax».

Чехия также относится к числу немногих стран, где российские компании инвестируют в машиностроение. Так, «УГМК», чьей основной специализацией является металлургия, диверсифицировала свой бизнес за рубежом: в 2008 г. компания стала владельцем 51% акций чешской авиастроительной фирмы «Aircraft Industries». Группа «ОМЗ» в 2008 г. приобрела 100% акций «CHETENG Engineering». Среди неудачных попыток стоит упомянуть нереализованные планы «КАМАЗа» приобрести 80,51% акций знаменитого производителя грузовиков «Tatra»⁶⁰.

Мотивы инвестиционной экспансии российских компаний в Чехию остаются прежними, свойственными для вышеградской группы. К ним можно добавить стремление ряда российских компаний к диверсификации своей деятельности на зарубежных рынках. В качестве ключевого барьера выделяется нежелание властей республики пускать российских инвесторов в отдельные сектора экономики, в первую очередь в топливно-энергетический комплекс.

Словакия по-прежнему является наименее привлекательной страной для зарубежных инвесторов среди вышеградской группы, при этом ее позиции в 2006-2008 гг. даже ухудшились (см. табл. 3.3). Традиционными секторами для инвестиций выступали финансовый сектор, недвижимость, промышленность, а также торговля. При этом в числе стран-инвесторов находились преимущественно европейские страны, зачастую ближайшие соседи. Исключением являлась Республика Корея, которая также входила в десятку крупнейших инвесторов Словакии благодаря вложениям в автомобилестроение. Среди европейских государств выделялся непосредственный сосед страны – Чехия, а также Австрия, Германия, Нидерланды, Кипр, Польша, Италия. Так, в 2008 г. только два государства обеспечили почти 75% полученных ПИИ – это Чехия и Кипр. Россия не относится к числу крупнейших инвесторов словацкой экономики. Пока российские компании не рассматривают Словакию как территорию для масштабных инвестиций. Только небольшие средства направлялись в торговлю и промышленность строительных материалов.

Интерес к стране в рассматриваемый период проявляли лидеры нефтегазовой отрасли России – «ЛУКОЙЛ» и «Газпром», активные в зарубежной экспансии на территории всего региона ЦВЕ. Так, в структуру нефтяной компании было включено 14 АЗС. В свою очередь «Газпром» только укрепил свою роль основного поставщика природного газа в Словакию, заключив соответствующее соглашение с «Slovensky plynarensky priemysel» на период до 2028 г. Параллельно компания вела

⁵⁹ См.: <http://www.ma-journal.ru/news/32927/>; RBC daily. 14.03.2007; <http://www.ma-journal.ru/monitor/12360/>; <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2006/06/06/107651>; <http://www.infogeo.ru/metalls/news/?act=show&news=27625>; <http://www.quote.ru/stocks/merge/2008/05/15/31934353.shtml>

⁶⁰ См.: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=899231>; <http://www.ma-journal.ru/monitor/8943/>; <http://www.ma-journal.ru/monitor/13142/>; <http://www.quote.ru/stocks/merge/2008/05/15/31933860.shtml>

переговоры о покупке 49% акций «*Transpetrol*», владеющей словацкой газотранспортной системой, однако сделка так и не была заключена.

Среди других крупнейших компаний только «Магnezит» направил около 50 млн. долл. в словацкую экономику: им было приобретено 99,6% акций «*Slovmag*», специализирующегося на производстве огнеупорных материалов⁶¹.

Тем самым ограниченность местного рынка, отсутствие в силу структуры экономики производственных мощностей, привлекательных для российских компаний, наличие более сильных иностранных конкурентов в промышленности Словакии обуславливают сложившуюся ситуацию практического отсутствия российских инвестиций со стороны крупных компаний. Существующие же мотивирующие факторы (например, доступ к европейскому рынку) не способны «пересилить» негативные.

В целом основными мотивами инвестиционной экспансии российских крупных компаний в странах вышеградской группы являются возможности их рынка как части европейского, что обуславливает расширение присутствия особенно тех компаний из России, которые давно владели различными активами в этих государствах, а также наличие привлекательных активов, возможность преодоления тарифных ограничений. Незначительная же доля российских инвестиций в общем объеме ПИИ по сравнению со странами СНГ и прибалтийскими государствами объясняется как осуществлением инвестиций через дочерние компании, зарегистрированные в других европейских странах, так и рядом барьеров для дальнейшей экспансии. Среди таких барьеров стоит выделить политический фактор и в целом «настороженное» отношение в Венгрии, Польше, Чехии и Словакии к российскому бизнесу, особенно к крупнейшим компаниям (в первую очередь «Газпрому» и «ЛУКОЙЛу»), которые многие связывают с политической властью в России.

Причерноморские страны

По нашему мнению, Румынию и Болгарию стоит выделить в отдельную подгруппу в связи с тем, что, во-первых, эти страны, как известно, стали последними членами ЕС, присоединившимися к данной интеграционной группировке, что является немаловажным фактором для российских инвесторов. Во-вторых, на протяжении последних лет Болгария и Румыния привлекали порядка 10 млрд. долл. ПИИ в год каждая, при этом определенная доля этих вложений направлялась в те отрасли промышленности, которые являются основными секторами для вложений российских крупных компаний.

Среди причерноморских стран наибольший объем ПИИ направлялся в Румынию (см. табл. 3.4). Среди традиционных инвесторов ее экономики выделялись такие европейские государства, как Австрия, Германия, Нидерланды, Франция, Греция, Кипр, Италия, Швейцария. Так, по итогам 2008 г. более 60% накопленных ПИИ пришлось всего на четыре страны: Австрию, Нидерланды, Германию и Францию. В свою очередь Россия не вошла даже в двадчатку крупнейших инвесторов – российские вложения не превышали 150 млн. евро в год, несмотря на налаженные торгово-экономические связи. Хотя, как и в случае ряда других стран ЦВЕ, столь низкая позиция России частично обусловлена осуществлением инвестиций крупнейшими компаниями через свои дочерние структуры, зарегистрированные вне России. В отраслевом аспекте более 40% ПИИ, поступающих в Румынию, пришлось на промышленность, главным образом на металлургию, пищевую и химическую отрасли. Среди других секторов следует выделить только финансовую сферу и торговлю. Россий-

⁶¹ См.: <http://www.gzt.ru/business/2008/11/23/223023.html>; <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocslD=843179&NodesID=4>

ские компании фактически «повторяли» подобную структуру распределения ПИИ: их средства направлялись в металлургию, нефтехимическую отрасль, машиностроение, торговлю.

Таблица 3.4. Приток прямых инвестиций в причерноморские страны

Страна	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %
Болгария	6,2	2,2	8,6	2,9	6,5	5,4
Румыния	9,1	менее 0,2	7,3	менее 0,2	9,5	менее 0,2

Источники: электронные публикации Румынского агентства прямых инвестиций (<http://www.arisinvest.ro>) и Болгарского народного банка (<http://www.bnb.bg>).

«ЛУКОЙЛ», закрепившийся на румынском рынке задолго до 2006 г. благодаря покупке нефтеперерабатывающих мощностей и создания сети АЗС, пытался улучшить свою деятельность в регионе, в том числе с целью удовлетворения требований ЕС в области качества продукции и защиты окружающей среды. В течение 2006-2008 гг. компания реализовывала программу модернизации принадлежащего ей НПЗ «Петротел-ЛУКОЙЛ», включающую реконструкцию заводской ТЭЦ, создание новых мощностей. Инвестиции в модернизацию составили несколько десятков миллионов долларов.

«Мечел», как и «ЛУКОЙЛ», уже владел производственными мощностями в Румынии до вступления страны в ЕС. В связи с этим стратегия компании была направлена на расширение своего присутствия на территории Румынии. С этой целью в 2008 г. «Мечел» через свою швейцарскую дочернюю структуру приобрел за 221 млн. долл. 100% румынской «*Ductil Steel*», специализирующейся на выпуске стали и различного вида проката, метизов. В тот же год российская компания вложила в реконструкцию нового актива более 15 млн. долл. с целью снижения вредных выбросов в атмосферу. Несколько десятков миллионов долларов в модернизацию производственных мощностей были в рассматриваемый период направлены и в другие румынские активы «Мечела». Подобная инвестиционная деятельность позволила российской компании занять устойчивые позиции по отдельным видам стальной продукции на румынском рынке: от 15% до 58%. Кроме металлургических активов в последние годы «Мечел» стал проявлять интерес к энергетическим мощностям: в 2007 г. компания подавала заявку на участие в тендере по приватизации теплоэлектростанции в г. Дойчешти, в котором впоследствии проиграла⁶².

Другая российская металлургическая компания «ТМК» не отличалась столь диверсифицированной инвестиционной деятельностью в Румынии. Основные капиталовложения компания направляла в модернизацию приобретенных ею в начале 2000-х годов металлургических заводов «*TMK-Resita*» и «*TMK-ARTROM*», что было обусловлено приватизационными контрактами на эти активы.

Среди других инвестиций в Румынию стоит выделить покупку российской компанией «Луксофт» румынской компании «*ITC Networks*», разрабатывающей программное обеспечение для телекоммуникационного сектора. Компания «*UPET*», вы-

⁶² См.: http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&id=1167&year=2007; <http://www.mechel.ru/news/article.wbp?article-id=EB198E97-126D-4CCE-97BE-ABEE4C0F83CF>; http://www.rusmet.ru/news.php?act=show_news_item&id=44779; <http://www.miningexpo.ru/articles/330>; <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=795859&NodesID=4>

пускающая буровые установки, была продана «Объединенными машиностроительными заводами», однако новым собственником стала вновь российская компания – «Генерация». Кроме того, «Группа ГАЗ» пыталась в 2007 г. купить румынский завод по производству автомобилей «*Automobile Craiova*», однако сама отозвала заявку на покупку 95% акций предприятия. Поэтому пока у компании осталось только сборочное производство автобусов в г. Решица, созданное в 2006 г.⁶³

И все же основу российской инвестиционной деятельности в Румынии составляют крупные компании нефтяной и металлургической отраслей, появившиеся на местном рынке до вступления страны в Евросоюз. В связи с этим одним из основных мотивов их деятельности является расширение сбыта как в Румынии, так и в ЕС в целом, а также модернизация имеющихся производственных мощностей.

Поступающие ПИИ в Болгарию меньше, чем в Румынии, однако роль России здесь более значительна, что проявляется как в относительных показателях (см. табл. 3.4), так и в абсолютных – российские прямые капиталовложения в эту страну превышали 100 млн. евро в год, достигнув в 2008 г. 356 млн. евро. Тем самым Россия вошла в 10 крупнейших стран-инвесторов болгарской экономики, где лидирующие позиции занимали члены ЕС: в 2008 г. Австрия, Нидерланды, Германия и Великобритания обеспечили около 54% всех поступивших ПИИ⁶⁴. Основными секторами, привлекающими иностранные инвестиции, являлись недвижимость, финансы, промышленность (машиностроение, химическая, пищевая отрасли), торговля и транспортная сфера. Российские инвесторы вкладывали средства в химическую промышленность, электроэнергетику, торговлю и транспортную сферу.

«ЛУКОЙЛ», ставший владельцем крупнейшего болгарского НПЗ («*Lukoil-Neftokhim-Burgas*») еще в 1990-е годы, как и в соседней Румынии, реализовывал инвестиционную стратегию по модернизации производственных мощностей и развитию системы сбыта. В 2008 г. компания приобрела более чем за 320 млн. долл. сеть из 75 АЗС и ряд нефтепродуктохранилищ. В 2006-2008 гг. нефтяная компания продолжала финансировать модернизацию своего НПЗ в г. Бургас, благодаря которой были увеличены производственные мощности и снижены вредные выбросы в атмосферу.

Более масштабный проект в Болгарии начал реализовывать «Газпром» – компания участвует в создании нового газопровода «Южный поток», который будет проходить через Чёрное море, территорию Болгарии и далее в другие страны ЕС. Необходимый объем инвестиций оценивается в 35 млрд. долл. Ввод газопровода в эксплуатацию намечен на 2014-2015 гг. Летом 2007 г. «Газпром» подписал меморандум о взаимопонимании по созданию «Южного потока» с итальянской компанией «ENI». Необходимое межгосударственное соглашение между Россией и Болгарией о строительстве трубопровода было подписано в январе 2008 г., а ратифицировано парламентом Болгарии летом 2008 г.⁶⁵

Российские нефтяные компании также участвовали в создании трубопроводной инфраструктуры. «Роснефть», «Газпром нефть» и «Транснефть» в конце 2006 г. подписали соглашение с Болгарией и Грецией о создании совместного предприятия по строительству нефтепровода Бургас-Александруполис, стоимостью более

⁶³ См.: <http://www.rian.ru/economy/20080722/114640702.html>; <http://www.rb.ru/news/business/2007/07/05/192613.html>; <http://www.ma-journal.ru/monitor/10984/>; <http://www.vedomosti.ru/newsline/index.shtml?2006/05/31/271533>

⁶⁴ Данные Болгарского национального банка (<http://www.bnb.bg>).

⁶⁵ См.: <http://www.lenta.ru/news/2008/04/24/lukoil/>; http://www.lukoil.ru/materials/images/Refining/2009/%D0%9E%D0%A4_2009_rus.pdf; <http://vz.ru/economy/2009/2/6/253844.html>; <http://old.gazprom.ru/articles/article27120.shtml>

1 млрд. долл. и максимальной мощностью до 50 млн. тонн нефти в год. Российской стороне в совместном предприятии принадлежит 51%, болгарской – 24,5%. В настоящее время начальные сроки реализации проекта не выполняются – строительство затягивается.

«Мечел» в Болгарии пытался диверсифицировать свою зарубежную деятельность и проникнуть в интересную для себя электроэнергетику. Например, в 2007 г. компания безуспешно пыталась приобрести ТЭЦ «Бобов Дол», но в конце года «Мечел» по результатам повторной попытки, обогнав «Газпром» и «РАО ЕЭС России», стал владельцем 49% акций ТЭЦ «Русе». Сумма сделки превысила 60 млн. долл.⁶⁶

Сбытовые подразделения в Болгарии открыла «Татнефть». Среди других компаний интерес к стране проявляли «АВТОВАЗ», «КАМАЗ», «Ростсельмаш».

В целом Болгария выделяется как масштабом российских инвестиций, так и их концентрацией в сфере топливно-энергетического комплекса или связанных с ним отраслей. При этом в 2006-2008 гг. развитие зарубежной экспансии было характерно как для уже закрепившихся на болгарском рынке компаний, так и для новых, что вызвано меньшей «освоенностью» крупнейшими российскими компаниями болгарской экономики.

Таким образом, активную инвестиционную деятельность в Румынии и Болгарии в рассматриваемый период проводили преимущественно компании, уже владеющие теми или иными активами в этих странах. Их деятельность была направлена на укрепление своих позиций в причерноморских государствах, а также на европейском рынке в целом, удовлетворение его потребностей и требований. Для «новых» российских компаний мотивирующим фактором оставалась «привлекательная» структура экономики и наличие свободных мощностей в силу проводимой приватизации. В качестве негативных факторов, влияющих на зарубежную экспансию компаний в эти страны, возможно выделить сильную конкуренцию со стороны европейских компаний. При этом политические барьеры, проявляющиеся практически во всех государствах ЦВЕ, в Румынии и Болгарии в рассматриваемый период ярко выражены не были.

Западнобалканские страны

Западнобалканские страны представляют собой разнородную группу государств, отличающихся как по размерам экономики, так и по объему поступающих ПИИ, степени вовлеченности в европейские интеграционные процессы и ряду других показателей. В отношении российских инвестиций данную территорию можно отнести к «перспективным»: пока российские компании преимущественно не заинтересованы во вложениях в экономику западнобалканских стран в силу их размера, структуры, несовершенства инвестиционного законодательства, которое в некоторых государствах только формируется, а также интеграции в рынок ЕС.

Одной из наиболее привлекательных для иностранных инвесторов стран данной группы является Хорватия. Так, в 2008 г. в страну поступило более 4 млрд. евро ПИИ (см. табл. 3.5), 65% которых обеспечили Австрия, Венгрия, Германия, Нидерланды и Франция. Именно эти государства входили в число основных стран-инвесторов хорватской экономики в последние годы наряду с Люксембургом, Словенией, Бельгией и Швейцарией. Основными секторами-получателями ПИИ в Хорватии были финансовый сектор, торговля, а также различные отрасли промышленности (химическая, нефтяная). Россия же оказалась только во второй десятке стран-

⁶⁶ См.: <http://www.rbp.ru/news/?uid=7147>; <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2007/08/13/130914>; <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=736799&hot=781965>

инвесторов хорватской экономики. При этом по накопленным ПИИ доля России составила всего 0,5%. Наибольший поток российских инвестиций был отмечен в 2006-2007 гг.⁶⁷

Таблица 3.5. Приток прямых инвестиций в западнобалканские страны

Страна	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %	ПИИ, млрд. евро	Доля России, %
Албания	0,3	-	0,5	-	0,7	-
Босния и Герцеговина	0,6	-	1,5	11,2	0,7	15,9
Македония	0,3	менее 0,1	0,5	менее 0,1	0,4	-
Сербия	4,3	0,3	2,6	0,5	2,3	1,0
Словения	0,7	0,3	2,7	0,9	1,2	0,6
Хорватия	2,8	0,7	3,7	2,2	4,2	0,2
Черногория	0,5	-	0,6	-	0,6	-

Источники: электронные публикации центральных банков западнобалканских стран (<http://www.bankofalbania.org>, <http://www.bsi.si>, <http://www.cbbh.ba>, <http://www.cb-mn.org>, <http://www.hnb.hr>, <http://www.nbrm.gov.mk>, <http://www.nbs.rs>).

Среди российских крупных компаний всего несколько фирм осуществили вложения в Хорватию в рассматриваемый период. К таким в первую очередь относится «ЛУКОЙЛ». Деятельность нефтяной компании, как и во многих других странах ЦВЕ, была направлена на развитие собственной сбытовой сети, завоевание доли местного рынка. «ЛУКОЙЛ» приобрел хорватскую «EUROPA-MIL», владеющую 9 АЗС, нефтепродуктовым терминалом, а также 5 земельными участками под строительство новых АЗС. Инвестиции компании в создание своей сети автозаправочных станций в Хорватии составили несколько десятков миллионов долларов.

АФК «Система» диверсифицировала свою деятельность в Хорватии: ею было приобретено 23 га земли с целью строительства туристического комплекса, инвестиции в который составят около 50 млн. долл.

Помимо удачной инвестиционной деятельности стоит отметить неосуществленные вложения крупных компаний. Например, «Мечел» пытался купить в 2007 г. хорватского производителя арматурной продукции «Zeljezara Split», но проиграл в тендере⁶⁸. Однако более низкая предложенная цена за хорватский актив по сравнению с выигравшей польской «Zlomrex» не является единственной причиной неудачи «Мечела». В этом случае можно говорить о сложившемся негативном имидже именно российской компании. Дело в том, что в 2003 г. «Мечел» уже владел другим хорватским металлургическим активом «Zeljezara Sisak». И хорватские власти положительно оценивали приход «Мечела» в черную металлургию страны. Однако российская сторона уже через год продала обратно данный завод, объяснив это неблагоприятной рыночной конъюнктурой на хорватском рынке: предприятие было загружено только наполовину, требовался значительный объем инвестиций. Поэтому повторная экспансия «Мечела» в Хорватию пока не имеет больших перспектив. Тем

⁶⁷ См.: <http://www.hnb.hr/statistika/estatistika.htm>

⁶⁸ См.: http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&id=1452&year=2008; <http://www.rosinvest.com/news/467389/>; <http://lenta.ru/news/2006/01/18/kurort/>; RBC Daily. 19.04.2007.

самым зарубежная экспансия российских компаний в Хорватию пока носит ограниченный характер в силу отсутствия привлекательных активов, а также частично в силу негативного образа некоторых российских структур.

Прямые иностранные капиталовложения в Сербию также составляют несколько миллиардов евро в год (см. табл. 3.5), обусловленных приватизационными процессами в республике и совершенствованием законодательной основы. Ключевыми инвесторами в Сербии выступали компании различных европейских государств, чьи позиции варьировались от года к году в зависимости от приватизируемого сектора и победившей фирмы. В число стран-лидеров входили Австрия, Словения, Италия, Швейцария, Греция, Норвегия, Германия и Люксембург. В 2008 г. 66,5% всех ПИИ пришлось на Нидерланды, Австрию, Италию, Словению, Хорватию и Швейцарию. В отраслевом аспекте наибольший поток инвестиций направлялся в финансовый сектор, недвижимость, промышленность (металлургию, пищевую, текстильную, химическую отрасли и машиностроение), торговлю и транспортный сектор. При этом промышленность аккумулировала около 20% ПИИ в 2006-2008 гг.⁶⁹ Позиции России в поступающих ПИИ в Сербии невелики: страна не входила в десятку крупнейших инвесторов, ее доля в 2008 г. достигла только 1%.

