

ВЫВОЗ КАПИТАЛА РОССИЙСКИМИ ТНК: ПРИЧИНЫ ДОМИНИРОВАНИЯ БОЛЬШОЙ ЕВРОПЫ

А.В. Кузнецов

Московский государственный институт международных отношений (университет)
МИД России. 119454, Россия, Москва, пр. Вернадского, 76.

Регулирование вывоза капитала стало весьма актуальным для российской экономической политики. Однако такое регулирование требует реальных представлений о географии российских прямых иностранных инвестиций (ПИИ), которые бы исключали искажения официальной статистики, связанные с учетом «косвенных» ПИИ через офшоры. Статья базируется на эмпирическом материале о российских инвестициях, собранном автором как раз с этой целью. Его информация показывает доминирование Большой Европы в географии российских ПИИ. Региональный характер многих российских ТНК можно объяснить несколькими ключевыми факторами. Среди них выделяются использование ПИИ для стимулирования компаниями сбыта своей продукции за рубежом, стремление российских олигархов с помощью зарубежных капиталовложений укрепить свою переговорную силу, а также относительная комфортность деловой среды в соседних странах, которая особенно важна вследствие недостаточного опыта российских ТНК по ведению зарубежного бизнеса и слабой господдержки таких инвесторов. Завершается статья предложением некоторых мер по регулированию экспорта ПИИ с целью диверсификации географии российских капиталовложений за рубежом. На предварительных стадиях инвестиционных проектов российские ТНК нуждаются в информационном сопровождении и институциональной поддержке, прежде всего посредством двусторонних соглашений о защите инвестиций и избежании двойного налогообложения. На этапе реализации инвестиционных проектов главным инструментом государственной поддержки должно стать страхование капиталовложений от некоммерческих рисков.

Ключевые слова: российские прямые инвестиции, ПИИ, транснациональные корпорации, ТНК, география зарубежных инвестиций, регулирование вывоза капитала.

В России вновь активизировались дискуссии о регулировании экспорта капитала. С одной стороны, все больше опасений у экспертов вызывает чрезмерная офшоризация отечественной экономики [14]. В сфере прямых иностранных инвестиций (ПИИ) она проявляется в крайне высокой доле в географической структуре офшоров и других стран, используемых как перевалочные базы для капиталов, движущихся по кругу назад в Россию или направляемых в третьи страны. Такие «косвенные» ПИИ нередко позволяют российскому бизнесу скрывать конечных бенефициаров и уклоняться от налогов [5, pp. 544-545]. С другой стороны, власти в России наконец осознали необходимость поддержки тех отечественных ТНК, которые с помощью вывоза капитала способствуют росту международной конкурентоспособности российской экономики. В частности, в 2013 г. Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) запускает программу страхования российских инвесторов за рубежом от некоммерческих рисков [15].

Вместе с тем грамотная политика ограничения одних потоков и стимулирования других потоков российских ПИИ немыслима без знания их реальной структуры. Прояснению этого вопроса и посвящена статья, опирающаяся на собранный автором новый эмпирический материал. Сначала нами показано, как официальная статистика о географии ПИИ соотносится с реальным распределением долгосрочных зарубежных активов российских ТНК. Затем дается объяснение доминированию Большой Европы, причем у российских инвесторов с самой разной мотивацией. Наконец, в последней части статьи предлагаются меры по диверсификации географии российских ПИИ, нацеленные на укрепление международной конкурентоспособности отечественной экономики.

География российских прямых инвестиций за рубежом

Официальные данные о географии российских ПИИ публикует Центральный банк РФ. Согласно этой информации, ключевым получателем российского капитала оказывается ЕС, а в целом на Большую Европу, границы которой охватывают на Востоке все постсоветское пространство и Турцию, в начале 2012 г. пришлось 78% накопленных российских ПИИ (см. табл. 1). Однако Центральный банк РФ фиксирует лишь страны, куда непосредственно поступил капитал из России, а не конечных получателей. В итоге среди 40 основных реципиентов российских ПИИ можно увидеть 11 из «черного списка» офшорных зон Минфина России – перечня государств и территорий, предоставляющих льготный режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций. При этом на Кипр (который с 2013 г., правда, вычеркнут из перечня) приходилась треть накопленных на начало 2012 г. российских ПИИ и 43% их нетто-потока за первые три квартала 2012 г.

