

Российские прямые инвестиции как фактор евразийской интеграции*

Автор: А. Кузнецов'

Статья основана на данных мониторинга российских прямых инвестиций в СНГ и других государствах Евразии, который проводится под руководством автора в ИМЭМО РАН по заказу ЕАБР с 2011 г. Представлены реальные масштабы накопленных российских инвестиций в СНГ и других сопредельных странах, в том числе с учетом капиталовложений через офшоры. Объяснены мотивы инвестиционной активности российских ТНК, показано, что полноценной корпоративной интеграции в СНГ не возникло. Особое внимание уделено соперничеству в инвестиционной экспансии российских фирм и ТНК из ЕС и Китая на Украине и в Центральной Азии.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, транснациональные корпорации, евразийская интеграция, локализация зарубежных активов, российские ТНК.

По масштабам годового экспорта прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2013 г. Россия заняла четвертое место в мире после США, Японии и Китая. По накопленному за рубежом объему этих капиталовложений Россия уже несколько лет не опускается ниже 16-го места (UNCTAD, 2014. P. 205-212). Таким образом, начавшаяся в середине 2000-х годов инвестиционная экспансия российских транснациональных корпораций (ТНК) продолжается до сих пор. При этом немалая часть ПИИ этих компаний сосредоточена в соседних странах, хотя официальная статистика обычно занижает показатели в несколько раз. Проводимый с конца 2011 г. в ИМЭМО РАН мониторинг ПИИ (часто называемый мониторингом ЦИИ ЕАБР - по названию заказчика исследований) позволил определить реальные масштабы и отраслевую структуру российских ПИИ в странах Евразии.

Несколько слов о методологии мониторинга российских ПИИ. Нами зарегистрировано около 1 тыс. проектов с российскими ПИИ, осуществленными после распада СССР. Данные о накопленных на конец года инвестициях в этих проектах доступны для 2008-2013 гг. В базу включены проекты, где размер ПИИ превышает 3 млн долл. для стран СНГ и 10 млн долл. для остальных государств. Учтены и многие мелкие проекты, особенно если они типичны для той или иной страны или отрасли. Географическая принадлежность реципиента и источника капитала учитывается по месту фактического размещения активов и базирования компании - конечного бенефициара. Информация берется в основном из годовых и финансовых отчетов компаний, а также сообщений в СМИ, которые затем верифицируются экспертами. [стр. 58-59]

Появление собственной методики обусловлено тем, что базовое требование эталонного определения ОЭСР считать накопленные вложения прямых иностранных инвесторов по текущей рыночной стоимости контролируемых ими компаний (долей в них) на практике редко можно выполнить из-за отсутствия исходной информации по большинству проектов для любого из пяти предложенных ОЭСР методов оценки.

Масштабы российских прямых инвестиций в сопредельных странах

В последние годы наиболее достоверным источником официальной статистики о российских ПИИ считаются данные Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ). Однако у информации ЦБ РФ есть существенный недостаток: локализация инвестиций определяется по первой стране - получателю капитала, а не по конечному месту размещения активов. В результате ведущим реципиентом российских ПИИ оказался Кипр - 37,4% из 406,3 млрд долл., накопленных на начало 2013 г. (данные на конец 2013 г. ЦБ РФ должен опубликовать лишь осенью 2014 г.). Далее следовали другие офшоры и прочие "перевалочные базы" - например, на Нидерланды пришлось 15,9% российских ПИИ, Виргинские (Брит.) острова - 11,5% и т. д.

Традиционно такие капиталовложения относят к инвестициям, "путешествующим по кругу" (когда имеет место лишь формальная регистрация за рубежом российских активов). Вместе с тем

* Статья выполнена в рамках проекта, финансируемого по договору ИМЭМО РАН с Центром интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЕАБР).

' Кузнецов Алексей Владимирович (kuznetsov@imemo.ru), член-корр. РАН, д.э. н., замдиректора ИМЭМО РАН (Москва).

часто ПИИ в офшорах не являются псевдоиностранными - такие юрисдикции используются для вхождения инвесторов на территорию третьих государств, нередко постсоциалистических (Kalotay, 2012). Например, уставный капитал украинской дочерней структуры российского "Альфа-банка" на конец 2013 г. составлял около 563 млн долл., но в статистике ЦБ РФ этот значительный инвестиционный проект считался кипрским. Другой хорошей иллюстрацией служат инвестиции "Атомредметзолото" (входит в "Росатом") в уранодобывающие рудники Казахстана: на конец 2013 г. инвестиции составили 1597 млн долл., но все они осуществлены через канадский холдинг российского инвестора.