Ключевые российские инвестиции в Сербию поступали со стороны компаний, специализирующихся в нефтяной и газовой промышленности. Так, государственная «Газпром нефть» в 2008 г. стала владельцем 51% акций сербской «*Naftna Industrija Srbije*», добывающей около 1 млн. тонн нефти, 250 млн. м³ газа в год, а также располагающей нефтеперерабатывающими мощностями в 7,3 млн. тонн в год и сбытовой сетью в 500 АЗС. Процесс покупки начался в 2006 г., когда государственный пакет акций был выставлен на продажу (в предполагаемом аукционе планировал участвовать и «ЛУКОЙЛ»). Однако сделка с «Газпром нефтью» без аукциона была завершена подписанием соответствующего договора купли-продажи только в декабре 2008 г. ввиду длительных переговоров с сербскими властями, так как, например, часть местных партий была против продажи данного пакета акций российскому инвестору, а также по причине проведения парламентских выборов в стране. Сумма сделки составила около 550 млн. долл.⁷⁰

Инвестиционная деятельность «ЛУКОЙЛа» в рассматриваемый период была направлена на укрепление позиций компании в Сербии (впервые российская фирма приобрела сбытовую сеть в стране еще в 2003 г.). В 2006 г. «ЛУКОЙЛ» вложил несколько десятков миллионов долларов в реконструкцию и строительство новых АЗС⁷¹. Кроме того, государственный «Газпром» и «Интер РАО ЕЭС» заявляли о будущих инвестиционных планах в газовой отрасли Сербии и электроэнергетике.

Среди других отраслей стоит отметить покупку в 2007 г. российской компанией «Метрополь» 71,2% акций компании «Путник», работающей в туристической сфере. Кроме того, в 2008 г. в Сербии была основана дочерняя структура «Банка Москвы».

В качестве неудачных попыток зарубежной экспансии российских компаний в Сербию показателен пример «Аэрофлота», начавшего переговоры о покупке национальной авиакомпании «*Jat Airways*» в 2007 г., которые не завершились продажей в силу высокой стоимости сербского актива. Завышенная цена также не позволила «Базовому элементу» стать владельцем «*RTB Bor*», специализирующегося на выпуске меди. В 2006 и 2007 гг. российская компания проиграла в проводившихся тен-

⁶⁹ См.: <http://www.nbs.rs>

⁷⁰ См.: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2009/07/06/203544>; <http://www.gazprom-neft.ru/press-center/press-releases/?id=1256>; <http://top.rbc.ru/economics/03/02/2009/278133.shtml>

⁷¹ См.: <http://serbia.rustrade.org/investment/local/info>

дерах на продажу, однако в 2008 г. выигравшая компания не смогла выполнить условия, и комбинат был вновь выставлен на продажу – но «Базовый элемент» отказался инвестировать требуемые сербской стороной средства в развитие предприятия. В 2006 г. «МТС» не смог выиграть в тендере на продажу 70% акций крупнейшего сербского сотового оператора «Mobi 63»⁷².

В целом Сербия как территория для зарубежной экспансии привлекает крупные российские компании различной специализации, однако реальные инвестиции в 2006-2008 гг. осуществляли преимущественно компании топливно-энергетического комплекса.

Словения как член ЕС с 2004 г. является привлекательной страной для прямых инвестиций (см. табл. 3.5), которые в 2006-2008 гг. осуществляли преимущественно компании «старых» членов ЕС (Франция, Германия, Нидерланды, Италия, Бельгия, Австрия), а также Швейцарии. В качестве основных сфер, принимающих ПИИ, выступали финансовый сектор, торговля, строительство, транспорт, металлургия, химическая промышленность. Доля России в новых поступлениях ПИИ сравнима с ситуацией вышерассмотренной Сербии – она не превышает 1%. Доля в накопленных ПИИ вовсе составляла 0,3%. По числу же компаний с российским участием в Словении Россия находилась за рамками лидирующей десятки – таковых компаний было всего 53 в 2008 г. По данным Центрального Банка Словении, более половины ПИИ из России составляли так называемые инвестиции «на зеленом лугу»⁷³. Роль же крупнейших компаний в российских инвестициях в Словению не была так велика, в том числе в силу замедленной приватизации по сравнению с рядом других стран западнобалканской группы.

К ключевым инвестициям, осуществленным российскими крупными компаниями, относится покупка «Промышленно-металлургическим холдингом» (компания «Кокс») за 138 млн. долл. 55,53% акций «*Slovenska industrija jekla*», производящей около 0,5 млн. тонн стали в год. Согласно договору «Промышленно-металлургический холдинг» должен был инвестировать в данный актив до 2010 г. еще около 350 млн. долл.

«ЛУКОЙЛ» в рассматриваемый период пытался закрепиться на словенском рынке. Компания в 2006 г. начала переговоры со словенской «*Petrol*» о создании совместного предприятия по реализации нефтепродуктов. Но в 2008 г. соответствующее предприятие так и не было создано ввиду несогласованности стоимости вносимых партнерами активов. Кроме того, АФК «Система» заявляла о своем интересе к приобретению 49% акций крупнейшей компании в сфере телекоммуникаций «*Telekom Slovenije*»⁷⁴. Тем самым основным мотивом зарубежной экспансии крупнейших компаний России в Словению является наличие свободных привлекательных активов.

Несмотря на отсутствие членства в ЕС, Босния и Герцеговина является одной из немногих стран, где доля России в получаемых ПИИ превышает 10% (см. табл. 3.5). В целом Россия входит в пятерку крупнейших инвесторов экономики Боснии и Герцеговины наряду с Австрией, Словенией, Сербией и Хорватией. Эти 5 стран обеспечили в 2008 г. 79,5% всех поступивших ПИИ⁷⁵. Основные средства были на-

⁷² См.: <http://www.rzd-partner.ru/press/2007/05/28/305040-print.html>; <http://www.vedomosti.ru/newsline/index.shtml?2008/04/30/586806>

⁷³ См.: http://www.bsi.si/iskalniki/ecb_en.asp?Mapald=714

⁷⁴ См.: RBC Daily. 05.03.2007; http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&id=926&year=2006; http://www.gazeta.ru/2007/08/02/oa_245899.shtml

⁷⁵ Данные Центрального банка Боснии и Герцеговины (<http://www.cbbh.ba>).

правлены в финансовый сектор, промышленность (пищевую отрасль, металлургию), торговлю. В 2007 г. максимум ПИИ поступил в сферу телекоммуникаций в силу приватизации соответствующих активов. Именно приватизационные процессы и наличие активов в привлекательных секторах боснийской экономики стали причиной потока российских ПИИ в страну.

В нефтехимической промышленности государственная «Зарубежнефть» в 2007 г. стала владельцем НПЗ «Босански-Брод» (80% акций). В последующие годы компания вложила несколько десятков миллионов долларов в восстановление и модернизацию производства завода и расширение его мощностей. Кроме того, «Зарубежнефть» в 2007 г. купила предприятие по производству моторного масла и сбытовую сеть (компания «Petrol»). Данные инвестиции и составили основу российских ПИИ в Боснию и Герцеговину.

К единственному в стране алюминиевому заводу «*Aluminij Mostar*», выставленному властями на продажу, в 2007 г. проявлял интерес «Базовый элемент». Стоимость 88% акций составляла около 100 млн. долл., однако впоследствии тендер был отменен. По собственной инициативе АФК «Система» не стала участвовать в покупке второго оператора связи в Боснии и Герцеговине – «*Telekom Srpske*», также выставленного властями на продажу, хотя первоначально российская компания проявляла интерес к активу и купила конкурсную документацию⁷⁶. Таким образом, лишь единицы среди крупнейших российских компаний осуществляют инвестиции в Боснию и Герцеговину, привлекаемые проводимой приватизацией разных отраслей экономики. Однако доминирующий государственный сектор, малый объем рынка и ряд других факторов не позволяют российским компаниям более активно инвестировать в страну.

Албания относится к тем странам, которые российские компании пока избегают, в том числе в силу неразвитости ее экономики, высокой доли сельского хозяйства, неинтегрированности в рынок ЕС. В целом объем ежегодных поступающих ПИИ невелик (см. табл. 3.5). О роли же России судить сложно в силу отсутствия необходимых данных. Среди крупных компаний России только бесспорные лидеры когда-либо заявляли о своих планах по развитию деятельности в Албании. Так, «ЛУКОЙЛ» планировал открыть свое представительство, «Газпром» – развивать сбытовую деятельность, однако реальных инвестиций со стороны российских крупнейших компаний в 2006-2008 гг. осуществлено не было⁷⁷. Вероятно, в перспективе заинтересованность российских компаний в инвестициях в Албанию увеличится в свете ее обращения в ЕС по принятию в число стран-членов.

Несколько иная ситуация характерна для Черногории, сопоставимой с Албанией по общему размеру поступлений ПИИ. Ежегодно страна привлекает около 0,5 млрд. евро, что является значительными средствами для такого небольшого государства. Они выступают одной из главных опор для экономического роста. О структуре ПИИ и их источниках судить сложно в силу отсутствия подробной информации. Для российских же инвесторов наиболее привлекательны были черногорские активы в промышленности, торговле и сфере недвижимости. Ключевой российской компанией в Черногории в 2006-2008 гг. являлся «Базовый элемент». К уже входящим в структуры О. Дерипаски крупнейшему в Черногории алюминиевому заводу и бокситовому руднику в 2006 г. были дополнительно куплены энергетические и угольные

⁷⁶ См.: RBC daily. 07.06.2008; <http://www.kommersant.ru/doc-rss.aspx?docsid=1085545>; <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocslD=748532>; RBC daily. 06.09.2006.

⁷⁷ См.: <http://www.oilru.com/news/36253/>

активы – ТЭЦ «Плевля» мощностью 208 МВт и 31,1% акций угольного разреза «Рудник угля». Сумма сделки превысила 65 млн. долл.

«ЛУКОЙЛ», как и в других странах западнобалканской группы, пытался закрепиться на рынке Черногории. Так, в 2006 г. нефтяная компания участвовала в приватизации одной из крупных сбытовых сетей «*Montenegrobonus*». В 2008 г. компанией было приобретено 6 АЗС в столице за более чем 33 млн. долл. В дальнейшем «ЛУКОЙЛ» планировал увеличить число АЗС до 15, вложив 54,2 млн. долл.

К объектам недвижимости проявляли интерес в основном представители российского «среднего класса», но также и структуры Р. Абрамовича⁷⁸. Таким образом, основным мотивом российских компаний по инвестированию в Черногорию являлось наличие привлекательных активов.

У Македонии, несмотря на официальный статус кандидата в члены ЕС, поток ПИИ невелик, доля же России ничтожно мала (см. табл. 3.5). Среди крупнейших инвесторов экономики Македонии можно назвать Словению, Австрию, Швейцарию, Сербию, Великобританию. Выделяются и другие территориально близкие государства – Кипр, Хорватия, Греция. Однако позиции всех стран нестабильны в десятке лидеров и варьируются год от года, что вызвано малым объемом ПИИ – покупка того или иного актива в рамках приватизации или начало относительного крупного проекта сильно влияют на позиции страны в рейтинге инвесторов в Македонию. Отдельно стоит упомянуть, что среди крупных инвесторов данной страны западнобалканской группы выделяются такие офшорные территории, как Виргинские (Брит.) острова и Сент-Винсент и Гренадины. В отраслевом аспекте инвестиции направлялись в различные отрасли промышленности (металлургию, химическую отрасли), а также электроэнергетику, торговлю, финансовый и телекоммуникационный сектора. Среди российских компаний к Македонии в рассматриваемый период проявляли интерес исключительно компании топливно-энергетического комплекса.

Например, «ЛУКОЙЛ» в 2006 г. начал развивать свою сбытовую сеть в Македонии. Им была куплена нефтебаза и начато строительство первой АЗС, которая была открыта уже в конце 2006 г. В планах компании числилось создание сбытовой сети из 40 АЗС в стране.

Группа «Синтез» в 2007 г. стала одним из крупнейших инвесторов в электроэнергетике Македонии. Российская компания начала строительство электростанции мощностью 230 МВт, для чего ею был выкуплен необходимый пакет акций македонской «ТЕ-ТО АД, Скопье». Необходимый объем инвестиций в сооружение объекта превышает 150 млн. долл.

К македонскому энергетическому сектору проявляла интерес и «Интер РАО ЕЭС» – эта компания подавала заявку на участие в тендере по продаже государственного пакета ТЭЦ «Неготино» мощностью 210 МВт в 2006 г.⁷⁹

Таким образом, инвестиции в Македонию осуществляют только единичные российские компании, специализирующиеся в нефтяной промышленности, и заинтересованные в активах топливно-энергетического комплекса страны.

В целом инвестиционная деятельность российских компаний в значительной мере обусловлена наличием привлекательных активов, появившихся в результате приватизационных процессов, происходящих в странах западнобалканской группы, а

⁷⁸ См.: RBC Daily. 05.07.2006, 09.04.2008; <http://www.montenegro-today.com/rus/article/?action=alist1&direction=23&category=0&year=0&month=0&date=&area=0&start=18>; <http://www.ma-journal.ru/monitor/8227/>; <http://vz.ru/society/2007/5/21/83558.html>

⁷⁹ См.: http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&id=938&year=2006; <http://www.sintez.ru/2007/03/3493/news.aspx>; RBC Daily. 15.05.2006.

также возможностью для развития сбытовой деятельности. При этом пока в число российских компаний, заинтересованных в данных государствах, входит небольшое количество фирм, обычно крупнейших в своей отрасли – топливно-энергетического комплекса или металлургии. В силу же разнородности западнобалканской группы в отношении российских инвестиций в отдельных странах существуют различные барьеры, к которым можно отнести доминирование государственного сектора в экономике, малый объем местного рынка, отсутствие членства в ЕС, политический фактор (в первую очередь в отношении стратегических активов топливно-энергетического комплекса).

Таким образом, страны ЦВЕ в отношении инвестиций российских крупных компаний представляют собой разнородную группу государств, на одном полюсе которой находится Украина, а на другом – Албания. Так, наибольшая роль России и крупных компаний наблюдалась в странах СНГ, прибалтийских и причерноморских государствах. Свою роль в сложившейся ситуации играет территориальная близость, но она сочетается с такими мотивирующими факторами, как возможности местного рынка, членство в ЕС, удобное транзитное положение, разработанное инвестиционное законодательство и рядом других. При этом ключевым стимулом для зарубежной экспансии российских компаний в ЦВЕ в целом является поиск новых ресурсов в виде привлекательных активов и дальнейшее их развитие с целью закрепления на рынке, в том числе ЕС. В отраслевом аспекте наибольшую активность в зарубежной инвестиционной деятельности проявляли компании топливно-энергетического комплекса и металлургии, однако дополнительные мотивирующие факторы в прибалтийских странах и СНГ обеспечивали деятельность на их территории компаний других специализаций, причем даже не из числа лидеров своих отраслей. В этих государствах стратегии компаний были среди прочего направлены на диверсификацию деятельности, а также усиление своей роли не только путем покупки уже существующих активов, но и строительства новых. В странах же вышеградской группы и западнобалканских государствах деятельность российских компаний была ограничена преимущественно крупнейшими из них, а также специализирующимися в сырьевых отраслях. Кроме того, свое российское «происхождение» многие компании в подобных странах пытались скрыть за счет использования офшорных структур.

Среди барьеров по развитию инвестиций крупных компаний в странах ЦВЕ следует отметить политический фактор, действующий практически в каждой стране региона, только отличающийся степенью противодействия. Обострение политических мотивов связано с ассоциацией российских компаний (например, «ЛУКОЙЛа») с политическими властями России и нежеланием потерять собственные стратегические отрасли⁸⁰. Также в качестве барьеров стоит упомянуть малый объем рынка ряда стран, узость структуры экономики, несовершенство законодательной базы, относительно высокий уровень заработной платы, наличие сильных компаний-конкурентов из стран ЕС.

⁸⁰ См.: *Weiner Cs. Russian FDI in Central and Eastern European Countries. Opportunities and threats // Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Working papers. 2006. №168. P. 19.*

Глава 4. Образ российских инвестиций в Южной Европе

Формально Южная Европа – один из ключевых получателей российских капиталовложений. Согласно данным Центрального банка РФ, в 2007 – 1 кв. 2010 гг. на регион пришлось свыше 1/5 российских прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Однако по величине ПИИ российских корпораций небанковского сектора экономики в Южной Европе лидирует Кипр (см. табл. 4.1). Особенно высока доля этой страны в реинвестируемых прибылях российских компаний (42,5% за период 2007 – 1 кв. 2010 гг.) и в «прочих» вложениях (25,7%).

Таблица 4.1. Прямые инвестиции российских небанковских корпораций в странах Южной Европы

Годы	Виды вложений	Поступление ПИИ, млн. долл.			
		Кипр	Гибралтар	Италия	Испания
2007	Всего,	14 630	886	87	259
	в том числе:				
	участие в капитале	269	39	86	259
	реинвестирование прибыли	7 506	843	0	0
	прочие	6 855	5	1	0
2008	Всего,	8 879	1 311	295	458
	в том числе:				
	участие в капитале	2 775	0	291	458
	реинвестирование прибыли	9 843	1 314	0	0
	прочие	- 3 739	- 3	4	0
2009	Всего,	16 395	2 072	158	375
	в том числе:				
	участие в капитале	8 506	0	138	370
	реинвестирование прибыли	3 960	712	0	0
	прочие	3 929	1 360	19	5
I кв. 2010	Всего,	3 515	114	0	97
	в том числе:				
	участие в капитале	1 479	0	142	97
	реинвестирование прибыли	2 042	114	0	0
	прочие	- 6	0	3	0
Всего за период	152 849 (100%)	27 024 (17,7%)	4 383 (2,3%)	685 (0,4%)	1 189 (0,8%)

Источник: Центральный банк РФ (http://www.cbr.ru/eng/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/inv_out-country_e.htm).

За Кипром с большим отрывом следует Гибралтар – 2,3% общего объема российских ПИИ за рассматриваемый период, в том числе 5,4% общей суммы реинвестируемых прибылей и 4,8% «прочих» прямых инвестиций. Третье место принадлежит Испании: 0,8% ПИИ российских компаний небанковского сектора, в том числе 1,7% общего объема вложений в иностранные акции и 0,1% «прочих» зарубежных ПИИ. Лишь на четвертом месте находится Италия, которая единственная в регионе известна крупными проектами российских транснациональных корпораций (ТНК): на страну пришлось 0,4% российских ПИИ, в том числе 0,9% вложений в акции и 0,1%

«прочих» инвестиций. В остальных странах Южной Европы прямые инвестиции российских компаний небанковского сектора незначительны либо отсутствуют.

Можно заметить, что в зависимости от типа инвестирования реципиенты иногда меняются местами. Так, по величине вложений в акции впереди по-прежнему Кипр (18,5%), но на втором месте стоит не Гибралтар, а Испания (1,7%), на третьем – Италия (0,9%). Реинвестирование прибылей вообще зафиксировано только в двух точках Южной Европы – на Кипре и в Гибралтаре; «прочие» прямые вложения – на Кипре, в Гибралтаре и (с большим отставанием) в Италии.

Оба реципиента-лидера, Кипр и Гибралтар, являются офшорными зонами. С Кипром Россию связывают долголетние экономические отношения и некоторые другие характеристики (православие, традиционная левизна кипрских правительств). С Гибралтаром аналогичных сближений нет, но в его пользу говорит близость к главным европейским рынкам.

В статистику Центрального банка РФ, естественно, не попадают инвестиционные операции криминального бизнеса: вложения организованных преступных групп в «элитную» недвижимость и «отмывочные» предприятия. Имеющиеся данные об этом – оценки и комментарии – приводятся ниже. Юг Европы, по-видимому, обречен и дальше оставаться одним из главных объектов внимания и инвестиционного интереса со стороны этой специфической части международных инвесторов.

Вместе с тем в Южной Европе довольно широко представлены ведущие российские ТНК, чья зарубежная инвестиционная деятельность в последние годы обратила на себя внимание международных деловых кругов.