Совокупный удельный вес всех офшоров заметно превышает 50%. Часть капитала из них возвращается в Россию, то есть налицо псевдо-ПИИ. Однако нередко такие юрисдикции используются в качестве перевалочных баз для инвестирования в третьих странах. Например, лидирующая по величине зарубежных активов российская ТНК «ЛУКОЙЛ» все зарубежные проекты по геологоразведке и добыче сырья осуществляет через общество с ограниченной ответственностью «ЛУКОЙЛ Оверсиз Холдинг», зарегистрированное на Виргинских островах.

Немало зарубежных фирм, особенно работающих в нефтегазовом и металлургическом секторах, российские ТНК приобрели, установив формально контроль над холдингами в Великобритании, Нидерландах, Люксембурге, Ирландии, Швейцарии и даже Канаде. Так, «Атомредметзолото» инвестировал свыше 2 млрд долл. в урановые рудники Казахстана, США, Австралии и Танзании через канадскую фирму «Юраниум Уан». Другое дело, что значительная часть российских ПИИ в черную металлургию Канады формально проходит как капиталовложения в США, где базируются штаб-квартиры североамериканских дочерних структур российских ТНК.

В конечном счете, в официальной статистике по одним странам объем реальных российских ПИИ сильно завышен, а по другим занижен. Более того, если мы рассмотрим только ТНК, исключив вложения физических лиц в объекты недвижимости, то у нас заметно сократятся показатели по таким странам, как Испания или Чехия.

В рамках проекта, инициированного Евразийским банком развития, нами проведен детальный мониторинг российских ПИИ в СНГ и Грузии. Учет капиталовложений по фактическому местоположению созданных или приобретенных зарубежных активов показал, что накопленные российские ПИИ на постсоветском пространстве официальная статистика Центрального банка РФ занижает примерно втрое [10, pp.18–28].

К сожалению, по другим регионам аналогичные исследования не проводились, поэтому пока нельзя точно определить долю Большой Европы (особенно учитывая весомый вклад псевдо-ПИИ, то есть путешествующих по кругу капиталов). Однако в рамках международной программы исследования ведущих ТНК развивающихся и постсоциалистических стран нами изучена география зарубежных активов 20 ведущих российских нефинансовых ТНК. На начало 2012 г. совокупные зарубежные активы этих компаний составили 111,2 млрд долл., а их внеоборотные заграничные активы, которые приблизительно позволяют оценить масштабы ПИИ, – 83,3 млрд долл. При этом доля Большой Европы превысила 2/3. У некоторых крупных ТНК, таких, как «Газпром» или «ИНТЕР РАО ЕЭС», она приблизилась к 100%. Правда, у двух металлургических компаний («Северстали» и «ММК») доля Большой Европы не достигала даже 10% [6, pp. 14–15].