Собираемая в ИМЭМО РАН информация о фактической локализации российских ПИИ позволила установить реальную картину географического распределения этих капиталовложений. При этом в рамках мониторинга взаимных прямых инвестиций стран СНГ, финансируемого ЕАБР, нам удалось усовершенствовать методику косвенной оценки масштабов ПИИ в тех случаях, когда из-за низкой информационной прозрачности постсоветских компаний трудно получить адекватные статистические сведения (Кузнецов и др., 2012). В частности, использованы данные о долгосрочных активах компаний (что позволило установить хотя бы примерный объем российских вложений в электроэнергетику Украины и других стран СНГ) и информация о примерной стоимости более или менее стандартных инвестиционных объектов (например, автозаправочных станций). Правда, преимущественный анализ инвестиций, осуществленных ТНК, не позволил нам в рамках мониторинга по заказу ЕАБР в должной мере учесть небольшие инвестиционные проекты, в том числе приобретения россиянами зарубежных объектов недвижимости. [стр. 59-60]

Поскольку в Балтийском регионе у наших соотечественников особенно популярно обзаводиться зарубежными дачами, данные по Литве, Латвии и Финляндии оказались у ИМЭМО РАН ниже, чем в статистике ЦБ РФ. Но по странам СНГ фактический объем накопленных российских ПИИ оказался примерно в 3 раза выше, чем регистрирует ЦБ РФ (таблица).

Лидером по российским ПИИ оказалась Украина, хотя еще в 2013 г., то есть до государственного переворота и начала гражданской войны, стало наблюдаться заметное сокращение капиталовложений российских ТНК. Далее следуют партнеры России по Таможенному союзу - Казахстан и Белоруссия, причем в последней на нашу страну приходится 47% общего объема накопленных ПИИ. Более значимую роль российские ТНК среди иностранных инвесторов в рамках СНГ играют только в Таджикистане - 62% (близкий показатель в Армении - 40%). Для сравнения: по расчетам ИМЭМО РАН, сопоставленным с данными ЮНКТАД, на Россию в конце 2013 г. пришлось 19% ПИИ на Украине и лишь 7% - в Казахстане. Среди соседей России за пределами СНГ выделялись, естественно, Абхазия и Южная Осетия (почти все иностранные капиталовложения осуществлены нашими соотечественни-

Таблица

Накопленные российские Пии в СНГ и других соседних странах
(на конец года, млрд долл.)

Страна	2010		2011		2012		2013
	ИМЭМО	ЦБ РФ	ИМЭМО	ЦБ РФ	ИМЭМО	ЦБ РФ	ИМЭМО
<i>Страны СНГ</i>							
Украина	13,9	4,3	14,9	4,5	16,5	5,4	14,7
Казахстан	10,0	2,0	10,7	2,6	10,9	2,5	9,3
Белоруссия	5,2	5,7	7,4	4,7	7,7	3,8	7,9
Узбекистан	2,9	1,0	3,6	0,9	4,3	0,3	3,6
Армения	2,0	1,8	2,1	1,4	2,2	1,6	2,2
Азербайджан	1,3	0,0	1,4	0,1	1,4	0,1	1,4

Таджикистан	0,8	0,3	0,9	0,6	1,0	0,7	1,0
Киргизия	0,6	0,1	0,6	0,1	0,7	0,2	0,6
Молдавия	0,5	0,4	0,6	0,4	0,6	0,6	0,4
Туркмения	0,0	0,2	0,0	-	0,0	-	0,0
<i>Всего</i>	<i>37,2</i>	<i>15,8</i>	<i>42,2</i>	<i>15,3</i>	<i>45,4</i>	<i>15,2</i>	<i>41,2</i>
<i>Сопредельные государства вне СНГ</i>							
Эстония	0,8	0,1	0,8	0,2	0,9	0,3	0,9
Польша	0,8	0,6	0,7	0,5	0,8	0,6	0,8
Литва	0,6	1,4	0,4	1,4	0,6	1,3	0,6
Финляндия	0,4	1,2	0,4	0,9	0,5	1,3	0,5
Латвия	0,5	0,5	0,4	0,7	0,5	0,9	0,5
Монголия	0,5	0,1	0,5	0,1	0,5	0,5	0,5
Грузия	0,3	0,3	0,4	0,2	0,4	0,4	0,5
КНДР	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3
Китай	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Абхазия	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Ю. Осетия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Норвегия	0,0	0,3	0,0	0,3	0,0	0,2	0,0
<i>Всего</i>	<i>4,0</i>	<i>4,3</i>	<i>3,7</i>	<i>4,6</i>	<i>4,5</i>	<i>6,0</i>	<i>4,9</i>

[стр. 60-61]

ками), а также КНДР (15%). Доля российских ПИИ в общем объеме накопленных прямых иностранных капиталовложений в Литве, Эстонии и Грузии составила около 4%, Латвии и Монголии - 3%, остальных странах - менее чем по 1% (в КНР - 0,02%).