«ЛУКОЙЛ»

Наряду с несколькими другими зарубежными НПЗ «ЛУКОЙЛ» владеет 49%-ным участием в капитале нефтеперерабатывающего завода «ISAB» на о. Сицилия, приобретенного в 2008 г.¹ Этот производственный комплекс, 51% капитала которого остался у «*ERG SpA*» – крупнейшей из независимых итальянских компаний, работающих в энергетике и нефтепромышленности – имеет мощность 16,0 млн. тонн в год. Предприятие вошло в строй в 1975 г. и было основательно модернизировано в 2003-2007 гг. (капиталовложения составили более 300 млн. евро) с целью выхода на новейшие европейские стандарты. При этом необходимо отметить, что «ЛУКОЙЛ» был первой российской компанией, начавшей в 2005 г. в большом количестве производить в России дизельное топливо стандарта «Евро-4» с улучшенными экологическими характеристиками².

Сумма сделки с «*ERG*» составила 1,35 млрд. евро. В соответствии с заключенным соглашением итальянская сторона может продать еще 25% или весь 51%-ный пакет в течение пяти лет по начальной цене сделки (исходя из цены нефти 85 долл. за баррель). Доля «*ERG*» в нефтеперерабатывающих мощностях Италии составляет, по данным этой компании, около 19%; ее доля на рынке нефтепродуктов страны – 9%.

Нефтеперерабатывающий комплекс «ISAB» является одним из крупнейших в Средиземноморье. Он включает два предприятия, соединенных системой нефтепроводов и включенных в единый технологический цикл. Компании «*ERG*» и «ЛУКОЙЛ» будут поставлять для «ISAB» сырую нефть и осуществлять сбыт продукции пропорционально своему участию в капитале. Важно отметить, что «ISAB» может

¹ См.: <http://www.wharton.universia.net/index.cfm?fa=print...>

² См.: LUKOIL, Fact book 2009. (http://www.lukoil.com/materials/images/.../2009/ОФ_44-56_eng.pdf).

обрабатывать нефть марки «*Urals*», что позволит компании «ЛУКОЙЛ» полностью включить его продукцию в свою сбытовую сеть.

«ЛУКОЙЛ» давно уже пытался приобрести активы в ЕС, чтобы уравновесить в своей производственной структуре добычу нефти с ее переработкой и сбытом. В Южной Европе он несколько раз пытался купить НПЗ в Греции; у него уже имеются НПЗ в Плоешти (Румыния) и Бургасе (Болгария).

Сделка с «*ERG*» выдвинула «ЛУКОЙЛ» далеко вперед по сравнению с другими российскими нефтяными компаниями, у которых практически нет активов в Европе (исключение составляет лишь «Зарубежнефть», несколько лет назад установившая контроль над предприятиями в Боснии и Герцеговине). Приобретение 49% «*ISAB*» увеличит нефтеперерабатывающие мощности компании «ЛУКОЙЛ» на 13%, а зарубежные мощности российского гиганта – на 60%. «ЛУКОЙЛ» имеет более 2 тыс. бензоколонок в Европе, работающих под его брендом, в том числе более 150 – на Балканах. Теперь, после приобретения итальянского НПЗ, компания рассчитывает расширить эту сеть в 3-4 раза за ближайшие несколько лет³.

В Испании попытка компании «ЛУКОЙЛ» приобрести долевое участие в капитале одной из двух ведущих нефтеперерабатывающих компаний, «*Repsol*», потерпела серьезную неудачу. По данным прессы, «ЛУКОЙЛ» намеревался купить 29,9% акций этой компании на общую сумму около 10 млрд. евро, что сделало бы его крупнейшим ее акционером⁴. Согласно испанскому законодательству, любая операция по приобретению более чем 30% акционерного капитала или изменению половины состава административного совета компании делает обязательным проведение *IPO*⁵. Предполагаемая сделка удерживала ситуацию на грани этой нормы. В случае совершения сделки «ЛУКОЙЛу» открылся бы доступ и к газовому сектору испанской энергетики, поскольку «*Repsol*» является мажоритарным акционером главной компании этого сектора – «*Gas Natural*».

Известие об этом инвестиционном партнерстве, однако, вызвало в Испании острые политические дебаты. Обнаружился дефицит доверия к крупному российскому частному капиталу: по распространенному мнению, российское государство активно регулирует деятельность энергетического сектора своей страны, рассматривая его как инструмент своей внешней политики⁶. Испанское правительство, которое вначале заняло нейтральную позицию по отношению к этой сделке, вскоре устами премьер-министра Хосе Луиса Родригеса Сапатеро выразило «полное несогласие» с тем, чтобы стратегически важная для страны нефтяная компания «оказалась в иностранных руках».

Компания «*Repsol*», производящая 42% испанской нефти, переживает финансовый кризис. За 2008 г. компания потеряла 40% своей стоимости, к началу 2010 г. ее задолженность должна была превысить 2 млрд. евро⁷. Сделка с российским «ЛУКОЙЛом», однако, не состоялась.

В неудаче «ЛУКОЙЛа» немалую роль сыграло и то, что он был уличен в компрометирующем контакте с представителями российской мафии в Испании. По утверждению испанской прессы, «авторитеты» преступного мира Таризель Ониани и

³ Оценки и прогнозы принадлежат О. Митяеву, экономическому комментатору «РИА Новости» (<http://en.rian.ru/analysis/20080626/112276064-print.html>).

⁴ См.: <http://www.google.com/hostednews/afp/article/ALeqM5i...>

⁵ См.: <http://blogs.periodistadigital.com/dinero.php/2008/11/22/lucoil-repsol-caixa-zapatero-...>

⁶ См.: http://www.robertamsterdam.com/2008/11/lucoils_trust_deficit_in_spain.htm

⁷ См.: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=azySXmrqva78>

Захар Калашов⁸ в 2002-2004 гг. предпринимали за счет «ЛУКОЙЛа» действия по развертыванию в стране сети из 150 автозаправочных станций. Эта операция была предметом переговоров с барселонской консалтинговой компанией «*Sarmet on Plus*», специализировавшейся на сделках в энергетическом секторе, которая зарегистрировала в Испании две компании – «*LUKOIL Oil Company*» и «*LUKOIL Spain SA*». По первоначальному плану российская сторона должна была вложить в эту операцию 89%, а испанская сторона – остальную часть капитала. Но в 2004 г. «ЛУКОЙЛ» резко прервал переговоры и обратился в суд, обвинив «*Sarmet on Plus*» в регистрации этих двух компаний без его согласия. Поскольку письменного соглашения об их регистрации действительно не было, «ЛУКОЙЛ» выиграл это судебное дело.

Однако испанская сторона на этом не остановилась. Дело в том, что в ходе операций по выявлению российских криминальных структур в стране налоговые службы обнаружили эксклюзивные кредитные карты, принадлежавшие Ониани и его жене, выданные подконтрольным «ЛУКОЙЛу» обществом с ограниченной ответственностью с местонахождением в Гибралтаре. Этот факт был расценен как свидетельство «тесных связей» Ониани и Калашова с компанией «ЛУКОЙЛ». В конечном итоге получалось, что в испанский энергетический сектор, в лице стратегически важной для страны компании «*Repsol*», готовилась вступить – а в перспективе, возможно, его и контролировать – не просто крупная иностранная ТНК, но ТНК – носительница капитала, ассоциированного с организованной преступностью. Утверждалось, в частности, что Калашову принадлежит значительный (0,5%) пакет акций «ЛУКОЙЛа»⁹.

Не удалось реализовать и предложение «ЛУКОЙЛа» о покупке 20%-ного пакета акций испано-аргентинской компании «*Repsol-YPF*», принадлежащей испанской строительной группе «*Sacyr Vallehermoso*». Эта сделка не могла предполагать установления контроля над одной из ведущих нефтяных компаний Испании. Но оказалось, что крупный местный кооперативный банк «*La Caixa*», терпящий бедствие, тоже ведет переговоры с «ЛУКОЙЛом» на предмет продажи ему своего собственного 14,2%-ного пакета акций компании «*Repsol*». При этом «*Sacyr*» и «*La Caixa*» были двумя крупнейшими владельцами пакетов акций этой компании¹⁰. В конечном итоге продвижение «ЛУКОЙЛа» на испанский рынок оказалось, на обозримую перспективу, заблокированным.

«Северсталь»

Компания «Северсталь» занимала в 2008 г. 1-е место в черной металлургии России и 11-е место в мире, с производством 19,2 млн. тонн стали в год. Ее зарубежные активы находятся более чем в десятке стран, прежде всего в США и Италии.

В 2008 г. итальянское подразделение «Северстали», «*Lucchini SpA*», было второй по величине металлургической компанией в стране. В нее входили итальянские металлопрокатные заводы «*Lucchini Piombino*» и французский производитель проката «*Lucchini-Ascometal*». Фирма «*Lucchini Piombino*» имела предприятия в Бари, Триесте, Лекко, Кондове и крупнейший промышленный комплекс в Пьомбино (область Лигурия) с прилегающей портовой зоной. Компания «*Ascometal*» располагала

⁸ Ониани был центральной фигурой полицейской антимafiaозной операции «Оса» в 2005-2006 гг.; он сумел в последний момент ускользнуть из рук полиции, будучи предупрежден об аресте. Калашов был арестован в Дубае в июне 2006 г. и пробыл в испанской тюрьме вплоть до принятия в 2010 г. решения о его экстрадиции.

⁹ См.: <http://www.abc.es/20081204/economia-empresas/entrada-lukoil-repsol-plantia-20081...>

¹⁰ См.: <http://www.google.com/hostednews/afp/article/ALeqM5i...>

шестью сталелитейными предприятиями во Франции. Суммарная мощность по производству стали «*Lucchini Piombino*» и «*Ascometal*» составляла 4 млн. тонн в год, объем продаж черных металлов – 3,3 млн. тонн.

Компания «*Lucchini*» была в середине 1970-х годов лидером итальянской промышленности по величине получаемой прибыли и третьей по объему производства, а глава семьи Л. Луккини занимал пост руководителя Конфиндустрии. Во второй половине 1980-х годов компания переживала бум, но к 2001 г. в ходе депрессии, поразившей итальянскую экономику, ситуация резко ухудшилась, и компании пришлось искать внешнего инвестора.

«Северсталь», которая в 2005 г. приобрела за 430 млн. долл. 62% акционерного капитала «*Lucchini*», теперь довела свою долю до 100% (реализация опциона обошлась в дополнительные 100 млн. евро)¹¹. Положение, однако, не выправлялось. В 2009 г. убытки «*Lucchini*» составили 412 млн. долл. (против чистой прибыли в 2008 г., равнявшейся 137 млн. долл.). В 2010 г. 50,8% акций вместе с долгами компании (около 1,5 млрд. долл.) выкупил на свои личные средства гендиректор и основной владелец «Северстали» А. Мордашов.

Приобретение «*Lucchini*» рассматривалось «Северсталью» как начало стратегического партнерства. Эта компания являлась европейским лидером в секторе высококачественного стального проката, в том числе его специальных видов. Кроме того, она производила железнодорожное оборудование, сталь высокого качества для машиностроения и другую продукцию. В 2010 г. на «*Lucchini*» приходилось около 10% общего объема производства «Северстали».

В июле 2007 г. семья Луккини выкупила у «Северстали» и выделила в отдельное производство 100% компании «*Lucchini Sidermetallurgica*», теперь называемую «*Lucchini RS*», которая специализируется на выпуске оборудования для высокоскоростных железных дорог. Эта часть прежней группы Луккини, контролирующая три иностранных предприятия – в Великобритании, Польше и Швеции, развивает новые международные производственные связи (Германия, Индия, Китай), фактически разойдясь с российским партнером¹².

По состоянию на сентябрь 2010 г., компания «*Lucchini*», находящаяся в российской собственности, остается убыточной и выставлена на продажу. Ее чистый долг составляет 550 млн. евро¹³.

Расширение инвестиций «Северстали» в Южной Европе может произойти в связи с вероятным приобретением австралийской уранодобывающей компании «*Berkeley Resources*», которая собирается возобновить производство на испанском месторождении Саламанка, закрытом в 2000 г. из-за нерентабельности. По мнению экспертов, испанские активы могут снова стать прибыльными при текущих ценах на уран, которые повысились в 3,5 раза по сравнению с моментом консервации предприятия и продолжают расти. Сумма возможной сделки оценивается в 344 млн. долл. Добыча урана на этом месторождении, по планам «*Berkeley*», должна быть возобновлена к концу 2012 г. и при выходе на проектную мощность может достичь 4 млн. фунтов природного урана в год. Компания «Северсталь» в случае получения контроля над «*Berkeley*» станет единственной российской частной компанией, инвестирующей средства в добычу урана. Инвестиции предполагается осуществлять из собственных средств¹⁴.

¹¹ См.: http://www.milanofinanza.it/news/stampa_news.asp?id=201004300936001395&chkA...

¹² См.: <http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2010/02/01/lucchini...>

¹³ См.: Коммерсант. 07.09.2010.

¹⁴ См.: Коммерсант. 01.11.2010.

«Евраз»

Группа лишь немного уступает «Северстали», занимая 12-е место в мире по производству стали. В ЕС компании «Евраз» принадлежат два металлургических комбината, в том числе один в Италии – «*Palini e Bertoli*», расположенный в Сан-Джорджо-ди-Ногаро (провинция Удине). Это предприятие производит прокат, используемый в строительстве, судостроении и автомобильной промышленности. Производственная мощность – 500 тыс. тонн.¹⁵

В 2005 г. «Евраз» приобрел контрольный пакет акций этой компании (75% плюс 1 акция, оцененные в 43 млн. евро) и взял на себя ее долговые обязательства (приблизительно 30 млн. евро). В 2007 г. «Евраз» реализовал имевшийся у него опцион на покупку остальной части акционерного капитала «*Palini*», доведя свою долю до 100%¹⁶. Стоимость сделки составила 76 млн. евро. Управление «*Palini*» осталось за прежним итальянским менеджментом, работой которого «Евраз» был доволен.

Мотивы сделки были разъяснены президентом группы «Евраз» А. Абрамовым как стремление «стать участником высокодоходного европейского рынка листового металла». По его словам, это «соответствует стратегии увеличения прибыльности бизнеса путем приобретения высококласных прокатных мощностей за рубежом». Итальянское предприятие оснащено современным оборудованием, что должно было сэкономить «Евразу» средства на модернизацию собственного производства. Приобретение комбината должно было также наладить гарантированный сбыт слэбов на это предприятие (что уже практиковалось в течение года до покупки), а также удлинить производственную цепочку, включив в нее производителя листового проката (до этого «Евраз» выпускал только сортовой прокат). Наконец, с покупкой «*Palini*» группа обеспечила себе выход на итальянский рынок листовой стали, ограниченный ранее квотой в 2 млн. тонн в год¹⁷.

«Евраз» понес огромные потери в ходе мирового кризиса, но преобладающая часть его долга (только в 2010 г. ему предстояло выплатить 3,8 млрд. долл.) приходится на государственные «ВЭБ» и «ВТБ», а государству, по экспертному мнению, нет смысла банкротить «Евраз»¹⁸. По-видимому, и итальянскому активу этой группы пока ничто не угрожает.

«РУСАЛ»

Входящий в тройку мировых лидеров по производству алюминия «РУСАЛ» ведет производство в России и более чем десятке зарубежных стран. На него приходится 75% российского и 10% мирового производства алюминия. В Италии он контролирует компанию «*Eurallumina*». Завод «*Eurallumina*» в Портоскузо (Сардиния) имеет мощность 1 млн. тонн (по другим данным – 1,1 млн. тонн). Он потребляет ежегодно 2,2 млн. тонн бокситов, ввозимых из Австралии¹⁹.

Мировой кризис заметно отразился на компании «РУСАЛ» и на положении ее итальянского актива. В декабре 2008 г. «РУСАЛ» предполагал сократить производство на итальянском предприятии на 50%, но уже в феврале 2009 г. было объявлено о полном закрытии завода сроком на год из-за резкого падения спроса и цен на глинозем. Помимо итальянского «РУСАЛ» был намерен закрыть или сократить производство еще на ряде своих зарубежных предприятий.

¹⁵ См.: <http://www.evraz.com/business/steel/?factory=1090>

¹⁶ См.: <http://www.metaprom.ru/news7520.html>

¹⁷ См.: http://www.wmailz.info/computer_programming_javascript/zaemnoe-finansirovanie...

¹⁸ См.: <http://www.forbesrussia.ru/node/6926>

¹⁹ См.: <http://www.reliableplant.com/Articles/Print/3286>

Потребности алюминиевых заводов «РУСАЛа» в глиноземе в основном обеспечивают предприятия в Гвинее, Австралии и Украине, а также Ачинский глиноземный комбинат. В 2009 г. «РУСАЛ» намеревался выпускать глинозем только для собственных нужд. Закрытие «лишних» глиноземных производств должно было помочь поддержать рентабельность холдинга, у которого накопилась огромная задолженность (около 17 млрд. долл.).

Решение закрыть на год завод «*Eurallumina*» вызвало на предприятии социальный протест и стало предметом переговоров на высшем уровне с участием премьер-министра Италии Сильвио Берлускони. Планировалось в ближайшее время согласовать программу реструктуризации завода. Вплоть до июля 2010 г. дата возобновления производства не была назначена²⁰.

«Ренова»

Группа «Ренова» – крупнейшая в России инвестиционная компания, выступающая в роли стратегического инвестора в различных отраслях экономики (нефтегазовой, металлургической, добывающей, электроэнергетической, строительной, химической, машиностроительной, средств связи). В 2008 г. пятая часть ее активов базировалась в Европе. В числе прочих она владеет зарегистрированной в Цюрихе (Швейцария) компанией «*Avelar Energy*», которой принадлежат три установки по производству солнечной энергии в Италии (провинция Апулия)²¹.

Эти установки общей мощностью около 3 МВт были построены «*Kerself*» – ведущей итальянской компанией по производству солнечных батарей. «*Avelar*» владеет (совместно с одним итальянским партнером) 29,9% капитала «*Kerself*» через посредство холдинговой компании «*Finmav Srl*». Приобретение долевого участия в «*Kerself*» рассматривалось российским руководством «*Avelar*» как первый важный шаг в реализации стратегии проникновения в сектор солнечной энергетики. Кроме того, «*Avelar*» заявил о своей заинтересованности в сбыте нефти и газа на итальянском рынке, в связи с чем он намеревается соорудить в этой стране крупнейшего газохранилища²².

Назначенный ответственным за создание «иннограда» в Сколково глава группы «Ренова» В. Вексельберг видит своей целью «привлечение глобальных технологических лидеров к созданию здесь их технологических и девелоперских центров», для чего предполагается «открыть» российский рынок для тех европейских компаний, в которых «Ренова» имеет доленое участие.

В июне 2007 г. «Ренова» подписала инвестиционное соглашение с одной из таких компаний – швейцарской «*Oerlicon*» (где ему принадлежит не менее 39% капитала)²³. Предполагается создание совместного предприятия по производству в России солнечных модулей с использованием новейших мировых технологий, применяемых компанией «*Oerlicon*». Это предприятие будет головным в производственной цепочке, создаваемой в промышленном парке г. Чебоксары. Оно будет обладать полным производственным циклом и проектируемой мощностью 1 млн. солнечных модулей в год, с эквивалентом 120 МВт. Капиталовложения в проект составят 500 млн. долл., из которых 51% будет принадлежать «Ренова», а 49% – «РОСНАНО». Начало строительства намечалось на 3-й квартал 2009 г., выход на полную мощность ожидается в 4-м квартале 2011 г. К 2015 г. предполагается получить 10,3

²⁰ См.: <http://notizie.alguuer.it/n?id=33746>; http://finance.rambler.ru/news/economics/36541991.html?for_print=1

²¹ См.: <http://goliath.exnext.com/coms2/product-compint-0001436713-page.html>

²² См.: <http://www.invitalia.it/on-line/eng/Home/News/articolo503.html>

²³ См.: <http://www.bloomberg.com/news/print/2010-06-09/vekselberg...>

млрд. рублей прибыли. Особо значимой частью проекта является создание крупного исследовательского центра с расходами на оборудование около 1 млрд. рублей, работающего в кооперации с Физико-Техническим институтом РАН²⁴.

Реализация этого проекта, согласно установкам его авторов, отвечает стратегии создания в России инновационных кластеров, развивающих производство нанотехнологий различного применения и формирующих (с помощью производственных цепочек) инновационный сектор отечественной экономики. Выпуск солнечных батарей должен стать исходной отраслью для развития ряда смежных производств.