Таблица 1

Официальные данные о географическом распределении российских ПИИ

Регионы и страны	Накопленные российские ПИИ на начало 2012 г.		Российские ПИИ за три квартала 2012 г.	
	млн долл.	%	млн долл.	%
Всего по странам	361 738	100,0	37 499	100,0
Большая Европа в целом	282 684	78,1	32 107	85,6
Бывший СССР без Балтии	15 516	4,3	1 946	5,2
Белоруссия	4 633	1,3	436	1,2
Украина	4 395	1,2	554	1,5
Казахстан	2 514	0,7	684	1,8
Армения	1 417	0,4	62	0,2
Узбекистан	947	0,3	7	0,0
Таджикистан	626	0,2	21	0,1
Страны ЕС	232 110	64,2	25 057	66,8
Кипр*	121 596	33,6	16 110	43,0
Нидерланды	57 291	15,8	1 388	3,7
Люксембург	11 599	3,2	1 550	4,1
Великобритания	10 662	2,9	354	0,9
Германия	6 692	1,8	781	2,1
Австрия	4 229	1,2	1 171	3,1
Испания	3 535	1,0	651	1,7
Болгария	2 748	0,8	621	1,7
Франция	1 989	0,5	280	0,7
Ирландия	1 849	0,5	264	0,7
Литва	1 464	0,4	32	0,1
Чехия	1 463	0,4	193	0,5
Италия	1 435	0,4	279	0,7
Швеция	1 414	0,4	632	1,7
Финляндия	1 038	0,3	5	0,0
Латвия	750	0,2	182	0,5
Прочая Европа	35 058	9,7	5 104	13,6
Швейцария	12 679	3,5	208	0,6
о. Джерси (Брит.)*	7 035	1,9	634	1,7
Гибралтар (Брит.)*	5 701	1,6	93	0,2
Турция	3 654	1,0	3 667	9,8
о. Мэн (Брит.)*	1 546	0,4	4	0,0
Сербия	1 496	0,4	59	0,2
Черногория	1 072	0,3	132	0,4
Монако*	626	0,2	76	0,2
Другие регионы	79 054	21,9	5 392	14,4
Виргинские (Брит.) о-ва*	46 137	12,8	2 646	7,1
США	9 501	2,6	540	1,4
Багамские о-ва*	5 481	1,5	327	0,9
Сент-Винсент и Гренадины*	4 421	1,2	0	0,0
Сент-Китс и Невис*	2 681	0,7	655	1,7
Бермудские о-ва (Брит.)*	2 497	0,7	926	2,5
Белиз*	1 211	0,3	– 948	сокращение
Вьетнам	1 078	0,3	67	0,2
Индия	982	0,3	45	0,1
Канада	850	0,2	224	0,6

Примечание: звездочкой помечены страны из «черного списка» Минфина России по состоянию на 2012 г. (<http://www.minfin.ru>).

Источник: статистика Центрального банка РФ (<http://www.cbr.ru>).

Региональный характер большинства российских ТНК

Широкое распространение так называемых региональных ТНК характерно для многих стран [9, pp.3–18]. Вместе с тем причины доминирования в географии ПИИ близлежащих стран различаются. На наш взгляд, в случае российских ТНК можно назвать три основных объяснения концентрации их инвестиций в Большой Европе, преимущественно на основных направлениях интеграции России – в ЕС и СНГ. При этом объединение, например, европейских и центральноазиатских государств в один регион для российских ТНК считаем оправданным благодаря действию «эффекта соседства», являющегося критическим для региональных ТНК.

Именно соседние страны оказываются наиболее комфортной средой для большинства начинающих интернационализацию компаний, а к ним относится подавляющая часть российских ТНК. Ярко выраженный «эффект соседства» в географии ПИИ обуславливают хорошая информированность руководства ТНК лишь о близлежащих регионах, что нередко сочетается с низкими языковыми и культурными барьерами (в случае российских ТНК это проявляется не только в СНГ, но и Юго-Восточной Европе). Другое дело, что этот эффект нельзя понимать буквально – возможны самые разные индивидуальные исключения [4, pp.83–101].

Кроме того, у российских ТНК доминируют мотивы ПИИ, связанные с поддержкой сбыта, тогда как три другие основные группы мотивов – снижение издержек, освоение ресурсов и доступ к технологиям [3, p.50] – имеют место реже, чем у ТНК большинства стран. Пожалуй, среди значимых реципиентов российских ПИИ в Большой Европе сырьевая ориентация сильно выражена лишь в Казахстане и Узбекистане. Ориентация на сбыт характерна даже для ведущих российских нефтегазовых ТНК, вкладывающих средства за рубежом в основном в переработку сырья или сбытовую инфраструктуру, а не в добывающие предприятия. При этом, по данным ФТС России, в 2012 г. на страны ЕС приходилось 53% российского товарного экспорта, на постсоветское пространство без Балтии – еще 15%, а в целом на Большую Европу (в основном за счет добавления Турции и Швейцарии) – свыше 3/4 [13].