Рынки стран Южной Европы – Италии, Испании, Греции (а также Германии) – являются главными для компаний, производящих солнечные батареи. «Avelar Energy Group» рассчитывает благодаря названному проекту значительно увеличить здесь объем своих продаж. В долгосрочной перспективе до 15% произведенной на новом предприятии продукции предполагается направлять на российский рынок, остальное пойдет на экспорт²⁵.

«НЛМК» – «Duferco»

Итало-швейцарская компания «Duferco» была создана в 1979 г. В середине 1990-х годов она принимала участие в реструктурировании сталелитейной промышленности Италии. Компания специализируется на выпуске стального проката, торговле сталью и сырьем для сталелитейного производства. В 2006 г. «Duferco» создала совместное предприятие с Новолипецким металлургическим комбинатом («НЛМК»), внося в качестве оплаты своей доли капитала контрольные пакеты акций 22 своих дочерних предприятий (включая заводы в Италии, Бельгии и Франции), а также сервисные центры в нескольких странах Европы. Долевой взнос «НЛМК» составил 805 млн. долл. в денежной форме.

Опираясь на это соглашение, «НЛМК» сделал первый шаг к расширению своих европейских активов, желая выкупить у «Duferco» 50% акций нескольких бельгийских предприятий. Присутствие «Duferco» в Италии создает для «НЛМК» возможность продвигаться и на Юге Европы²⁶.

Группа «Бородино»

Группа компаний «Бородино», основанная в 1994 г., является крупным диверсифицированным холдингом, занимающим в рейтинге журнала «Форбс» 38-е место среди 200 ведущих частных компаний России. В группу входит более 80 компаний и промышленных предприятий с общей численностью занятых более 10 тыс. человек. Она располагает собственной сырьевой базой.

Основа машиностроительного дивизиона группы была заложена в 2000 г. В 2007 г. руководство приняло стратегическую программу развития машиностроительного бизнеса, в основу которой была положена идея «переноса западных инновационных технологий на российскую почву путем покупки компаний-лидеров мирового рынка»²⁷. В том же году группа приобрела 100% акций ведущего европейского производителя упаковочного и пищевого оборудования – итальянской компании «SBC Bottling & Canning», а также 85,7% акций станкостроительной итальянской компании «Jobs» – одного из мировых лидеров по разработке и производству высокоскорост-

²⁴ См.: <http://www.nanowerk.com/news/newsid=10726.php>

²⁵ Ibid.

²⁶ См.: http://admin.duferco.info/Group/outlines_txt.asp?bc=A9B8CF; <http://www.bigness.ru/?area=newsItem&id=110887&mode=print>

²⁷ Из отчета группы за 2007 г. (http://www.bjrdinogroup.ru/holding/news/news_show/256.24.ru.htm).

ных фрезерных обрабатывающих центров на 5 осях, используемых в аэрокосмической и автомобильной промышленности.

Мотивируя эти приобретения, руководство группы указывало на то, что компания «Jobs» принимала участие в таких крупных международных проектах, как разработка истребителя «Eurofighter», широкофюзеляжного самолета «Airbus F-380» и инновационного «Boeing 787» – первого коммерческого самолета с широким использованием композиционных материалов. В портфеле заказов «Jobs» на 2007 г. 45% приходилось на производство оборудования для аэрокосмической отрасли, 44% – для автомобилестроения и 11% – для общего машиностроения, в основном для клиентов из Европы (Германии, Франции, Австрии, Чехии, Италии) и США. В России стратегическим партнером компании «Jobs» выступает «Савёловский машиностроительный завод», осуществляющий поставки, гарантийное и постгарантийное обслуживание станков «Jobs».

В условиях практикуемого большинством промышленных стран контроля над экспортом наукоемкого оборудования и технологий двойного назначения подконтрольность российскому бизнесу производства такого оборудования в рамках ГК «Бородино» приобретает, по мнению его руководства, большое значение. Среди первых покупателей станков компании «Jobs» числятся ОАО «Научно-исследовательская корпорация ИРКУТ» (авиационная промышленность), «Корпорация ВСМПО – АВИСМА» (ведущий мировой производитель титана и сплавов для аэрокосмической промышленности) и другие крупные предприятия.

В ноябре 2009 г. было подписано предварительное соглашение между «Jobs» и одним из подразделений итальянской компании «Sachman», известной на мировом рынке как производитель машиностроительной продукции для стратегически важных отраслей – аэрокосмической, оборонного комплекса, автомобилестроения, энергетики. Доля «Sachman» на итальянском рынке субпоставок для общего машиностроения составляет 60%. По условиям соглашения предполагается слияние указанных компаний (после некоторого периода кооперации и оптимизации их работы) на арендуемых производственных площадях компании «Sachman». Создание этого нового предприятия позволит расширить объем и номенклатуру продукции «Jobs». Для «Sachman» эта сделка означает обеспечение необходимой ему финансовой поддержки. Оба партнера, борющиеся со спадом конъюнктуры в национальном машиностроении, рассчитывают на увеличение продаж уже в первый год кооперации и на их расширение в дальнейшем (до 100 млн. евро к 2012 г.)²⁸.

Стратегическая линия группы «Бородино» в области машиностроения формулируется как «создание компаний-лидеров на перспективных рынках и постоянный поиск новых возможностей для роста». По мнению руководства группы, приобретение европейских активов позволило ускорить вывод на рынок новых образцов высокотехнологичного оборудования и выйти на позицию российского лидера как на рынке упаковочного и пищевого оборудования, так и на рынке металлообрабатывающего оборудования²⁹.

В 2007 г. ГК «Бородино» активно инвестировала средства в развитие отечественного станкостроения, в частности, принадлежащего ей «Савёловского машиностроительного завода». Это основной в России дизайнер и поставщик продукции для отечественного аэрокосмического комплекса. Кроме того, этот завод – единственный в России производитель торговых автоматов, по дизайну и техническому воплощению соответствующих лучшим мировым образцам, причем их стоимость

²⁸ См.: http://www.gkborodino.ru/holding/news/news_show/546.en.htm

²⁹ См.: http://www.borodinogroup.ru/holding/news/news_show/256.24.ru.htm

ниже зарубежных аналогов. На этом предприятии в период с мая 2006 г. было произведено около 100 автоматов и разработано 6 модификаций с различными целевыми характеристиками. В области производства пищевого оборудования стратегическая цель группы «Бородино» заключается в создании конкурентного преимущества путем разработки и поставки на рынок принципиально нового оборудования за счет быстрого внедрения современных европейских технологий. С этой целью осуществляется интеграция входящего в группу предприятия «Бормаш» и вышеназванной, недавно приобретенной итальянской компании «*SBC Bottling & Canning*», а именно – перенесение на российский завод европейских систем стандартизации и контроля качества, проведение совместных программ НИОКР, разработка стратегии увеличения продаж в России и на мировых, в том числе европейских рынках³⁰.

«Ситроникс»

В июне 2006 г. «Ситроникс» (контролируется интегрированной бизнес-группой ОАО «АФК Система», экспортирует продукцию и услуги в более чем 60 стран) приобрела за 120 млн. долл. 51% акций греческой компании «*Intracom Telecom*» – крупнейшего производителя телекоммуникационных и информационных систем в Греции. Эта компания (с 2009 г. она называется «Ситроникс телекоммуникационные решения») имеет дочерние предприятия и филиалы в 16 странах. Основным мотивом покупки являлось использование рынков сбыта «*Intracom Telecom*», объединение продуктовых портфелей и совместное использование ресурсов НИОКР. Компания ориентируется на производство высокоприбыльной продукции с прогнозом долгосрочной востребованности на рынке. Основное место в портфеле «*Intracom Telecom*» занимают решения для организации широкополосного доступа (проводного и беспроводного), радиорелейных линий связи³¹.

В 2008 г. «*Intracom Telecom*» не стала реализовывать имеющийся у нее опцион на продажу остальных 49% акций, в чем усматривается удовлетворенность греческой стороны сотрудничеством с компанией «Ситроникс» и расчет на то, что в дальнейшем ее пакет будет стоить дороже³².

Стратегия географического расширения деятельности греческой компании, контролируемой «Ситрониксом», предполагает продвижение на Ближний Восток и в Африку. Пока действуют 5 филиалов «*Intracom*» – два в ОАЭ, а также в Саудовской Аравии, Сирии и Ливии. В планах «*Intracom Telecom*» на ближайшие годы – расширение бизнеса в Индии и Северной Африке.

В рамках новой бизнес-стратегии компания «Ситроникс» начала переводить свои «дочки» под единый зонтичный бренд³³.

«Вымпелком»

Компания «*Vimpelcom Ltd*», 44,65% голосующих акций которой принадлежит «Альфа-групп», а вторым ключевым инвестором выступает норвежская компания «*Telenor*», договорилась с египетским миллиардером Нагибом Савирисом о покупке 100% акций третьего по величине сотового оператора в Италии – компании «*Wind Telecomunicazioni SpA*», а также 51% «*Orascom Telecom Holding*», владеющей операторами в Италии, Африке, Азии, Канаде и на Ближнем Востоке³⁴. Итальянский те-

³⁰ См.: <http://gkborodino.com/holding/company/show/1264.htm>

³¹ См.: <http://www.osp.ru/trxt/print/article/5297980.html>

³² См.: <http://www.astera.ru/telecommunications/?id=58972&start=1650&num=30>

³³ См.: <http://www.osp.ru/trxt/print/article/5297980.html>

³⁴ См.: Коммерсант. 07.10.2010.

лекоммуникационный оператор «Wind» располагает 20,9% национального сотового рынка.

После закрытия сделки «Vimpelcom» будет оказывать услуги в 20 странах Европы, Азии, Африки и Северной Америки. Его абонентская база увеличится почти вдвое – до 174 млн. клиентов, а выручка – до 21,5 млрд. долл. Он станет пятым в мире по величине абонентской базы. Чистый долг, однако, составит 24 млрд. долл. Некоторые аналитики считают, что акционеры «Vimpelcom» переплачивают за египетские активы; по мнению других, эта сделка стратегически оправдана³⁵.

Банковский сектор

По данным российского посла на Кипре В. Шумского, в банках Республики Кипр в ноябре 2009 г. содержалось 10 млрд. евро российских депозитов – из 16 млрд., вложенных в этой стране иностранцами. Значительная часть этих средств возвращается в российскую экономику. Именно благодаря этому Кипр возглавляет список иностранных инвесторов в России. По состоянию на август 2010 г. совокупный объем накопленных кипрских инвестиций в российскую экономику составил 52 млрд. долл., в том числе прямых – 38 млрд. долл., большая часть которых являлись репатрированными российскими капиталами. Известно, что кипрские компании владеют активами таких крупнейших российских фирм, как «Норильский никель», «Евраз», «НЛМК», «Металлоинвест», «Северсталь», «Уралхим». Больше всего российский бизнес привлекает на Кипр низкая ставка налога на дивиденды – 5% (в то время как в России – 15%), так как с ее помощью они выводят прибыль с минимальными затратами³⁶. Кроме того, на банковские вклады до 100 тыс. евро здесь распространяется государственная гарантия (в России «потолок» составляет всего 15 тыс. евро). Уровень налогообложения корпораций на Кипре и в России различается почти в 2,5 раза (10% и 24%); кипрские ставки – самые низкие в ЕС.

Приток на Кипр российских денег увеличился в ходе финансового кризиса. По данным агентства «Интерфакс», к концу 1-го квартала 2009 г. сюда поступило 24 млрд. долл. из России, причем четверть этих средств была направлена в последние 6 месяцев³⁷. По сведениям российских риэлтеров, около 30% покупок недвижимости на Кипре пришлось в 2008 г. на российских граждан, а в 1-м квартале 2009 г. эта доля увеличилась до 40%³⁸. Министр Ставракис оценивает долю российского капитала в общих иностранных капиталовложениях на острове в 40-50%, подчеркивая, что это свидетельствует об успехе экономической политики его правительства, стремящегося привлекать в страну зарубежные инвестиции³⁹.

Во время визита на Кипр Президента России Д. Медведева в октябре 2010 г. была подписана новая редакция соглашения об устранении двойного налогообложения. В этой связи Республика Кипр была исключена из «черного списка» (54 страны), введенного Российской Федерацией в 2008 г. – перечня офшоров, регистрация в которых не позволяет компаниям перечислять в Россию не облагаемые налогом дивиденды. Исключение из списка произошло благодаря тому, что в мае 2009 г. Кипр снял банковскую и профессиональную тайну с информации о репатриации дивидендов компаний, базирующихся на острове, внося поправки в свое внутреннее

³⁵ См.: Коммерсант. 05.10.2010.

³⁶ См.: Коммерсант. 12.11.2010.

³⁷ См.: Интерфакс. 26.03.2009.

³⁸ См.: Сайт «Недвижимость и ипотека» (<http://www.realtypress.ru>).

³⁹ См.: <http://www.cyprus-mail.com/cyprus/russian-billions-nearing-50-cent-foreign-deposits>

законодательство, и эта информация стала доступной налоговым органам других стран, в том числе российской Федеральной налоговой службе⁴⁰.

Помимо налогового соглашения, Кипр и Россия подписали в ходе визита Д. Медведева еще 16 соглашений и протоколов, от которых ожидается расширение сотрудничества в различных областях (туризм, образование, здравоохранение, транспорт и др.). Разработана программа совместных действий на 2010-2013 гг.

В ходе визита был также открыт (в г. Никосия) первый на территории ЕС розничный офис российского банка – «Русского коммерческого банка», дочерней структуры «ВТБ». Как отметил глава этого учреждения А. Костин, «ВТБ» рассматривает Кипр как стратегически важный регион и планирует стать здесь основным банком-партнером для обслуживания компаний из России и других стран СНГ на европейском рынке, а также местных клиентов, имеющих интерес к развитию бизнеса в странах СНГ⁴¹.

Недвижимость

Вложения в недвижимость являются одной из важнейших форм ПИИ, в конце 1990-х годов их общий объем в мире оценивался в более чем 50 млрд. долл. По оценке российского экономиста Л. Ходова, российские граждане на протяжении первого десятилетия трансформационного периода вкладывали в зарубежную жилую недвижимость в среднем не менее 5 млрд. долл. ежегодно, уступая в этом отношении только гражданам ФРГ. Значительная часть этих средств направлялась в страны Южной Европы. Мотивами являлись, в числе прочего, хеджирование инфляционных и политических рисков, отмывание полученных нелегальным путем денег и создание убежищ, страхующих от возможной конфискации имущества или от юридического преследования. Южная Европа привлекает инвесторов не только мягкостью климата, но и относительной дешевизной жизни⁴². Стимулом к покупке недвижимости был и спекулятивный рост цен на жилье в России: хорошее жилье на побережье в Испании, Португалии или на Кипре стоило в предкризисные годы намного дешевле, чем квартира в новостройке в Москве.

Финансовый кризис, вызвавший резкое падение цен в секторе жилья, способствовал дальнейшему притоку российского капитала в недвижимость южноевропейских стран – Испании, Португалии, Южной Италии, Южной Франции (подробнее см. главу 7). Что касается Греции, здесь средние цены на недвижимость и в условиях кризиса остаются высокими, отсылая инвесторов к поиску более конкурентных предложений⁴³.

Вложения в «элитную» недвижимость в странах Южной Европы привлекают прежде всего, верхушку российского бизнеса. Например, в Италии россияне выступают в роли самых богатых иностранных инвесторов в сектор жилья (средняя величина сделки – 869,5 тыс. евро)⁴⁴. Российские инвесторы (вместе с китайскими) преобладают на о. Родос, считающемся привилегированным местом отдыха для богатых клиентов⁴⁵. Из 6 тыс. греческих островов населены только 227; освоению остальных препятствует нехватка базовой инфраструктуры, и привлечение иностран-

⁴⁰ См.: Коммерсант. 08.10.2010.

⁴¹ Там же.

⁴² См.: Khodov L. The Acquisition of Real Property Abroad as a Direction of Capital Export // Problems of Economic Transition. 2000. №8. P. 67-79.

⁴³ См.: <http://greece-travel.suite101.com/article.cfm...>

⁴⁴ См.: <http://www.articlesbase.com/print/1605314>

⁴⁵ См.: <http://headlinesrss.co.uk/?p=17770>

ных инвесторов (продажа, долгосрочная аренда) может рассматриваться как средство решения этой проблемы, а вместе с тем – облегчения долгового кризиса этой страны.

Имеется проект совместных инвестиций в сооружение не менее чем 20 четырех- и пятизвездочных отелей в Греции на протяжении ближайших 5-7 лет. Декларация об этом сделана в 2008 г. ведущим российским оператором «Натали Турс» и греческой «*Atlantica Hotels & Resorts*», 59% капитала которой принадлежит «*TUI Travel*». Предполагаемый объем капиталовложений – 1,2 млрд. евро, из которых половина должна быть привлечена извне. Новые отели станут частью сети «*Atlantica*», благодаря чему высокие стандарты «*Atlantica*» и «*TUI*» начнут вводиться и на российском рынке туристских услуг, объем которого, по оценке «Натали Турс», может увеличиться в ближайшие 5 лет с нынешних 4 млн. до 15 млн. человек⁴⁶.

На Кипре крупнейшим рынком недвижимости является Лимасол, где ведущую роль играют российские ТНК, работающие в условиях офшора начиная с 1990-х годов. Состоятельная российская община, проживающая в этой зоне, образует «костяк» спроса на коммерческие помещения, жилье и летние резиденции⁴⁷.

Испания и Италия входили в десятку стран-лидеров в покупках российскими гражданами недвижимости за рубежом в 2009 г., с оценочными долями 17% и 8,8% общего количества сделок соответственно⁴⁸.

Криминал

Южная Европа – регион, притягивающий «грязные» деньги. Так, в Италии, по некоторым оценкам, суммарный объем рециклируемых, то есть возвращаемых в экономику через отмыwanie полученных криминальным путем денег достигает 12% ВВП⁴⁹. Значительную роль в цепочках по отмыванию денег занимают и другие страны региона.

Так, в Испании за последние годы было проведено несколько полицейских операций по раскрытию сетей российского бизнеса, инвестировавшего крупные суммы в отмывочные предприятия и в покупку недвижимости класса «люкс» в главных курортных районах. В ходе операции «Оса» (первая фаза – 2005 г., арестовано 28 чел., вторая фаза – 2006 г., арестовано 9 чел.) была выявлена сеть, занимавшаяся отмыванием денег, полученных главным образом от нелегальных казино в России. В 2008-2009 гг. при проведении операции «Тройка» против тамбовской организованной преступной группы в Испании были заблокированы банковские счета на общую сумму 12 млрд. евро, а также наложен арест на 200 тыс. евро наличной валюты, 23 автомашины класса «люкс», предметы искусства и 1 яхту. Было арестовано 20 человек, постоянно проживавших на южном побережье Испании. Эта группировка, которая считается одной из главных зарубежных структур российской мафии, контролировала из Испании целую сеть подчиненных звеньев. Было выявлено более 500 банковских счетов, используемых сетью, которая отмывала ежегодно десятки миллионов евро. В Испании создавались предприятия, скрывавшие происхождение этих доходов⁵⁰. Благодаря международной операции «Ява» (проводилась в Испании, Франции, Италии, Австрии, Швейцарии и Германии) в марте 2010 г. было арестовано 69 чел., в том числе в Испании – 24 человека. По информации испанской антикор-

⁴⁶ См.: <http://www.greeknewsonline.com/?p=8129>

⁴⁷ См.: <http://www.propertyshowrooms.com/cyprus/property/investment/investment-property-limassol.asp>

⁴⁸ См.: <http://www.intesasanpaolo24.com/Csi/Bollettini/Approfondimenti/124.htm>

⁴⁹ См.: *Bancaria* (Milano). 2010. №9. P. 19.

⁵⁰ См.: <http://www.elpais.com/articulo/espana/Cae/Espana/mayores/mafias/rusas/mundo/elpe...>

рупционной налоговой службы, Испания была избрана местом отмывания капиталов, полученных преступным путем организациями, действующими в других странах⁵¹.

Одним из лидеров «русско-грузинской мафии», выявленных операцией «Оса», был уже упоминавшийся З. Калашов («Шакро Молодой»), арестованный в мае 2006 г. в Дубае по запросу испанской стороны. Он возглавлял структуру, занимавшуюся отмыванием в Испании денег, полученных от трафика оружия и наркотиков, заказных убийств, контрабанды и контроля над главными казино России, в частности, в Москве. Деньги вкладывались в недвижимость в курортных зонах Марбелья, Фуэнхирола, Бенальмадена и Торремолинос. В сентябре 2010 г. было принято решение о выдаче Калашова Грузии, где он был заочно приговорен к 11 годам заключения и где ему предстоит новое судебное разбирательство по подозрению о принадлежности к международному наркокартелю⁵². Калашов владел крупным состоянием, о чем свидетельствует наличие у него безлимитной кредитной карты «*American Express Black*» типа «*Centurion*», расходы по которой должны превышать 200 тыс. евро в год. Ему принадлежала вилла в Торревьеха, стоимость которой оценивается в 831 тыс. евро⁵³. Состояние Калашова оценивается в 200 млн. евро, включая недвижимость в Мадриде, других городах Испании, а также Тбилиси и США⁵⁴.

Другой крупной фигурой российского криминального сообщества в Испании был Геннадий Петров (жил в Испании с 1998 г., имея греческое гражданство), являвшийся собственником десятков предприятий. По данным газеты «Ведомости», взятым из испанских источников, Петрову в России принадлежит сеть ювелирных магазинов (более 350), строительные компании, специализирующиеся на возведении жилья класса «люкс» в Москве и Санкт-Петербурге, а также имеющие крупные государственные контракты на строительство автомагистралей и реконструкцию дорог; он якобы владел 2,2% акций банка «Россия». В Испании Петров и его родственники были пайщиками или управляющими нескольких компаний, занимавшихся приобретением недвижимости. По подсчетам испанских следователей, у Петрова в этой стране набралось имущества на 30 млн. евро, на счетах связанных с ним компаний в ходе следствия было заморожено 10 млн. евро⁵⁵.

Российский криминал ведет активную инвестиционную деятельность и на юге Франции. Специализация района Прованс – Альпы – Лазурный берег на строительстве и туризме, сложившаяся в 1960-1970-х годах, повлекла за собой взрывной рост цен на недвижимость и землю, что стало приносить огромные прибыли и вызвало формирование сетей по отмыванию денег. Этому особенно способствовал упрощенный порядок сделок с недвижимостью, позволявший скрывать подлинного собственника имущества, а также близость государства Монако. Подписанные с Монако конвенции, предусматривающие контроль Банка Франции над банками этой страны, на практике не применяются.

По свидетельству журнала «*L'Express*», приводящего рассказ местного судьи, мафиозные структуры Лазурного берега существуют в форме сетей влияния, включающих, наряду с крупными фигурами криминального бизнеса и земельными спекулянтами, государственных служащих и политических деятелей. Механизм прост:

⁵¹ См.: <http://www.elmundo.es/elmundo/2010/03/15/espana/1268638158.html>

⁵² См.: Коммерсант. 28.09.2010.

⁵³ См.: <http://www.abc.es/hemeroteca/historico-26-05-2009/abc/Nacional...>

⁵⁴ См.: <http://www.elpais.com/articulo/economia/mafia/rusa/Espana/elpepieco/20081122elpe...>

⁵⁵ См.: Ведомости. 08.11.2010.

приобретение земельных участков, получение права на строительство и реализация соответствующего проекта, позволяющая получать огромную прибыль. При этом для успеха дела требуются не столько насильственные действия, сколько участие многих местных граждан – деловых людей, банкиров, ответственных служащих по урбанизму (инструкторов, контролеров), полицейских, депутатов. Помогает и наличие масонских лож, отдельные из которых состоят исключительно из депутатов и связанных с ними служащих. Иностранная мафия – «итальянская, русская или другая» – прекрасно сожительствоует с местной средой: как только ее деятели прибывают в эти края, они всегда договариваются с местным криминалом. Здесь ведут крупный бизнес – трафик оружия, наркотиков и сигарет, подпольные игорные дома и т.п. Эта деятельность всегда протекает в ассоциации, так как воевать с местной средой иностранцы не хотят: здесь принято утверждаться не террором, а мошенничеством и коррупцией. Лицо крупного бандитизма изменилось, свидетельствует судья: сегодня эти люди надеются вести публичную жизнь, а не оставаться в подполье. Когда же полиция начинает аресты, ей обычно удается захватить только мелкую сошку. Поэтому «так трудно искоренить русскую мафию во Франции; самое большее, что получается, это узнать имена ее главарей, выявляемые в ходе операций в третьих странах»⁵⁶.

Во французских судах открыт десяток расследований, касающихся российских криминальных вложений, в том числе исчисляемых в сотнях миллионов евро. У местной общественности сложилась твердая убежденность в «присутствии русской мафии» в этом уголке Европы. Среди 6 арестованных во Франции в ходе операции «Паутина» (2002 г.), вскрывшей отмывку миллионов евро, четверо были русские⁵⁷. В том же году принц Ренье наложил вето на покупку за 100 млн. евро футбольного клуба Монако российским обществом «*Fedcominvest*», подозреваемым в попытке отмывания средств, полученных от трафика оружия и наркотиков⁵⁸. На Корсике убийство местного лидера мафии породило гипотезу, что могла иметь место попытка захвата контроля над преступной средой Корсики со стороны русской мафии в ходе операций по отмыванию денег⁵⁹.

По подсчетам одного из французских источников, прибывшие в страну до 2002 г. российские капиталовложения, прямо связанные с мафией, составляли порядка 40 млрд. евро. В основном они были сосредоточены в «элитной» недвижимости, в частности, на Лазурном берегу. Но многие французские предприятия работали – часто не подозревая этого – с деловыми людьми, связанными или принадлежавшими к московской мафии. В Москве, пишет тот же автор, специализированные агентства помогали мафиози приобрести недвижимость в Испании; многие создают вполне законно акционерные общества в Гибралтаре, чтобы на втором этапе купить недвижимость в Испании на имя компании⁶⁰.

Рассмотренный выше материал приводит к следующим констатациям. В инвестировании капитала в южноевропейские страны участвуют многие российские компании первого ряда – «ЛУКОЙЛ», «Северсталь», «РУСАЛ» и т.д. Это преимущественно сырьевые и энергетические компании-гиганты, но среди них появляются и

⁵⁶ См.: <http://www.lexpress.fr/actualite/societe/justice/imperialiste-mafia-russe-498363.html?p=3>

⁵⁷ См.: <http://www.leparisien.fr/faits-divers/les-nouveaux-eldorados-de-la-mafia-russe-en-france-23-12-2002-2003676557.php>

⁵⁸ Там же.

⁵⁹ См.: <http://www.lalibre.be/actu/international/...>

⁶⁰ См.: *Furet F.* Banc Public №134, Novembre 2004 (<http://www.bancpublic.be/PAGES/134Mafiarusse3.htm>).

отдельные крупные компании обрабатывающей промышленности (например, ГК «Бородино»), а также лидеры сектора телекоммуникаций. Важнейшей сферой приложения российского капитала на юге Европы являются и сделки с недвижимостью.

Южная Европа привлекает российских инвесторов тем, что здесь можно найти компании-контрагенты, обладающие передовыми современными технологиями – чаще всего узкой, «нишевой» специализации, которые, будучи сравнительно небольшими, являются в своих областях европейскими и иногда мировыми лидерами. Оказавшись в трудном финансовом положении, например, вследствие спада мировой конъюнктуры и/или накопления значительной задолженности, эти компании часто обращаются к поиску внешнего инвестора. Российские ТНК, обычно обладающие надежной финансовой базой, могут успешно выступать в роли таких партнеров. Как правило, соответствующие инвестиционные решения российских ТНК принимаются исходя из стратегических целей своих компаний; реализуются они, однако, с переменным успехом.

Доступ российского инвестора на внутренний рынок ЕС, по-видимому, наиболее удобен именно с его южного фланга (об этом может свидетельствовать опыт «Северстали», потерпевшей неудачу с покупкой люксембургской компании «Arcelor», но завладевшей итальянской «Lucchini»). Производственные системы южноевропейских стран менее устойчивы, а национальные компании более уязвимы в финансовом отношении, чем в странах-лидерах ЕС. Это расширяет возможности инвестиционной экспансии для российских ТНК. В отдельных случаях, как показывает опыт ГК «Бородино», удастся получить доступ и к технологиям двойного назначения.

Юг Европы – регион абсолютного преобладания малого и среднего бизнеса. В этом секторе производства, часть которого занята поисковыми разработками, могут найтись (прежде всего в Италии) обладатели перспективных технологий, заинтересованные в инвестиционном партнерстве. По-видимому, для российских компаний здесь существуют определенные возможности дальнейшего продвижения.

Привлекательность Южной Европы как одной из ведущих в мире курортных и рекреационных зон создает для российских инвесторов еще один мотив экспансии и отдельную сферу приложения капитала. То обстоятельство, что в своей значительной части эти инвестиции по своей природе лежат за рамками закона и практически не поддаются контролю со стороны местных властей, наносит ощутимый вред образу российского инвестора в глазах южноевропейской общественности. Как показывает опыт «ЛУКОЙЛа», по этой причине могут быть существенно заторможены перспективные планы ведущих российских ТНК.

Особое положение во всем комплексе инвестиционных интересов российских компаний в этом регионе занимает Кипр, превратившийся в удобную налоговую гавань. Правительство Кипра рассматривает содействие притоку иностранного капитала как одну из своих основных задач, поскольку эти поступления обеспечивают финансовую устойчивость национальной экономики.

Глава 5. Особенности имиджа российских инвесторов в Северной Европе

Малые страны Северной Европы, или северные страны, привлекают прямые иностранные инвестиции (ПИИ) своими относительно благоприятно развивающимися внутренними рынками, близостью к потенциальным рынкам, высококвалифицированной и свободно владеющей иностранными языками рабочей силой, хорошей деловой инфраструктурой и транспортными связями. Поскольку внутренние рынки этих стран считаются слишком узкими, иностранные компании используют их в качестве компактного полигона перед тем, как выйти на более крупные европейские рынки. Относительно высокие трудовые издержки часто компенсируются инвестированием в отрасли с высокоавтоматизированными производственными процессами и низкой трудоемкостью. Зарубежные инвесторы выделяют в северных странах, особенно в Швеции и Финляндии, высокий удельный вес расходов на НИОКР в ВВП. Это стимулирует создание кластеров и сотрудничество между компаниями и университетами.

Объем ПИИ России в северных странах весьма невелик, особенно в географической структуре самих российских капиталовложений (см. табл. 5.1). Если же говорить об общем притоке ПИИ в северные страны, то российская доля исчисляется несколькими процентами (ведь, например, в 2009 г. объем поступлений прямых инвестиций из всех государств в Финляндию составил 2,6 млрд. долл., Норвегию – 6,7 млрд., Данию – 7,8 млрд., Швецию – 10,9 млрд.)¹.

Таблица 5.1. Прямые инвестиции российских небанковских корпораций в северных странах

Страны	Чистый приток / отток капитала, млн. долл.			
	2007	2008	2009	I-II кв. 2010
Весь мир	45 211	53 704	43 305	22 548
Финляндия	110	154	185	- 86
Швеция	- 55	177	257	66
Норвегия	- 10	2	22	1
Дания	- 15	16	48	- 29

Источник: Центральный банк РФ (http://www.cbr.ru/eng/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/inv_out-country_e.htm).

Так, российская доля в ПИИ, сосредоточенных в Финляндии – ближайшей соседке России на Севере Европы, – менее 3%. Обычно прямые капиталовложения в Финляндию поступают из стран – основных торговых партнеров: Швеции (на которую приходится более половины), США, Германии, Дании, Великобритании и Нидерландов. В этом смысле Россия является скорее исключением. После либерализации движения капиталов в 1980-х годах накопленный объем ПИИ в Финляндии увеличился с 1,5% до 30% ВВП и в 2007 г. составил 57,9 млрд. евро. В Финляндии примерно 4 тыс. дочерних компаний, принадлежащих иностранному капиталу, около четверти из них в столичном регионе. В 2008 г. было основано 185 новых иностранных компаний.

На конец 2007 г. Россия инвестировала в Финляндию примерно в четыре раза меньше, чем Финляндия – в Россию. Этот дисбаланс просматривается в количестве

¹ См.: World Investment Report 2010 (<http://www.unctad.org>). Annex table 1.

членов Финско-российской торговой палаты, куда входят примерно 800 финских и лишь 100 российских компаний. По состоянию на 2006 г. в Финляндии были зарегистрированы 2,5 тыс. совместных компаний с участием российского капитала, при этом лишь 1,5 тыс. реально действовали, а общее число занятых составляло лишь 5 тыс. человек. На 100 крупнейших из них занято примерно 3,5 тыс. человек. В целом влияние российского бизнеса на экономику Финляндии весьма низкое².

Российские компании традиционно имеют сильные позиции в энергетике Финляндии. Например, крупная российская компания «ЛУКОЙЛ» владеет финской нефтяной компанией «Teboil» с сетью автозаправочных станций, которую она купила в середине 2000-х годов вместе с «Suomen Petrol» за 270 млн. долл. США³. В последние годы российские инвестиции в Финляндии распространились на другие сектора, например, металлургию, горнодобывающую промышленность, химическую индустрию и перевозку грузов. В российскую собственность перешел, в частности, никелеплавильный завод «Harjavalta Nickel». Российские инвестиции в Финляндию зачастую служат собственным потребностям России в импорте.

После развала Советского Союза значительно возросли транзитные потоки товаров через Финляндию. По некоторым подсчетам от четверти до трети совокупного импорта России поступает через территорию Финляндии. Эти транзитные потоки особенно велики в Южной и Юго-Восточной Финляндии. Транзитный бизнес приводит российских предпринимателей в Финляндию и значительная часть малых и средних предприятий в Юго-Восточной Финляндии принадлежит гражданам России и связана с торговлей и транспортировкой товаров в Россию⁴.

Российские инвесторы проявляют также заинтересованность в туристическом бизнесе и приобретают гостиницы в городках и селениях Восточной Финляндии, в частности, финской Карелии. В число причин для таких сделок входит и то, что российские граждане тратят все больше средств на туризм, причем Финляндия стала популярным местом отдыха. Кроме того, Финляндия является безопасным местом для помещения своих капиталов⁵.

Однако российские покупки недвижимости на берегах финских озер вызывают противоречивые мнения. Так, более 2000 человек подписали он-лайнную петицию с целью воспрепятствовать тому, чтобы берега озера Сайма превратились в ряды дач. Проведенное изучение национальности иностранных покупателей в регионе Саймы показало, что свыше 90% были российскими гражданами. Только за период с 2005 по 2007 гг. совокупные продажи участков для застройки, в том числе летних коттеджей на берегах озер российским покупателям возросли в 10 раз – примерно с 4 млн. евро до 40 млн. евро. Лучшая и самая дорогая недвижимость оказывается в российских руках. Если финны покупают главным образом коттеджи стоимостью около 80 тыс. евро, то иностранцы платят свыше 250 тыс. евро. Большая заинтересованность российских покупателей приводит к росту цен на недвижимость.

По другим оценкам, от 20 до 30% земельных участков для застройки продаются покупателям восточного соседа. Более того, российский покупатель иногда может

² См.: Helsinki Times. 07.05.2009.

³ См.: Российские транснациональные корпорации продолжают экспансию даже в условиях мирового кризиса / Рук. авт. коллектива А.В. Кузнецов. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. С. 26.

⁴ Подробнее см.: Ollus S.-E., Simola H. Russia in the Finnish Economy // SITRA Reports 66 – October 2006 (<http://www.compiler.fi/idankaupan/tutkimukset/Sitra1eng.html>).

⁵ Подробнее см.: Helsingin Sanomat. 29.07.2007.

купить сразу четыре или пять соседних участков, чтобы никто ему не мешал во время пребывания там⁶.

В 1995 г. в Савитайпале в Южной Карелии многие местные жители выступили против планов муниципалитета превратить исторический особняк в Олккола в центр отдыха для российских туристов. В итоге местные власти решили не продавать собственность, а сдать ее в наем, но движение сопротивления было настолько сильным, что городской совет решил провести референдум по этому вопросу. Однако голосовать не пришлось, поскольку после таких событий российская сторона планировавшегося совместного предприятия вышла из этого проекта. В последние годы эта недвижимость в Олккола выступает в качестве гостиницы и ресторана с финскими владельцами.

Бывают и другие варианты. Например, в 2003 г. российский бизнесмен купил гостиницу «*Varsavuori*» в Миккели, но после понесенных убытков ее закрыли через 4 года. Аналогичным был сценарий с гостиницей «*Joutsenranta*», которая стоит заброшенной на берегах озера Сайма к востоку от Лаппеэнранты. Попытки администрации города связаться с владельцем ни к чему не привели. Считается, что она принадлежит Виктору Батурину. Таких закрытых и заброшенных гостиниц достаточно много вдоль восточной границы Финляндии. Представители муниципальных властей из Кангасниеми, небольшого городка к северо-западу от Миккели, совершили путешествие в Москву для того, чтобы выяснить, когда российский бизнесмен начнет строительство пятизвездочной гостиницы, которую он пообещал там возвести⁷.

Как считают в Финляндии, риски, связанные с российскими инвестициями, мало отличаются от рисков в связи с другими инвестициями, но в России не существует установившейся культуры деловой практики, в условиях которой было бы просто найти необходимую информацию. В целом заинтересованность российских предприятий в инвестициях в Финляндию весьма мала. Желание российских граждан покупать собственность в Финляндии также заметно поубавилось в годы кризиса. Если в 2008 г. российские инвесторы купили 780 объектов недвижимости в Финляндии, то в 2009 г. этот показатель снизился почти наполовину.

Что касается восприятия финнами российских инвестиций, то они в целом достаточно спокойно к ним относятся. Этому способствует то, что во времена Советского Союза четверть экспорта Финляндии направлялась в СССР. Хотя в настоящее время эта доля сократилась, Россия по-прежнему входит в число крупнейших торговых партнеров Финляндии.

В Швеции появление российских инвестиций воспринимается как шок. Население страны опасается потока российского преступного капитала и того, что обосновавшиеся в Швеции российские «олигархи» будут использовать криминальные и неприемлемые с точки зрения морали технологии и методы.

Так, в 2006 г. в статистике иностранных инвестиций Центрального банка Швеции (*Sveriges Riksbank*) за первую половину 2006 г. неожиданно появилась информация о российских ПИИ в размере 511 млн. шведских крон (около 70 млн. долл. США). Это была небольшая сумма (менее 0,5% от совокупных ПИИ в Швецию), однако по меньшей мере половина того, что поступило в Германию.

До появления этих 511 млн. крон российские ПИИ в Швеции, согласно данным Центрального банка страны, начиная с 1992 г. либо вообще отсутствовали в отдельные годы, либо составляли не более нескольких десятков миллионов крон. Вместе с тем российские инвестиции в 2006 г. не были зарегистрированы шведским агентст-

⁶ См.: Helsingin Sanomat. 15.01.2008.

⁷ См.: Helsingin Sanomat. 01.02.2010.

вом по иностранным инвестициям (ISA) в качестве какой-либо вновь созданной компании. Единственная российская фирма, которая была организована до тех пор, была дочерняя структура компании в области программного обеспечения «Лаборатория Касперского»⁸.

В конце 2006 г. в Стокгольме прошел «круглый стол» на тему «Применение норм международного и национального законодательств с целью поглощения и захвата конкурирующих государственных и частных активов в телекоммуникационном секторе. Опыт «Альфа-групп» в России и за рубежом». «Круглый стол» был организован Институтом проблем глобализации России при поддержке ряда европейских экспертных групп. Особое внимание участники «круглого стола» уделили приватизационной политике правительства Швеции, которая могла привести к тому, что в руках российских «олигархов» оказалась бы значительная часть шведско-финской компании «*TeliaSonera*».

Депутаты шведского парламента заметили, что левая оппозиция в шведском парламенте не допустит, чтобы российские компании с сомнительным прошлым получили контроль над телекоммуникационным активом. Скандинавская пресса до этого называла одним из возможных покупателей государственной доли в «*TeliaSonera*» компанию «Алтимом», телекоммуникационную дочернюю компанию «Альфа-групп». Депутат и член комитета по международным делам парламента Швеции от Левой партии Ханс Линде заявил, что «парламентарии не оставят без внимания вопрос о продаже акций «*TeliaSonera*» олигархам из России».