Наконец, ведущие российские ТНК в основном контролируются олигархами, которые стали крупными собственниками (нередко с положением в отрасли, близким к монопольному) в результате сомнительной приватизации 1990-х гг. В условиях укрепления в России вертикали власти в 2000-х гг. их возможности извлекать экономическую выгоду от полученных в собственность активов оказались ограниченными. Уже в 1990-х гг. некоторые российские бизнесмены хотели с помощью зарубежных дочерних структур в Европе «застраховать» хотя бы часть своих активов от посягательств со стороны конкурентов или государства [2, pp. 77–81]. В 2000-х гг. эта тенденция усилилась, хотя

быстрее возрастало все-таки значение названных выше «нормальных» мотивов ПИИ. При этом владельцы ведущих российских компаний осознали, что попадание в «мировую бизнес-элиту» значительно повышает их переговорную силу. Однако если ведущие западные ТНК используют (хотя и не всегда успешно) переговорную силу с целью формирования комфортной системы международного регулирования бизнеса либо создания для себя преференциальных условий в стране-реципиенте [1, pp. 119–143], то российские ТНК с разветвленными зарубежными производственно-сбытовыми цепочками начинают более самостоятельно вести себя в диалоге с российскими властями. Действительно, лоббистская активность российских ТНК, например, в ЕС пока слаба [11, pp. 49–63]. Зато внутри России для некоторых российских ТНК ослабевает государственное регулирование (например, в случае ценообразования монополистов) из-за угрозы переориентации поставок с российских на зарубежные перерабатывающие предприятия.

Вместе с тем активность российских ТНК преимущественно в странах ЕС и СНГ не соответствует наметившейся тенденции к диверсификации российских внешних связей. В этих условиях государственная поддержка инвестиционной экспансии за пределами близлежащих стран способна ускорять выход отечественных ТНК на глобальный уровень.

Поощрение экспансии российских ТНК за пределы Большой Европы

Государственная поддержка отечественных ТНК в странах на начальных стадиях интернационализации бизнеса позволяет фирмам среднего размера использовать имеющиеся у них ограниченные конкурентные преимущества. По сути, речь идет о раскрытии довольно своеобразного потенциала заграничной экспансии, имеющегося у ТНК развивающегося мира [8, pp.41–47]. Поддержку, на наш взгляд, следует проводить как на предварительных стадиях подготовки ПИИ, так и по мере реализации инвестиционных проектов.

На предварительных стадиях государственная поддержка состоит из трех элементов. Во-первых, российские ТНК нуждаются в информационном сопровождении с использованием ресурсов государственных учреждений (например, торгпредств) и профильных научных организаций (в том числе за счет использования схем государственно-частного партнерства). С одной стороны, российский бизнес может не знать о возможностях, которые для него открываются в различных странах Азии, Африки, Латинской Америки. С другой стороны, в каждой развивающейся стране есть своя специфика предпринимательской среды. Однако представители отечественного бизнеса часто самоуверенно полагаются на собственные аналитические подразделения, а к государству обращаются за помощью, когда сделают череду непоправимых ошибок.

Во-вторых, государству следует расширять институциональную поддержку. В частности, у России пока не очень велико число стран, с ко-

торыми заключены двусторонние соглашения о взаимной защите и поощрении капиталовложений, причем часть соглашений носит поверхностный характер, не предусматривая реальных механизмов отстаивания интересов российских ТНК. Заметно уступает Россия и многим ведущим государствам по числу соглашений об избежании двойного налогообложения. В 2013 г. такие соглашения действовали с 81 страной, в том числе всеми странами СНГ и членами ЕС (кроме Мальты и Эстонии). Однако за пределами Большой Европы Россия договорилась об исключении двойного налогообложения лишь с 37 странами, в том числе в Латинской Америке – только недавно с шестью государствами (с Мексикой с 2009 г., Бразилией и Венесуэлой с 2010 г., Кубой с 2011 г., Аргентиной и Чили с 2013 г.).

В-третьих, неизбежна дипломатическая помощь в случаях, когда с помощью формальных мер (невыдача виз российскому топ-менеджменту, неожиданный пересмотр условий приватизации и т.п.) реализуется инвестиционный протекционизм в отношении российских ТНК. Нередко в судебном порядке нельзя доказать факт целенаправленных действий против российских инвесторов, хотя налицо череда «случайных» совпадений.