Кроме того, участники «круглого стола», представлявшие парламента Дании, Финляндии и Норвегии, высказали мнение, что сделки по покупке телекоммуникационных активов их стран будут блокироваться национальными парламентами, если всплывут факты криминального делового прошлого покупателя, кем бы он ни был. Учитывая то, что сомнительные технологии и агрессивный стиль ведения бизнеса российскими олигархическими структурами были известны во всем мире, а издание «*Financial Times*» незадолго до этого заметило, что, в частности, «Алтимом» не выглядит заслуживающей доверия и имеет определенную репутацию из-за методов, использовавшихся против норвежской «*Telenor*» и шведской «*TeliaSonera*», блокирование подобной сделки со стороны оппозиционно настроенной части парламента Швеции скорее всего было бы неизбежно.

Участники «круглого стола» обсудили факты постоянного давления «Альфа-групп» на норвежскую компанию «*Telenor*». На этом примере российские участники продемонстрировали своим скандинавским коллегам, как посредством коррумпирования государственных чиновников и использования офшорных схем можно завладеть собственностью акционеров практически любой зарубежной компании⁹.

Известный норвежский экономист Даг Сиерстад заявил, что «российские олигархи напоминают людей, спустившихся с деревьев с чемоданом денег и попавших в цивилизованное общество. Они не знают, что делать с этим чемоданом и с этими деньгами, и начинают тупо покупать все подряд, не обращая внимания на историю общества, нормы поведения в нем и его ценности. А тех, кто с ними не соглашается, они бьют чемоданом по голове»¹⁰. И такие высказывания все чаще и чаще звучат на Западе.

⁸ Подробнее см.: Russian TNC's and Oligarchies in Scandinavian Countries (http://ryskaposten.com/artiklar/Russian_TNC.doc).

⁹ Подробнее см.: Новая газета. 08.12.2006.

¹⁰ См.: Внешнеэкономическое обозрение. 15.12.2006. №44.

К тому же у Швеции сложные политические отношения с Россией сказываются и на двусторонних экономических связях. Швеция является одним из наиболее жестких критиков России по вопросам прав человека и внешней политики. Например, после вторжения России в 2008 г. в Грузию в связи с агрессией последней в Южную Осетию шведский министр иностранных дел Карл Бильдт сравнил политику России с политикой Адольфа Гитлера. Правда, отношения несколько улучшились в 2009 г., когда Швеция разрешила России провести подводный газопровод в рамках проекта «Северный поток» через свои территориальные воды, в чем отказывала России в течение нескольких лет. До этого в Швеции раздавались голоса (как со стороны правящей коалиции, так и социал-демократической оппозиции), что этот газопровод является военной угрозой Швеции вследствие предполагаемого строительства платформы высотой 35 метров с военной охраной неподалеку от шведского острова Готланд. Военные эксперты высказывались относительно рисков российского шпионажа и использования этой платформы для военных наблюдений и нападений. Однако премьер-министр Швеции Фредрик Рейнфельдт сконцентрировался лишь на экологических аргументах.

Российские фирмы часто сталкиваются с препятствиями, когда пытаются приобрести иностранные активы. В Швеции большой резонанс получило решение Швеции поддержать «General Motors» в устранении российского банкира Владимира Антонова из сделки, согласно которой нидерландская компания «Spyker» приобрела шведского производителя автомобилей «SAAB». Швеция заставила российского миллиардера продать свой пакет акций в автомобилестроительной компании «Spyker» по подозрению в участии в теневых сделках перед тем, как позволить этой группе приобрести «SAAB». Шведская деловая газета «Dagens Industri» процитировала заявление официального представителя правительства и сообщила, что шведская разведка заподозрила Владимира Антонова, который владел 30% пакетом акций в «Spyker», в отмывании денег и связи с организованной преступностью. Это сообщение разведки поступило в Федеральное бюро расследований США, что привело к тому, что владелец «SAAB» – компания «General Motors» – отвергла первоначальное предложение от «Spyker» в декабре 2009 г. и заявила о закрытии шведской фирмы. Когда же в конце января 2010 г. было объявлено об окончательном варианте сделки на сумму 400 млн. долл. США, «Spyker» заявила, что ее главный исполнительный директор Виктор Мюллер приобретет всю долю Антонова в компании без объяснения причины. «Dagens Industri» процитировала заявление заместителя министра финансов Ханса Линдблада, который подтвердил, что шведское расследование относительно Антонова привело к блокированию со стороны «General Motors» сделки со «Spyker» месяцем ранее¹¹.

Вообще же в Швеции во многом продолжают действовать стереотипы восприятия России со времен «холодной войны», когда Россия ассоциировалась с медведями, водкой, балетом и иконами. Сейчас же к этому добавились мафия, преступность, проститутки, хаос. Согласно одному из исследований, начало рабочего дня в России воспринимается так: русские просыпаются утром, играют на аккордеоне, выпивают стакан водки, едят кашу и идут на работу. Еще одно клише: в России холодно, поэтому хорошо провести время обычно означает танцевать «казачок» в огромных меховых шубах на Красной площади. В своем большинстве русские представляются непредсказуемыми и угрюмыми людьми, половина из них – агенты КГБ. Такой портрет нашей страны и наших граждан с точки зрения шведов.

¹¹ См.: The Sydney Morning Herald. 01.02.2010.

Во многом шведские мифы о России происходят из прошлого. Череда поражений в войнах с Россией в XVIII – начале XIX веков, начиная с Полтавы в 1709 г. и заканчивая потерей Финляндии в 1809 г., высадка российских десантов на побережье Швеции в 1719-1721 гг. и прочие малоприятные для шведов исторические события наложили свой отпечаток на восприятие России многими поколениями шведов. Шведские крестьяне, не знавшие крепостничества, опасались превратиться в рабов, как русские. Аристократия считала Российскую империю основной угрозой независимости Швеции.

К началу XX века традиция негативного восприятия России окончательно сложилась в Швеции. Шпиономания достигла беспрецедентных размеров в Швеции перед первой мировой войной. Газеты почти ежедневно информировали о российских офицерах, разведывавших стратегические объекты на севере страны. Не добавила шведам симпатий к русским советско-финская война 1939-1940 гг.¹² Шведских детей до сих пор пугают тем, что «русские идут» (как у нас пугают милиционером).

Большую роль в формировании восприятия россиян играет шведская пресса. Как общенациональные, так и местные СМИ часто поднимают вопросы, негативно характеризующие Россию. Это усиливает страх людей. Многие из них без сомнений доверяют фактам, которые напечатаны в газетах или показаны по телевидению.

После распада СССР в газетах долго сохранялась атмосфера «холодной войны». События, проблемы и люди описывались в политических терминах и считались следствием коммунистической системы. Затем вместо разделения мира на две сверхдержавы возникло разделение на Запад и Восток, при этом на Западе были соответственно жизнь и повседневное развитие, а на Востоке – смерть и постоянное топтание на месте или регресс. Это точка зрения европоцентризма – чем дальше от Европы, тем больше число болезней, смертность увеличивается, застой процветает и все находится в тумане или темноте. Создается впечатление огромных расстояний. Если шведский корреспондент отъехал на 10 километров к востоку от Москвы, то все ухудшается с каждым шагом: все больше грязи на дорогах, все больше апатичных людей и т.п. И совершенно другая картина рисуется при движении на запад: все становится светлее, лучше, яснее.

Если просмотреть названия статей шведских журналистов, то можно увидеть, что они пишут о нашей стране. Среди них: «Три взрыва на юге России», «Российские таможенные штрафы угрожают ИКЕА», «Россия становится раем для педофилов», «Саддам поехал в Москву». С Россией ассоциировались слова «опасность», «угроза», «взрывы», «потери» и т.д. Для статей на экономическую тему также характерны негативные оценки. Например, если на Северо-Западе России люди стали работать эффективнее на нефтяной скважине, то это обязательно связано с риском для окружающей среды во всем регионе Балтийского моря. Если говорится о деятельности шведской компании в России, например, «IKEA», то ее давят высокими таможенными пошлинами¹³.

Суммируя вышесказанное, можно отметить, что средний шведский читатель, беря в руки наиболее популярные газеты, воспринимает имидж России как страны, в которой цена жизни исключительно низкая, мораль практически не существует, что-то постоянно горит, взрывается и падает, а люди умирают от холода. Россию рисуют страной, представляющей опасность для других стран, если не во всем мире, то по крайней мере в Европе и Азии. Таким образом, негативный имидж России и русских

¹² Подробнее см.: Чернышева О.В. Шведы и русские: Образ соседа. – М.: Наука, 2004. С. 110-243.

¹³ Подробнее см.: Degtereva E. Images of Russia and Russians in Sweden (http://www.sweden4rus.nu/lib/obs_ekon/text/images_of_russia.asp).

людей, имеющий глубокие исторические корни, поддерживается и даже культивируется шведскими СМИ, которые имеют огромное влияние на свою аудиторию. Все это относится и к имиджу российских ПИИ в Швеции.

Что касается других северных стран – Норвегии и Дании, то в них российских инвестиций почти нет. Редким примером российских капиталовложений в Норвегии можно привести фирму «*Kirkenes Char*» по разведению рыб в Киркенесе для последующей ее продажи в Россию. Ежегодно поставляется до 120 тонн рыбы (500 тыс. штук).

Однако и на этом пути есть свои препятствия. С начала 2006 г. Россия ввела ограничения на импорт норвежского лосося после того, как российские ветеринарные службы заявили, что в некоторых партиях рыбы было обнаружено повышенное содержание тяжелых металлов, свинца и кадмия, что не было подтверждено ни одной независимой лабораторией. В настоящее время о кадмии и свинце больше никто не говорит, однако ограничения на импорт норвежского лосося и форели в Россию сохраняются. Теперь в России говорят об «общей ветеринарной безопасности». Поэтому лишь 28 норвежских предприятий могут экспортировать в Россию лосось и форель, причем разрешения этим предприятиям дают российские ветеринарные службы. С норвежской стороны предполагают, что российские импортеры и государство в лице ветеринарных служб связаны общими «экономическими интересами». По некоторым сведениям, доходит до того, что с участников рынка собирают деньги за открытие заводов и 4% от суммы ввезенной продукции¹⁴.

Таким образом, на севере Европы отношение к российским прямым капиталовложениям определяется имиджем России, сформировавшимся в этих странах в течение длительного исторического периода, а не наоборот. В Финляндии опыт пребывания в составе Российской империи, сотрудничества с Советским Союзом и современной Россией является скорее положительным. Не следует забывать и о том, что свою независимость Финляндия получила из рук Ленина в 1917 г. Все это формирует более позитивное отношение к российским ПИИ в Финляндию. Напротив, в Швеции имидж России резко негативный и он не меняется к лучшему. Он переносится и на российские ПИИ в эту страну, тем самым препятствуя их расширению. Кроме того, грязные технологии и нарушение корпоративных стандартов со стороны отдельных российских бизнесменов приводят к тому, что российские инвестиции в экономику северных стран воспринимаются в штыки.

¹⁴ См.: Совершенно секретно. 2010. №11. С. 8.

Глава 6. Негативное восприятие российского бизнеса в Великобритании

Формирование устойчивого образа какой-либо страны в глазах жителей другой страны представляется сложным и длительным процессом и происходит под влиянием многочисленных и очень разных факторов: от истории политических, экономических и культурных отношений двух стран до сходства или различия в менталитете, религии, традициях и обычаях, восприятии третьих стран. Большое значение имеют характер освещения жизни другого государства в национальных СМИ, впечатление от личных контактов представителей стран и, естественно, накопленный опыт всестороннего экономического сотрудничества стран, включая и инвестиционное. Кроме того, восприятие иной страны в обществе неоднородно, и мы можем говорить о порой сильно разнящихся мнениях, сложившихся среди национальных политиков, представителей предпринимательских кругов и простых обывателей. Наконец, следует принимать во внимание то, что представление жителей одной страны о другой отличается колоссальной стабильностью и меняется крайне медленно, несмотря на динамику трансграничных контактов и, как правило, игнорируя периоды «потепления» и «охлаждения» в разных аспектах отношений.

Большое значение в формировании образа страны имеют экономические отношения, особенно инвестиционное сотрудничество, позволяющее представителям двух стран очень близко познакомиться с предпринимательской культурой и стилем ведения дел друг друга и, в конечном счете, выработать общее мнение о позитивных и негативных особенностях национального бизнеса с точки зрения делового партнерства. В этой связи необходимо вспомнить о том, что экономические отношения между Россией и Великобританией, в том числе инвестиционные, никогда не были безоблачными. Еще во времена царской России британцы относились к русским довольно подозрительно, что объяснялось не только политическим соперничеством двух стран на мировой арене, но и несколько предвзятым представлением деловых кругов Великобритании о предпринимательской культуре россиян. Хорошо известно, что в развитии дореволюционной России значительную роль играли прямые иностранные инвестиции (ПИИ), поступавшие прежде всего в различные отрасли тяжелой промышленности, где их объем достигал 3/5 от совокупных инвестиций. Однако, несмотря на тот факт, что в те времена Великобритания была мощной индустриальной державой и располагала весьма значительными свободными капиталами, она лишь замыкала четверку ведущих инвесторов, существенно уступая Франции, Германии и даже Бельгии. Что же касается российских прямых инвестиций в Великобританию, то до революции они оставались довольно небольшими. Причина заключалась не только в относительной слабости российского капитала, устремлявшегося преимущественно в слаборазвитые страны Востока (Персия, Китай и т.д.), но и в традиционном нежелании британцев пускать российские ТНК на свой рынок.

В настоящее время Великобритания стабильно входит в число крупнейших иностранных инвесторов в российскую экономику как по ежегодному притоку, так и по накопленному объему ПИИ. Для российского бизнеса Великобритания также является важным направлением экспорта капитала. По данным Центрального банка РФ, в 2007-2008 гг. эта страна в географии российских нефинансовых ПИИ занимала 4-е место, уступая только Кипру, Нидерландам и США и несколько опережая Канаду и Бермудские острова. Вместе с тем в географии поступивших в Великобританию в этот же период ПИИ Россия, по данным Офиса национальной статистики (ОНС), в 2007 г. занимала 16-е место, а в 2008 г. – 6-е место. Следует заметить, что в стати-

стике российских ПИИ, представленной Центральным банком РФ и британского ОНС, имеются существенные расхождения, отчасти объясняемые различиями в методологии подсчета капиталовложений. В частности, Центральный банк РФ приводит данные по ПИИ небанковских корпораций в долларах США, а в британской статистике учитываются все ПИИ (в том числе инвестиции банковских и прочих финансовых компаний, а также частных лиц, покупающих или учреждающих компании в Великобритании, если известна страна происхождения их капитала) в фунтах стерлингов. Кроме того, Центральный банк РФ в статистике ПИИ выделяет категорию «прочий капитал», под которым подразумеваются кредиты, предоставленные материнской компанией своему зарубежному дочернему предприятию на срок более одного года, тогда как ОНС не рассматривает их как прямые инвестиции.

Однако расхождения в статистике не удается отнести только на счет различий в методологии. Одна из причин этого может заключаться в хорошо известном факте, что многие крупные частные российские компании (по некоторым данным, от 70 до 90%) формально принадлежат холдингам, зарегистрированным в офшорных юрисдикциях, и, соответственно, нередко осуществляют зарубежные инвестиции через них. Высока вероятность того, что Центральный банк РФ и Росстат учитывают эти инвестиции (по крайней мере, частично) как российские. В то же время в Великобритании действует правило, согласно которому ПИИ признаются поступившими из той страны, где зарегистрирована компания, непосредственно приобретающая британские активы. Таким образом, ПИИ, являющиеся по своему фактическому происхождению российскими, но формально осуществленные холдингами, зарегистрированными на Кипре, Виргинских островах, в Люксембурге и других офшорных юрисдикциях, в британской статистике к российским не относятся. Ниже в таблицах 6.1 и 6.2 приводятся данные о российских ПИИ в Великобритании согласно Центральному банку РФ и британского ОНС.

Таблица 6.1. Прямые инвестиции небанковских корпораций России в Великобританию в 2007-2009 гг. (российские данные)

Показатель	Поступление инвестиций, млн. долл. США			
	2007	2008	2009	I-II кв. 2010
Всего прямые инвестиции, в том числе:	2 454	3 886	2 016	593
участие в капитале	1 005	3 423	1 617	297
реинвестирование доходов	1 309	52	- 43	5
прочий капитал	140	411	442	292

Источник: Центральный банк РФ (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/inv_out-country.htm).

Таблица 6.2. Российские прямые инвестиции в Великобританию в 2007-2008 гг. (британские данные)

Показатель	2007		2008	
	млн. ф. ст.	млн. долл.*	млн. ф. ст.	млн. долл.*
Чистый приток ПИИ	332	664	1 769	3 276
Чистые доходы от ПИИ	7	14	- 77	- 143

Примечания: данные до 2007 г. отсутствуют; * – пересчет в доллары США производился по среднему довому курсу 1 долл. = 0,50 ф. ст. в 2007 г. и 1 долл. = 0,54 ф. ст. в 2008 г.

Источник: Office of National Statistics (<http://www.statistics.gov.uk>).

Общий объем поступивших в Великобританию ПИИ в 2007 г. составил 93,1 млрд. ф. ст., а в 2008 г. из-за мирового экономического кризиса сократился до 49,8 млрд. ф. ст. Доля России в этом совокупном объеме в 2007 г. едва достигла 0,35%, но в 2008 г. поднялась до примерно 3,5%, причем это увеличение произошло не за счет возросшей инвестиционной активности российских компаний, а благодаря капиталовложениям частных лиц. При этом российские ПИИ в Великобритании не отличаются широкой диверсификацией. По данным ОНС, они сосредоточены преимущественно в сфере услуг: розничной и оптовой торговле, секторе финансовых и консультационных услуг, в секторе услуг на рынке недвижимости¹.

В целом в Великобритании общественное мнение в большинстве случаев неразрывно связывает российские ПИИ с конкретными российскими «олигархами», а не с компаниями. Наибольшей известностью пользуются вложения российских «олигархов» в британский футбол. Роман Абрамович в июле 2003 г. приобрел за 150 млн. ф. ст. лондонский клуб «Челси», в который в последующем вложил более 300 млн. ф. ст., Алишер Усманов купил 24,2% акций клуба «Арсенал», Олег Дерипаска до кризиса проявлял интерес к покупке клуба «Уэст Бромвич», а бывший российский гражданин Александр Гайдамак стал совладельцем клуба «Портсмут». Поскольку футбол в этой стране чрезвычайно популярен, любая смена владельцев клубов вызывает здесь пристальный интерес. Приход в британский футбол «русских капиталистов» широко обсуждался и продолжает обсуждаться в местных СМИ, причем мнения относительно целесообразности продажи футбольных клубов иностранцам, особенно выходцам из России, сильно разнятся.

Среди других заметных российских ПИИ в Великобритании можно отметить приобретение компанией «Полюс золото» 50,1% акций одной из крупнейших в СНГ золотодобывающих компаний «*KazakhGold*», зарегистрированной в Лондоне. Стоимость сделки составила 265,4 млн. долл. Сын бывшего владельца банков «Столичный» и «СБС-Агро» Александра Смоленского Николай Смоленский купил находившуюся в сложном финансовом положении автомобильную компанию «*TVR*», которую так и не сумел вывести из кризиса. В итоге компания обанкротилась, а в британской прессе появились весьма нелицеприятные комментарии о том, что российские «олигархи» покупают своим детям целые компании в качестве «игрушек»². Подконтрольная Олегу Дерипаске «Группа ГАЗ» в 2006 г. купила выпускающий легкие коммерческие грузовики *Maxus* завод «*LDV*», заплатив за него 40 млн. ф. ст. Дополнительные инвестиции в этот завод составили около 25 млн. ф. ст., однако в декабре 2008 г. производство на нем было остановлено, а летом 2009 г. он был объявлен банкротом.

Особого внимания заслуживает недавняя покупка российским предпринимателем Александром Лебедевым одной из ведущих общенациональных газет Великобритании «*The Independent*» у компании «*Independent News & Media*», так как она является, по сути, развитием первой серьезной попытки закрепления российского капитала в британском медиа-бизнесе. В 2009 г. Лебедев уже приобрел контроль над другой общенациональной газетой «*London Evening Standard*». Он преобразовал ее в бесплатную и удвоил тираж, сделав ставку на доходы от рекламы. Купив «*The Independent*» за символический фунт стерлингов, Лебедев одновременно стал владельцем и еженедельника «*The Independent on Sunday*». Газета была основана в 1986 г. и считается одним из самых «интеллектуальных» периодических изданий в стране. В 1989 г. ее тираж достигал 400 тыс. экземпляров, однако к настоящему

¹ См.: MA4 Foreign Direct Investment 2008 (<http://www.statistics.gov.uk>).