На стадиях реализации инвестиционных проектов главным инструментом государственной поддержки должно стать страхование капиталовложений от некоммерческих рисков. Это создаст стимул для «второго эшелона» российских ТНК чаще осуществлять ПИИ в развивающихся странах с относительно высокими политическими рисками, но меньшим конкурентным давлением со стороны ТНК ведущих стран Запада. При этом государственную поддержку следует оказывать только официально зарегистрированным российским проектам за рубежом, причем система страхования должна быть прозрачной и доступной, иметь конкретные приоритеты. Например, она может быть полностью закрыта для компаний, которые благодаря запутанным офшорным схемам скрывают конечных бенефициаров.

В то же время нельзя забывать о целенаправленном формировании благоприятного образа российского бизнеса. До сих пор приходится сталкиваться с созданными на Западе политизированными типологиями российских ТНК. Например, компании помещаются в систему координат не только по принципу прозрачные / непрозрачные условия ведения бизнеса, но и по принципу «патриоты» (в негативном смысле – как проводники внешней политики Кремля) / «независимые» [7, pp. 117–144]. Однако начинать работать над имиджем российских компаний надо на родине [12, pp.57–66], причем требуется не только государственная пропаганда, но и реальные позитивные сдвиги в деловой практике отечественных предпринимателей. Государству необходимо воздействовать на бизнес через введение реальных экономических стимулов к информационной прозрачности, социальной ответственности, инновационной активности.

Список литературы

1. Boddewyn J.J. & Brewer Th.L. International-Business Political Behavior: New Theoretical Directions // The Academy of Management Review. 1994. №1. P. 119-143.
2. Bulatov A.S. Russian direct investment abroad: main motivations in the post-Soviet period // Transnational Corporations. 1998. №1. P. 69-82.
3. Dunning J.H. Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? // Journal of International Business Studies. 1998. №1. P. 45-66.
4. Johanson J. & Vahlne J.-E. Business Relationship Learning and Commitment in the Internationalization Process // Journal of International Entrepreneurship. 2003. No. 1. P. 83-101.
5. Kalotay K. Indirect FDI // The Journal of World Investment & Trade. 2012. P. 542-555.
6. Kuznetsov A. Global Expansion of Russian Multinationals after the Crisis: Results of 2011. Moscow & N.Y., 2013 (http://www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/EMGP_Russia_Report_-_FINAL_-_April_16_2013.pdf).
7. Liuhto K. & Vahtra P. Foreign operations of Russia's largest industrial corporations – building a typology // Transnational Corporations. 2007. №1. P. 117-144.
8. Ramamurti R. What is really different about emerging market multinationals? // Global Strategy Journal. 2012. Issue 1. P. 41-47.
9. Rugman A.M. & Verbeke A. A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises // Journal of International Business Studies. 2004. №1. P. 3-18.
10. Кузнецов А.В. Российские прямые инвестиции в странах СНГ // Международные процессы. 2012. №2. С. 18-28.
11. Перегудов С.П. Лоббизм российского крупного бизнеса в Европейском Союзе (макроуровень) // Мировая экономика и международные отношения. 2009. №9. С. 49-63.
12. Работяжев Н.И. Социально-политические факторы формирования инвестиционного имиджа России // Мировая экономика и международные отношения. 2011. №3. С. 57-66.
13. ФТС России. Внешняя торговля Российской Федерации по основным странам и группам стран. М., 2013 (<http://www.customs.ru>).
14. Хейфец Б.А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. М.: Институт экономики РАН, 2013.
15. ЭКСАР. ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций»: Новые возможности для российского экспорта. М., 2012 (<http://www.exiar.ru>).

Об авторе

Кузнецов Алексей Владимирович – член-корр. РАН, д.э.н., руководитель Центра европейских исследований ИМЭМО РАН; профессор кафедры европейской интеграции МГИМО(У) МИД России. E-mail: kuznetsov@imemo.ru
Исследование выполнено на базе гранта ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» Министерства образования и науки РФ «Вывоз капитала из России и возможности его регулирования».

CAPITAL OUTFLOWS BY RUSSIAN MULTINATIONALS: EXPLANATION OF WIDER EUROPE'S DOMINANCE

A.V. Kuznetsov

Moscow State Institute of International Relations (University), 76, Prospect Vernadskogo, Moscow, 119454, Russia.

Abstract: Regulation of capital outflows has become an important task for the Russian economic policy. Such regulation needs the real picture of the Russian outward foreign direct investment (FDI) geography without distortions by official statistics with its data on indirect FDI via offshores. The article is based on new empirical FDI data collected by the author. This information shows the dominance of Wider Europe in the Russian outward FDI geography. The regional character of many Russian multinationals can be explained by several key factors, including the importance of market-seeking FDI motives, Russian oligarchs' attempts at increasing their bargaining power and relatively comfortable business climate of neighboring countries in combination with the lack of experience and weak state support of Russian investors abroad. At the end of the article, some measures for regulation of FDI outflows are offered for diversification of the Russian outward FDI geography. Russian companies need information and institutional support which is a crucial type of incentives for initial stages of their investment projects abroad. Bilateral investment and double taxation treaties are main measures of institutional support. State insurance of investments is a key element of support for mature projects abroad.

Key words: Russian direct investments, FDI, transnational corporations, MNEs, geography of foreign investment, regulation of capital outflows.

References

1. Boddewyn J.J., Brewer Th.L. International-Business Political Behavior: New Theoretical Directions. The Academy of Management Review, 1994, vol. 19, no. 1, pp. 119-143.
2. Bulatov A.S. Russian direct investment abroad: main motivations in the post-Soviet period. Transnational Corporations, 1998, vol. 7, no. 1, pp. 69-82.
3. Dunning J.H. Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? Journal of International Business Studies, 1998, vol. 29, no. 1, pp. 45-66.
4. Johanson J., Vahlne J.-E. Business Relationship Learning and Commitment in the Internationalization Process. Journal of International Entrepreneurship, 2003, vol. 1, no. 1, pp. 83-101.
5. Kalotay K. Indirect FDI. The Journal of World Investment & Trade, 2012, vol. 13, no. 4, pp. 542-555.
6. Kuznetsov A. Global Expansion of Russian Multinationals after the Crisis: Results of 2011. Moscow, IMEMO; New York, VCC, 2013. 30 p. Available at: http://www.vcc.columbia.edu/files/vale/documents/EMGP_Russia_Report_-_FINAL_-_April_16_2013.pdf.
7. Liuhto K., Vahtra P. Foreign operations of Russia's largest industrial corporations – building a typology. Transnational Corporations, 2007, vol. 16, no. 1, pp. 117-144.
8. Ramamurti R. What is really different about emerging market multinationals? Global Strategy Journal, 2012, vol. 2, no. 1, pp. 41-47.
9. Rugman A.M., Verbeke A. A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises. Journal of International Business Studies, 2004, vol. 35, no. 1, pp. 3-18.
10. Kuznetsov A.V. Russia's Direct Investments in CIS, International Trends, 2012, vol. 10, no. 2, pp. 18-28. (in Russ.).
11. Peregudov S.P. Lobbyism of Russian large business in the EU (macro-level)]. Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia [World Economy and International Relations], 2009, no. 9, pp. 49-63. (in Russ.).
12. Rabotiazhev N.I. Social and political factors of the Russian investment image-building]. Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia [World Economy and International Relations], 2011, no. 3, pp. 57-66. (in Russ.).
13. Foreign trade of the Russian Federation, by main partners. Moscow, Federal Customs Service, 2013. Available at: <http://www.customs.ru>. (in Russ.).
14. Kheifets B.A. Deofshorizatsiia rossiiskoi ekonomiki: vozmozhnosti i predely [De-offshorization on the Russian economy: Opportunities and limits]. Moscow, RAS Inst. of Economics Publ., 2013. 63 p.
15. Export Insurance Agency of Russia: New opportunities for Russian exports. Moscow, EXIAR, 2012. Available at: <http://www.exiar.ru>. (in Russ.).

About the author

Alexey V. Kuznetsov – corresponding member of the Russian Academy of Sciences; head of the Center for European Studies, Institute of World Economy and International Relations (IMEMO); professor at the Department of European integration, MGIMO-University. E-mail: kuznetsov@imemo.ru