² См., например: *The Sun*. 19.11.2004; *The Sunday Times*. 07.01.2007.

времени он упал до 92 тыс. экземпляров. За все годы своего существования газета никогда не приносила устойчивой прибыли, в последнее время ее ежегодные убытки оцениваются примерно в 10 млн. ф. ст. Очевидно, что Лебедеву придется потратить значительные средства на погашение долгов и развитие издания. Примечательно, что незадолго до приобретения «*The Independent*» Лебедев был приглашен на встречу с бывшим в то время премьер-министром Великобритании Гордоном Брауном, который, в силу традиционного британского настороженного отношения к русским предпринимателям, хотел лично познакомиться с будущим владельцем влиятельной газеты³.

К свежим новостям относится сообщение о том, что бывший владелец компании «Евросеть» Евгений Чичваркин, обвиняемый в России по двум статьям уголовного кодекса, собирается создать с нуля сеть по продаже мобильных телефонов в Великобритании. Не дожидаясь ареста в России, он продал свою долю в «Евросети» и уехал в Великобританию. В новое предприятие он намерен вложить не менее 200 млн. ф. ст. собственного капитала⁴.

Если отвлечься от прямых инвестиций, то окажется, что в действительности самым востребованным сектором для вложения средств российских «олигархов» и просто предпринимателей является жилая недвижимость высшего класса, которая к тому же довольно часто приобретается не самими физическими лицами, а принадлежащими им офшорными компаниями. С формальной точки зрения инвестиции в жилую недвижимость, согласно принятому ОНС определению иностранных инвестиций, к таковым не относятся, однако в российском случае они по своей величине не только сопоставимы с ПИИ (и по ежегодному притоку, и по объему накопленных инвестиций), но и, скорее всего, превосходят их. К сожалению, даже весьма приблизительные данные о потраченных российскими гражданами и компаниями средствах на приобретение в Великобритании жилой недвижимости отсутствуют. Посол России в Великобритании Юрий Федотов в 2007 г. заявил, что с 2000 г. россияне потратили на покупку недвижимости в этой стране 2,2 млрд. ф. ст., но эта сумма представляется сильно заниженной⁵ (подробнее об этой проблеме в разных странах ЕС см. следующую главу). Кроме того, многие российские владельцы британских «элитных» квартир, домов, особняков, замков и поместий субъективно рассматривают покупку недвижимости как инвестиции. В настоящее время только в районе Лондона у россиян в собственности находится около 200 тыс. домовладений, а в целом в Великобритании им принадлежит, по разным оценкам, от 350 до 400 тыс. объектов недвижимости. Примерно половина домов класса «люкс» в Лондоне покупается русскими, и даже во время экономического кризиса, когда цены на недвижимость почти повсюду резко упали, в самом дорогом сегменте этого рынка они практически не изменились, подпитываемые спросом со стороны богатых русских⁶. Такая расточительность в трудные времена добавила негатива в представление британцев о русских предпринимателях. В английской прессе стали уже встречаться такие названия, как «Лондонград» или «Москва-на-Темзе», неизменно отождествляемые с российскими «олигархами» и часто употребляемые с пренебрежительно-раздраженным оттенком.

³ См.: http://business.timesonline.co.uk/toll/business/industry_sectors/media/article5569476

⁴ См.: Чичваркин открывает Euroset в Великобритании (<http://www.rb.ru/topstory/society/2009/04/01/111124.html>).

⁵ См.: The Sunday Times. 09.07.2007.

⁶ Подробнее см.: Russian lead demand for prime property in London with number increasing by 112% in the last 2 months // PropertyWire – 01.06.2010 (<http://www.propertywire.com>).

Одним из первых российских «олигархов» и крупных предпринимателей приобрел недвижимость в Великобритании Борис Березовский. Он открыл свой офис в Лондоне, купил особняки в фешенебельных лондонских районах Челси и Белгравия за 12 млн. ф. ст., а несколько позднее стал владельцем загородного дома XVII века, некогда принадлежавшего графине Стратмор. Роману Абрамовичу принадлежат два особняка в Лондоне общей стоимостью более 15 млн. ф. ст., ряд квартир и обширное поместье в графстве Суссекс, купленное им в 2000 г. за 6 млн. ф. ст. Владимир Лисин купил за 7 млн. ф. ст. старинный замок в Шотландии. Олег Дерипаска приобрел в Белгравии особняк стоимостью 25 млн. ф. ст.⁷ Поначалу русские предпочитали селиться в Лондоне в районе Хэмпстэд, однако в последние годы наибольшей популярностью пользуются центральные и самые дорогие районы города, такие как Белгравия, Найтсбридж и Мэйфэр.

Первая волна так называемых российских инвесторов, хлынувшая в Великобританию в начале 1990-х годов, очевидно не вызвала у британцев симпатий к российскому бизнесу. В статье «Лондонград и его обитатели», опубликованной во французской газете *«Le Nouvel Observateur»* в 2007 г., говорится, что «чемоданы первых приезжих из России были набиты денежными купюрами. Это были инвесторы, они хотели вложить свои деньги. Банки относились к ним с недоверием, не хотели иметь с ними дело. Они покупали роскошные дома сразу, не торгуясь. Финансовый крах замедлил развитие рынка». В начале 2000-х годов ситуация изменилась. Теперь в Лондон «приезжают наемные работники, менеджеры высшего звена, финансисты. Вы уже не увидите бросающихся в глаза телохранителей, ушли в прошлое вопиющие проявления дурного вкуса. Новые русские, космополиты с хорошим образованием все более и более походят на мировую финансовую элиту»⁸. Тем не менее британское респектабельное общество по-прежнему относится к ним настороженно. В 2007 г. накануне проходившего в Лондоне Российского экономического форума британская компания *«YouGov»* совместно с российским аналитическим центром *«Russian Axis»* опубликовала результаты опросов общественного мнения, которые показали, что британские бизнесмены чрезвычайно встревожены поведением своих российских коллег и обеспокоены ростом российских инвестиций в Великобритании. По данным этого исследования, почти половина опрошенных (49%) считают, что российские инвестиции в Великобритании – это плохо. Около 33% думают, что российская деловая культура сильно отличается от британской, и захват российскими владельцами британских компаний может нанести ущерб доверию общественности к бизнесу. При этом 62% британских бизнесменов находят российских предпринимателей «наглыми», 59% – «не подчиняющимися закону» (лишь 4% опрошенных однозначно охарактеризовали российских предпринимателей как «законопослушных»), 47% – «ненадежными». Всего 27% опрошенных бизнесменов приветствовали бы приход в Великобританию «Газпрома»⁹. Для контраста приведем мнение российских бизнесменов об их британских коллегах. Почти половина из них полагает, что Великобритания «очень» или «вполне» привлекательное место для инвестирования средств. Более 80% опрошенных россиян считают своих британских партнеров «благоразумными и осмотрительными», не любящими рисковать, а 95% респонден-

⁷ См.: Русские, сэр! (<http://www.ogoniok.com/4929/3/>).

⁸ См.: *Le Nouvel Observateur*. 06.07.2007.

⁹ См.: Российские чиновники и бизнесмены «бойкотируют» Лондонский экономический форум (http://www.rlw.ru/world_polit18072.html).

тов оценивают их как законопослушных руководителей. Вместе с тем большинство российских бизнесменов критикуют «холодность британского истеблишмента»¹⁰.

Причины нелюбви и недоверия британцев к российским предпринимателям достаточно многочисленны. Прежде всего британских бизнесменов настораживает то, что многие из россиян стремятся вести дела через офшорные компании, маскируя действительную страну происхождения капитала. Как правило, эти компании регистрируются на Кипре, Виргинских островах, Багамских островах, в Нидерландах, Люксембурге и др., и отчасти благодаря их инвестициям ежегодный приток ПИИ в Великобританию из этих юрисдикций аномально высок. У британцев складывается представление, что русские не способны заниматься бизнесом прозрачно и, следовательно, создают для своих британских партнеров риски нарушения законодательства в области уплаты налогов, перевода прибылей и т.д. Кроме того, британцы подозревают, что поступление инвестиций не напрямую из России, а окольными путями может быть обусловлено незаконностью происхождения капитала. В связи с этим британские СМИ и даже официальные лица нередко призывают государство внимательно следить за приобретением российскими компаниями активов в Великобритании, отслеживать деятельность российских инвесторов на территории страны и тщательно проверять происхождение средств в целях предотвращения отмывания денег.

Особое раздражение у британцев вызывает склонность российских инвесторов при любой возможности уклоняться от уплаты налогов. В британской деловой культуре своевременная и полная уплата налогов считается прямой обязанностью предпринимателя, тогда как российские компании и богатые россияне часто считают, что могут платить налоги по собственному усмотрению. Возмущает британцев и то, что многие богатые русские, постоянно проживая в Великобритании, фактически не платят в британскую казну налоги с дохода от своих зарубежных операций, поскольку не являются резидентами по происхождению. С 2008 г. правила несколько ужесточили, и теперь резиденты, но не резиденции по происхождению должны платить налоги с доходов от операций за пределами Великобритании, если из каждых 10 лет они постоянно проживали на территории страны 7 лет. Однако есть и другой вариант: ежегодно платить в казну 30 тыс. ф. ст. и получить освобождение от уплаты налога на прибыль от зарубежных операций. Естественно, очень многие российские «олигархи» предпочитают этот второй вариант.

Крайне негативно воспринимают британцы возможность вмешательства российского государства в деятельность компаний. Конечно, этот вопрос гораздо более актуален для бизнесменов, инвестирующих капитал в российскую экономику, однако это не прибавляет позитива образу российского бизнеса. Здесь уместно сказать, что образ предпринимательской России в глазах британцев формируется не только присутствием и поведением российских инвесторов в Великобритании, но и опытом, полученным британскими инвесторами в России. Тем временем опрос 147 ведущих британских бизнесменов показал, что половина из них считает Россию «в известной степени» либо «очень непривлекательной» для инвестиций¹¹. Ликвидация компании «ЮКОС» послужила для британцев наглядным примером того, что даже очень крупная компания в России не застрахована от произвола со стороны властей. Другим примером стала компания «*Royal Dutch Shell*», которую вынудили продать контрольный пакет акций в проекте «Сахалин-2» «Газпрому». В британских СМИ стала попу-

¹⁰ См.: Русские бойкотируют лондонский форум на фоне ухудшения отношений. (<http://inosmi.ru/world/20070423/234112.html>).

¹¹ Там же.

лярной мыслью о том, что инвесторы, которые думают, что смогут избежать политических рисков, обманывают сами себя, поскольку в России почти все связано с политикой и почти все сопряжено с потенциальными политическими рисками.

В 2007 г. вмешательство российского государства в экономику докатилось и до Лондона: на фоне скандала в связи с делом Александра Литвиненко и в очередной раз полученным от Великобритании отказом экстрадировать Бориса Березовского буквально накануне открытия Российского экономического форума произошел массовый отказ высокопоставленных российских бизнесменов принять участие в его работе, чрезвычайно встревоживший и возмущивший британские деловые круги. Образу российского бизнеса в глазах британского бизнеса был нанесен очередной ущерб.

Подытоживая, хотелось бы заметить, что в формировании образа любой страны, в том числе инвестиционного партнера, очень велика роль ее политического руководства. В России уже стало широко распространенной практикой сопровождение первых лиц государства в их зарубежных поездках делегациями крупных предпринимателей. В ходе официальных визитов часто заключаются долгосрочные инвестиционные контракты, а руководители стран нередко выступают гарантами инвестиционного и, в более широком плане, экономического сотрудничества. С Великобританией отношения у России складываются не самым лучшим образом. В основном происходит обмен взаимными претензиями и запросами на экстрадицию. Противоречия на уровне политических руководителей двух стран тиражируются СМИ, приводят к «охлаждению» всего спектра отношений и создают в обществе предвзятое представление друг о друге, формируют устойчивые и труднопреодолимые стереотипы. Со временем отношение к российскому бизнесу в Великобритании станет таким же, как к предпринимателям и инвесторам из любой другой развитой страны, и стереотипы неизбежно изменятся, однако этот процесс, вероятнее всего, окажется долгим.

Глава 7. Российские капиталовложения в европейскую недвижимость: удар по имиджу страны?

Российские капиталовложения в европейскую недвижимость можно условно разделить на две группы – массовая в последние несколько лет покупка небольших объектов представителями «среднего класса» и продолжающееся с начала 90-х годов приобретение объектов «элитной» недвижимости сверхбогатыми россиянами. При этом некоторые владельцы особняков и вилл в европейских странах (а также яхт и других дорогостоящих объектов, вложения в которые в статистике отдельных государств причисляют к прямым капиталовложениям) фактически эмигрировали из России.

Численно в последние годы стала преобладать первая группа российских инвесторов. Например, по данным консалтинговой компании «*Knight Frank*», в 2009 г. 2/3 россиян, покупавших зарубежную недвижимость в Европе, заплатили за сделку менее 300 тыс. евро, тогда как доля покупок стоимостью свыше 1 млн. евро составила лишь порядка 15%¹. Активное участие самых разных групп россиян в осуществлении ПИИ в европейскую недвижимость – новый и весьма специфический феномен для России, в которой обеспеченность граждан жильем остается одной из самых низких в Европе. В 2009 г. в нашей стране на одного человека приходилось лишь 22,4 м², причем почти четверть жилищ не были оборудованы канализацией². Для сравнения: в большинстве стран ЕС первый показатель в несколько раз больше, а второй – на порядок меньше (в целом по ЕС-27 в 2009 г. без канализации и ванной или душа жили лишь 2,8% населения, и то в основном в Румынии, Болгарии и странах Балтии – в «старых» членах ЕС показатель составлял 0,2%³). Более того, в Европе нуждающимися считаются взрослые люди, не имеющие собственной жилой комнаты, а в России на одного жителя в среднем приходится чуть более 0,9 комнат (в ЕС столь низкий показатель наблюдается только в Румынии, тогда как в целом по Евросоюзу он достигает 1,6 комнаты на человека⁴).

Несмотря на очевидную потребность россиян в жилье и рост их доходов в 2000-е годы, они в основной массе не смогли купить квартиры на родине. Чрезмерная коррупция и крайне высокая монополизация в строительной отрасли Москвы и многих других крупных городов стимулировала стремительное увеличение цен на жилье со стороны предложения. Со стороны спроса формально также наблюдался рост – за счет перехода на рынок портфельных инвесторов, получавших накануне мирового кризиса огромные средства от экспорта российских углеводородов, металлов и другого сырья. Портфельные инвесторы идут на рынок жилья, поскольку их не устраивает нестабильный национальный фондовый рынок с его высокими рисками. Не случайно, глобальный финансово-экономический кризис вверг российский строительный сектор в глубокую депрессию, хотя Россия была слабо вовлечена в ипотечные схемы. В результате представители российского «среднего класса» не могут позволить себе квартиры в Москве и Санкт-Петербурге, других крупных городах, где они живут. Например, по данным Росстата в конце 2009 г. средняя цена за 1 м² жи-

¹ См.: Россиянам все еще по карману недвижимость на Лазурном берегу // Финанс. 30.06.2009 (<http://www.finansmag.ru/news/24051>).

² См.: Российский статистический ежегодник 2010. – М.: Росстат, 2010. С. 210, 212.

³ См.: Share of total population having neither a bath, nor a shower, nor indoor flushing toilet in their household (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

⁴ См.: Average number of rooms per person by tenure status and dwelling type from 2003 (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

ля в Москве составляла 131,2 тыс. руб. на первичном и 158,9 тыс. руб. на вторичном рынке, то есть 4,34 тыс. долл. и 5,25 тыс. долл. соответственно. В Санкт-Петербурге аналогичные показатели составляли порядка 3 тыс. долл.⁵ Это означает, что стандартная столичная семья из 3 человек (допустим, решившие отделиться от старшего поколения молодожены и их ребенок), чтобы купить квартиру размером 60 м² (по сути, по нормативу жилплощади) по средней цене в 5 тыс. долл., откладывая ежемесячно 1 или 2 тыс. долл., должны копить соответственно 25 или 12,5 лет.

В такой ситуации при зарплатах представителей российского «среднего класса» на уровне даже 2-5 тыс. долл. в месяц⁶ у них в предкризисный период не было возможности быстро решать жилищную проблему, но возникли избыточные средства. Сначала популярными у многих стали вложения в качественные автомобили иностранных марок, а с середины 2000-х годов все чаще средства направлялись в покупку дач – в российской провинции либо за рубежом. Наиболее привлекательными регионами для приобретения заграничной недвижимости стали Балканы и страны Центральной Европы, реже средиземноморские страны. В 2008-2009 гг. первое место заняла Болгария, далее следовали Черногория (вышла на 2-е место в 2009 г., оттеснив Испанию), Германия, Испания, Чехия и Кипр. Даже в кризисный 2009 г., по данным агентства «*Gordon Rock*», россияне потратили на эти цели 10,8 млрд. долл., при том что цена одного приобретаемого объекта составляла лишь 210 тыс. долл. Как правило, это комфортабельные дома или многокомнатные квартиры. Примечательно, что на эти деньги в Москве можно было бы купить лишь однокомнатную квартиру⁷.

Наиболее распространенным мотивом покупки такого рода недвижимости в Европе служит стремление использовать ее для личных нужд при организации собственного отдыха, чаще всего на море или в горах (по разным оценкам от 40% до более чем 60% сделок). Значимыми мотивами выступают также приобретения по семейным обстоятельствам (например, когда близкие родственники живут в соответствующей европейской стране), а в странах ЕС – и для облегчения процедуры получения многократных виз или вообще ради вида на жительство. На покупки европейской недвижимости, осуществленные в коммерческих целях, приходится меньше 1/3 сделок россиян⁸.

У тех россиян, кто пытается на основе приобретенной в Европе недвижимости зарабатывать деньги, в сегменте до 500 тыс. долл. наиболее популярны квартиры для сдачи в аренду в Великобритании и Франции, а в сегменте до 1 млн. долл. чаще

⁵ См.: Цены в России. 2010: Стат. сб. – М.: Росстат, 2010. С. 117, 119. Пересчет в доллары по официальному курсу на 31 декабря 2009 г.

⁶ Нами взят этот показатель для иллюстрации московских реалий на рынке недвижимости, однако в данном случае речь не идет о сколько-нибудь строгом критерии выделения «среднего класса». Российские экономисты и социологи склонны определять эту весьма неоднородную по составу группу по комплексу показателей – текущему доходу (причем в расчете на члена семьи и с учетом региональных различий), структуре накопленного имущества, образовательному уровню и связанному с ним социальному статусу и т.д. Более того, разброс критериев у исследователей слишком велик (наиболее обширный охват дает Центр стратегических исследований компании «Росгосстрах»: от 500 до 10 тыс. долл. – http://www.rgs.ru/media/CSR/on_startup/Middle_class_08_08.pdf). Подробнее см.: Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Е.М. Аврамова и др.; под ред. Т.М. Малевой. – М.: Гендальф, 2003; Григорьев Л.М., Макаренко Б.И., Салмина А.А., Шаститко А.Е. Средний класс после кризиса: экспресс-анализ взглядов на политику и экономику. – М.: Макс-Пресс, 2010.

⁷ См.: Активность россиян на рынке зарубежной недвижимости: итоги 2009 года. 10.02.2010 (http://gordonrock.ru/news/?tema=97&news_id=488).

⁸ См.: Зарубежная недвижимость с гарантированной доходностью становится все популярнее у россиян. 21.04.2010 (http://gordonrock.ru/news/?tema=97&news_id=550).

всего покупают мини-отели и доходные дома в Германии. В первом случае выбор определяется наиболее высоким уровнем гарантированной доходности капиталовложений, во втором случае – масштабами рынка ФРГ (ведь значительная часть немцев традиционно живет в арендуемом жилье)⁹. Заметим, что при российских ценах на жилье с таким бюджетом гражданин не может рассчитывать на организацию такого рода бизнеса. Более того, нельзя забывать, что проценты по ипотеке в европейских странах также существенно ниже, чем в России.

Отдельного упоминания заслуживает покупка недвижимости на Украине, где россияне занимают первое место среди иностранцев. Наиболее популярны курортные районы – Южный берег Крыма, Керченское побережье, Карпаты, причем недвижимость на Черноморском побережье Украины оказывается для россиян намного доступнее, чем аналогичные дома в районе Сочи¹⁰. Однако это не означает, что Украина представляет самый дешевый сегмент рынка. Так, во 2-м квартале 2009 г., по данным агентства недвижимости «ДОК!», минимальная средняя цена покупки россиянами жилья в Европе была зафиксирована в самой популярной у них Болгарии – 32,4 тыс. евро за объект (рекорд – 9,5 тыс. евро за квартиру общей площадью 30,2 м² в Русе). Лишь далее следовала Украина – в среднем в Крыму 93 тыс. евро за объект (в других, менее популярных у россиян районах страны – все-таки ниже). Для сравнения: за тот же период средняя стоимость покупки российскими гражданами объекта недвижимости на Кипре достигла 198 тыс. евро, а в Испании – 278 тыс. евро (правда, некоторые квартиры продавались дешевле 50 тыс. евро)¹¹.

В некоторых других европейских странах россияне также заняли ключевое положение в сфере покупки недвижимости. Например, в 2009 г. они, а также граждане других стран СНГ, которые воспринимаются на местном рынке в качестве русских, участвовали в 80% сделок в Греции, 75% – в Латвии, 55% – на Кипре, 52% – в Черногории, 40% – в Хорватии¹². В целом к российским инвесторам сохраняется положительное отношение, особенно учитывая тот факт, что мировой кризис заставил западноевропейцев распродавать свою собственность на Балканах¹³. Правда, и у россиян траты на недвижимость в Европе в 2009 г. все же сократились по сравнению с 2008 г., но это не был резкий спад. В результате, например, кипрские официальные власти лишь усиливают рекламу, ориентированную на российских инвесторов¹⁴.

В действительности негативные оценки российской инвестиционной экспансии звучат во влиятельных СМИ, базирующихся в западноевропейских странах. Черногория уже получила прозвище «Москва-на-море». Например, многих британцев раздражает, что россияне приезжают отдыхать на море, выпускают свои газеты и в принципе чувствуют себя как дома в некоторых европейских странах¹⁵, несмотря на все усилия ряда членов ЕС выстроить новый железный занавес по отношению к России, отгородив эту также европейскую страну от остальной Европы. Повидимому, западноевропейцы переносят негативный имидж, который у них сложился

⁹ См.: Россияне инвестируют в отели Германии, а англичане – в трущобы Бразилии. 01.09.2010 (http://gordonrock.ru/news/?tema=97&news_id=633); Зарубежная недвижимость с гарантированной доходностью становится все популярнее у россиян.

¹⁰ См.: Что необходимо знать россиянину, собирающемуся покупать недвижимость в Украине? – 11.04.2008 (<http://dom.ria.ua>).

¹¹ См.: Какие страны интересуют россиян для покупки недвижимости // РБК-Недвижимость. 24.07.2009.

¹² См.: Активность россиян на рынке зарубежной недвижимости: итоги 2009 года.

¹³ См.: Sell your Bulgarian property to Russian investors. 12.03.2010 (<http://www.themovechannel.com>).

¹⁴ См.: Cypriot market appeal extends to Russian investors (<http://www.estatecyprus.com>).

¹⁵ См.: BBC News. 21.02.2008.

от общения с весьма своеобразной группой сверхбогатых россиян, а также беглых преступников, получивших убежище в странах ЕС, на российский «средний класс». При этом хорошо известно, что Великобритания и ряд других государств-членов ЕС осознанно отгораживались от «цивилизованных», но небогатых россиян, делая ставку на привлечение толстосумов, которые в основной своей массе преуспели в 90-е годы в полукриминальной приватизации в силу как раз далеко не самых лучших человеческих качеств. При этом для образованных представителей «среднего класса» с относительно высоким социальным статусом во многих «старых» членах ЕС по-прежнему чинятся препятствия даже в получении (в соответствии с подписанными Россией соглашениям) виз по упрощенной схеме для деятелей науки, культуры и т.д. Например, у Франции и Италии, где, как и в Великобритании, доминируют вложения россиян в «элитную» недвижимость, без блата невозможно получить положенную бесплатную визу в консульстве в Москве в течение трех дней для поездки на научную конференцию. В то же время существует коррупционная по своей сути схема визовых центров, которые без очереди обслуживаются консульствами, но берут дополнительные сборы с россиян, причем в итальянском центре платежи должны проводиться исключительно через подконтрольный итальянцам банк «Интеза».

Достаточно привести несколько примеров российских миллиардеров, которым принадлежат крупные объекты недвижимости в странах ЕС (или по крайней мере приписываются СМИ, поскольку сами «олигархи» чаще всего стараются отрицать любые сделки со своим участием). Так, владелец «НЛМК» В. Лисин в декабре 2005 г. купил поместье *Aberuchill* в Шотландии. Бизнесмен заплатил около 13 млн. долл. за замок XVI века и 3300 акров (около 1300 га) угодий. Замок приобретен фирмой «*Forestborne Ltd.*», расположенной в некоей офшорной зоне на Британских Виргинских островах¹⁶. В 2010 г. суд Ниццы отказался вернуть российскому миллиардеру М. Прохорову залог в размере 39,4 млн. евро за одну из лучших вилл Лазурного берега, построенную на возвышенности Вильфранш-Сюр-Мер. В августе 2008 г. Прохоров заключил контракт, по которому он намеревался приобрести построенную для бельгийского короля Леопольда II (1835-1909) виллу за рекордную сумму в 370 млн. евро, включая 19,5 млн. за мебель. Одним из условий договора была предварительная выплата в размере 10% от общей суммы сделки. Заключение окончательного соглашения о купле-продаже было запланировано на 20 января 2010 г., однако бизнесмен решил разорвать контракт. Нынешняя владелица виллы Лили Сафра, вдова ливанского банкира-миллиардера Эдмонда Сафра, отказалась возвращать Прохорову его первоначальный взнос, и российский миллиардер решил добиться возвращения денег через суд¹⁷.

Глава концерна «ЛУКОЙЛ» В. Алекперов купил дом в датском городе Кронборге, в 80 км от Копенгагена. По сообщениям СМИ, ранее российский «олигарх» обзавелся пятикомнатной квартирой в Люксембурге, где имеется офшорная компания «ЛУКОЙЛа», позиции которой, однако, как и у других российских подставных структур в зоне евро ухудшились в свете последних скандалов вокруг европейских офшоров. Его новое владение – миниатюрный двухэтажный особняк с двумя спальнями жилой площадью 130 м², гараж на две машины и небольшой садик. Однако скромные габариты нового жилья объясняются лишь тем, что других домов в Кронборге просто не строят. Это один из исторических центров Датского королевства, здесь находится замок Эльсинор, «тот самый, в котором жил принц Гамлет». Так что покупка

¹⁶ См.: Самый богатый липчанин продал акции НЛМК и купил недвижимость на Британских островах. 12.12.2005 (<http://www.lipetsknews.ru/today/?id=2279>).

¹⁷ См.: Коммерсант. 01.03.2010.

дома обошлась В. Алекперову, по оценкам риэлтеров, примерно в 700 тыс. долл.¹⁸ В Дании обзавелись собственностью также Б. Березовский и некоторые другие «олигархи», однако особенно много объектов недвижимости у сверхбогатых россиян в Лондоне (см. также главу 6).

Следует подчеркнуть, что основная проблема состоит не в масштабах инвестиций «олигархов» в европейскую недвижимость, а в их вызывающем поведении. Привыкнув за 90-е годы к тому, что в России им позволено практически все, сверхбогатые россияне в основной массе не утруждают себя рамками приличного поведения. При этом постоянная демонстрация представителями российской власти своих особых отношений с владельцами крупнейших состояний убеждает общество стран ЕС, что эти миллиардеры и есть элита российского общества. Таким образом, низкий культурный уровень нуворишей распространяется на всю Россию, размером денежного состояния подменяются совсем иные ценности, еще недавно пользовавшиеся в нашей стране безусловным авторитетом и куда более понятные западноевропейцам.

Самый яркий пример – бывший российский чиновник, а ныне депутат, но более известный все-таки в качестве миллиардера Р. Абрамович. Человек, о чьем высшем образовании имеются весьма противоречивые сведения (последняя официальная версия – получение диплома Московской государственной юридической академии в 2001 г., то есть уже после избрания губернатором Чукотского автономного округа). Приверженность семейным ценностям также не является достоинством Р. Абрамовича – недавно он развелся уже со второй женой, в браке с которой завел 5 детей.

Проведенный нами анализ показал, что деловые активы Р. Абрамовича на порядок превышают другие его капиталовложения, однако в Европе он известен именно последними. В частности, установив в 2006 г. контроль над 41% акций одной из ведущих российских металлургических транснациональных компаний «Евраз», Р. Абрамович внес существенный вклад в наращивание зарубежных активов этой компании в 2007-2009 гг. – с 2,8 млрд. долл. до 10,4 млрд.¹⁹ При этом его вложения в британскую недвижимость пока составляют порядка 100-150 млн. долл., во французскую – 700-800 млн. долл., недвижимость других европейских стран – еще несколько десятков миллионов долларов. Так, он обладает 8 квартирами в «элитном» районе Лондона Найтсбридж, огромным поместьем в Суссексе. Три дома из четырех, ему принадлежавших в западном районе Лондона, Р. Абрамович передал при разводе бывшей жене. Недвижимость, принадлежащая ему в Лондоне, оценивается в 60 млн. ф. ст. Кроме того, Р. Абрамович намеревается построить особняк в Найтсбридже, который будет самым дорогим частным домом в Великобритании и обойдется в 150 млн. ф. ст. Самый дорогой объект недвижимости «олигарха» во Франции – отель «*Eden Rock*» в Каннах (стоимостью до 1 млрд. долл.). Помимо этого в 2004 г. Р. Абрамович заплатил 27 млн. долл. за виллу *Chateau de la Croe* на Французской Ривьере. Самыми известными ее обитателями были герцог и герцогиня Виндзорские (отрекшийся от престола британский король Эдуард VIII с супругой). Имеется у крупнейшего российского инвестора в европейскую недвижимость и особняк в Сен-Тропе. Кроме того, Р. Абрамович якобы приобрел за 220 млн. евро несколько «домиков» в шикарном горнолыжном курорте Куршевеле – излюбленном месте зимнего отдыха «олигархов». В Сардинии он предпочел купить дом из 18 комнат в Сабаудии за 24 млн. долл. и еще один дом, Виллу Бовер (у Михаэля Шумахе-

¹⁸ См.: <http://viperson.ru/wind.php?ID=221738>

¹⁹ Здесь и далее статистика по активам компаний взята из их годовых и финансовых отчетов.

ра) в Дезенцано-Дель-Гарда за 8 млн. евро. Есть у российского бизнесмена собственность и в Германии²⁰.

Кроме того, можно упомянуть дорогостоящие яхты и другие транспортные средства Р. Абрамовича, которые обошлись ему примерно в 1 млрд. долл. Отдельно необходимо выделить футбольный клуб «Челси», стоимость которого составляет порядка 200-250 млн. долл. Формально владельцем клуба стало общество с ограниченной ответственностью «*Chelsea Ltd.*». При этом в силу неэффективного управления, по оценкам спортивных экспертов, российский «олигарх» вложил в клуб в несколько раз больше средств²¹.

У других российских «олигархов», также ставших героями репортажей европейских СМИ, структура прямых инвестиций за рубежом похожая – доминируют отнюдь не капиталовложения в недвижимость, яхты и роскошные автомобили, а классические инвестиции в зарубежную экспансию их бизнеса. Например, владелец 75% акций металлургической компании «ТМК», входящей в двадцатку ведущих нефинансовых транснациональных корпораций России, Д. Пумпянский имеет недвижимость в США, Швейцарии и странах ЕС, однако ее совокупная стоимость (по крайней мере тех объектов, о которых сообщала пресса) едва превышает 100 млн. долл. В то же время за 2007-2009 гг. «ТМК» увеличила свои зарубежные активы с 0,5 млрд. долл. до 2,2 млрд. Показательно, что пока у Д. Пумпянского были определенные проблемы с российскими властями он более активно скупал недвижимость за рубежом, тогда как его превращение в представителя деловой элиты страны позитивно отразилось и на прямых инвестициях «олигарха», которые стали вкладываться преимущественно в развитие металлургического производства.

Наиболее непропорциональная структура европейских капиталовложений у А. Мельниченко, однако и у этого владельца 95% акций «ЕвроХима» – крупнейшей российской химической транснациональной корпорации – все-таки преобладают производственные инвестиции. Зарубежные активы компании «ЕвроХим» составляют примерно 1 млрд. долл., тогда как из освещавшихся в прессе покупок А. Мельниченко предметов роскоши можно упомянуть лишь объекты недвижимости во Франции стоимостью менее 200 млн. долл. и яхту, которая оценивается в 300 млн. долл. Похожая на дредноут остроносая яхта способна плыть со скоростью до 25 узлов (46 км/час), пересекая Атлантику за неделю и имея автономный запас хода на 6,5 тыс. миль (более 10 тыс. км). При этом путешествовать можно не только в теплых широтах – «А» имеет ледовую защиту и способна двигаться во льдах. Каюты мегаяхты украшены подлинниками Моне. Помимо двух бассейнов на носу и корме, корабль оснащен вертолетной площадкой, двумя скоростными катерами, амфибией и гаражом для автомобиля хозяина²².

Если вложения российских бизнесменов в европейскую недвижимость скорее вызывают раздражение местной публики показным характером поведения новых владельцев, то появление среди покупателей все большего числа чиновников дает европейским журналистам, а вслед за ними экспертам и политикам ясный сигнал о расцвете коррупции в России. Дополнительным аргументом могла стать и сохранившаяся активность россиян в сфере операций с «элитной» недвижимостью в ус-

²⁰ Информация взята из различных СМИ, в частности: Российская газета. 12.08.2008; Би-би-си. Россия. 24.12.2006 (http://news.bbc.co.uk/1/hi/russian/russia/newsid_6208000/6208011.stm); Бизнес KM.RU – 19.10.2004 (Роман Абрамович и все короли – <http://business.km.ru>); ТипОбоз – 07.02.2007 (Абрамович купил немного Куршевеля – <http://www.tour-oboz.ru>) и др.

²¹ См.: Советский спорт. 10-16.02.2009.

²² См.: Финанс. 21-31.12.2009.

ловиях мирового кризиса. Пока в Европе граждане стран, переживающих неблагоприятную экономическую конъюнктуру все-таки с меньшими потерями по сравнению с Россией, резко сократили число покупок дорогих особняков, россияне стали лишь более разборчивыми при выборе собственности (в то время как раньше европейцам бросались в глаза спонтанные покупки российских миллиардеров). В результате, например, на Лазурном берегу в 2009 г. россиянами была совершена каждая девятая сделка с недвижимостью, причем основная масса покупок делалась в диапазоне 5-15 млн. евро²³. Более того, некоторые средиземноморские районы стали излюбленным местом покупки дорогой недвижимости представителями российского криминалитета (см. главу 4).

В конечном счете, высшая власть в нашей стране должна определиться со своей позицией – считает ли она нормой взятки, уповая лишь на предсказуемость процедур из раздачи и умеренность размеров, или все же готова после многих лет рассуждений начать реальную борьбу с коррупцией. В первом случае, на наш взгляд, не очень важно, останутся ли российские капиталовложения в европейскую недвижимость одним из самых негативно воздействующих на образ России элементов отечественных прямых инвестиций за рубежом. Ведь высокая коррупция уже многие годы является главным раздражителем европейского бизнеса и основной причиной негативного инвестиционного имиджа России. Во втором случае нам нет смысла здесь перечислять рецепты – они давно обнародованы другими специалистами и хорошо известны большинству россиян, которые постоянно сталкиваются в своей жизни с вымогательством взяток (контроль за соответствием уровня доходов и расходов, ликвидация явных противоречий в российском законодательстве и т.д.). Лишь после начала реальной борьбы с коррупцией имеет смысл в принципе говорить о роли российских инвестиций в недвижимость в формировании неадекватного образа России в Европе.

²³ См.: Россиянам все еще по карману недвижимость на Лазурном берегу // Финанс. 30.06.2009.

Заключение

Проведенный нами анализ российских прямых инвестиций в Европе показал, что капиталовложения различных типов, причем направляемые в разные страны, воспринимаются очень неодинаково – как в государствах-получателях, так и за их пределами. При этом далеко не все российские инвестиции оказывают ощутимое влияние на образ страны.

Если говорить о «классических» прямых инвестициях в зарубежную экспансию компаний, принявших решение об интернационализации своего производства товаров или услуг, то многое зависит от уже достигнутого россиянами уровня присутствия в местной экономике. Даже в ряде стран Центральной и Восточной Европы, где к российскому бизнесу в целом наблюдается неплохое отношение, имеется свой предел «пресыщения». Это, однако, не относится к капиталовложениям граждан в недвижимость, что может свидетельствовать и о существовании в России разных моделей поведения инвесторов – ведь в Черногории, Хорватии, Греции, на Кипре доминируют российские покупатели недвижимости, которые представляют не узкую прослойку нуворишей с вызывающим поведением, идущим вразрез с представлениями большинства европейцев о приличиях, а отечественный «средний класс». Его небольшие вложения в дачи или квартиры на море ради организации собственного отдыха вполне понятны европейцам. Кстати, немногочисленные российские производственные компании-инвесторы, приобретающие или основывающие в самых развитых странах ЕС небольшие дочерние структуры для реализации своих конкурентных преимуществ (от производителей российского мороженого до разработчиков антивирусного программного обеспечения), также не встречают практически никакого сопротивления со стороны европейских чиновников или отторжения у местного населения.

Что касается других государств, то налицо интересная трансформация взаимного влияния образа конкретных российских инвесторов и инвестиционного имиджа всей России. На начальных стадиях экспансии ведущих отечественных транснациональных корпораций в каком-либо регионе (например, в скандинавских странах) успехи и неудачи российских инвесторов во многом определяются воздействием сложившихся у местных бизнесменов и политиков представлений о России, часто базирующихся на ложных стереотипах. По мере наращивания прямых капиталовложений российских транснациональных компаний, а также граждан, скупающих недвижимость, уже сам образ России начинает изменяться под влиянием тех или иных действий российских инвесторов – хорошей иллюстрацией служит ситуация в Италии или Великобритании.

При этом негативный образ России усиливают не только реальные проблемы (непрозрачность российского бизнеса, использование офшоров и даже подставных фирм, находящихся в собственности криминальных элементов, и т.д.), но и закономерная непохожесть российской инвестиционной экспансии на основные черты прямых капиталовложений ведущих западноевропейских компаний. В частности, в Европе вызывает недоумение стремительный бум российских сырьевых транснациональных корпораций, который западные эксперты, как правило, ошибочно стараются объяснить прежде всего чрезмерной поддержкой государства. Во многом такая ситуация сложилась не только вследствие тенденциозных публикаций в СМИ (в конце концов журналистам положено искать сенсации), но и по причине весьма своеобразного положения с широким обнародованием результатов серьезных научных исследований.

К сожалению, в России пока сильно недооценивается необходимость государственной политики популяризации отечественных научных разработок в мире. Ставка делается на стимулирование любых англоязычных публикаций и призыв к российским авторам самостоятельно пробиваться в ведущие научные журналы. Куда более эффективной стратегией стало бы одновременное включение в такие базы данных, как «*Scopus*» или семейство «*Web of Science*», десяти-двадцати ведущих российских журналов по каждой дисциплине общественно-научного профиля, что обеспечило им уже за счет одного русскоязычного ареала существенные импакт-факторы (это наглядно демонстрирует Российский индекс научного цитирования). В результате к ведущим российским научным журналам резко поднялся бы интерес европейских ученых. Пока же российские исследователи, наряду с восточноевропейскими и финскими экспертами, также неплохо осведомленными об истинном характере российской инвестиционной экспансии, оказываются на периферии англоязычного «кластера» мировой экономической науки. Платой за обнародование своих результатов в журналах, принадлежащих крупнейшим издательским холдингам Западной Европы и США, а потому и входящим в наиболее известные в англосаксонском экспертном сообществе базы цитирования, часто становится выхолащивание нелицеприятных для ЕС выводов. Особую проблему составляет необходимость двусмысленных добавлений по требованию западных рецензентов, которые указывают на наличие нескольких точек зрения, когда приходится (пусть и в критическом ключе) в очередной раз цитировать ложные утверждения западных экспертов и т.д. Более того, некоторые западноевропейские эксперты доходят до абсурда, объявляя публикации в ведущих англоязычных журналах авторов, ни разу не бывавших в России, о российских реалиях более адекватными многолетним результатам авторитетных исследователей, живущих и работающих в самой России.