Отраслевая структура российских прямых инвестиций

Ключевые российские компании-инвесторы действуют в традиционных отраслях внешнеэкономической специализации страны, что наглядно демонстрирует структура российских ПИИ в странах СНГ (рис. 1). Так, 18% капиталовложений приходится на добычу сырой нефти и природного газа, еще 13,6% - на транспортировку и продажу газа. Основными инвесторами выступают две ведущие российские ТНК - "ЛУКОЙЛ" и "Газпром", однако дочерние структуры имеются у многих других топливных компаний.

Вместе с тем в СНГ большую активность проявляют представители российских отраслей, которые за пределами пояса соседства почти не осуществляют ПИИ. В частности, речь идет об электроэнергетике и телекоммуникациях (главным образом, компании "ВымпелКом" и "МТС"). Почти все российские банковские ПИИ также приходятся на близлежащие страны (Абалкина, 2014).

Среди примерно полутора десятка российских банков с зарубежными активами в странах СНГ крупнейшим инвестором оказался "Внешэкономбанк" (сумма уставных капиталов дочерних банков в Белоруссии и на Украине превысила 1,5 млрд долл.). Наиболее географически диверсифицированные сети у "ВТБ" (5 стран, 0,9 млрд долл.), "Сбербанка" и "Альфа-банка" (по 3 страны, соответственно почти 0,8 млрд и 0,7 млрд долл. прямых инвестиций).

Примечательно, что черная металлургия входит в число ведущих отраслей инвестиционной

экспансии российских ТНК в мире в целом, [стр. 61-62] но в близлежащих странах объемы ПИИ в данный сектор незначительны. Сколько-нибудь значимые дочерние структуры в СНГ имеет концерн "Евраз" (в основном в Днепропетровской области Украины, а также построенный в 2011-2014 гг. завод в казахстанском Костанае).

За последние пять лет значительный прирост российских ПИИ в странах СНГ наблюдался в разных отраслях (рис. 2). В ряде случаев это определяется одной крупной сделкой - например, "Газпром" довел к концу 2010 г. долю участия в компании "Белтрансгаз" до 100%, покупая ежегодно по 25% за 1,25 млрд долл. В других отраслях имеет место бум инвестиционных проектов среднего размера. В частности, это наблюдается в гостиничном бизнесе и сетевой торговле (хотя значительная часть отелей находится в Крыму, что автоматически приведет к падению показателя по итогам 2014 г.).

Нельзя забывать, что близлежащие страны традиционно являются основной сферой активности так называемых региональных ТНК - инвесторов, которые лишь начинают свою зарубежную экспансию или имеют ограниченные конкурентные преимущества, позволяющие им осуществлять ПИИ только в комфортной среде соседних государств с низкими языковыми, культурными, институциональными и прочими неэкономическими барьерами (Rugman, Verbeke, 2004). Более того, многие российские инвесторы даже внутри СНГ осуществляют свою деятельность главным образом в одной-двух странах (Кузнецов, 2012а). Например, в электроэнергетике лишь у "Интер РАО ЕЭС" есть электростанции в Армении, Молдавии, Казахстане и Таджикистане (а также в ряде стран за пределами СНГ). В то же время зарегистрированные в офшорах холдинги К. Григоришина и А. Бабакова сосредоточились исключительно на ПИИ в региональные энергетические компании Украины (суммарные долгосрочные активы составили к концу 2013 г. соответственно 0,8 млрд и почти 1,4 млрд долл.). У основного оператора российских ГЭС "РусГидро" есть дочерние фирмы лишь в Армении (Севано-Разданский каскад) и Киргизии, где с 2014 г. началось строительство Верхне-Нарынского каскада.

За 2009-2013 гг. накопленные российские ПИИ в добычу руд цветных металлов в странах СНГ сократились на 1,1 млрд долл. (правда, из-за одной компании: по причине тяжелого финансового положения "Мечел" занят реструктуризацией бизнеса и продал "Восход-хром" в Казахстане). Существенно снизился объем ПИИ в телекоммуникациях (на 0,8 млрд долл.) - из-за фактической конфискации у "МТС" дочерней структуры в Узбекистане, а также повсеместного обесценения ранее осуществленных капиталовложений.

В близлежащих странах (не только членах СНГ) российских инвесторов прежде всего привлекают сырьевые ресурсы, а также рынки сбыта. Две другие основные группы мотивов ПИИ - снижение издержек производства и доступ к технологиям (Dunning, 1998. P. 50) - почти не имеют самостоятельного значения для российских ТНК. Это особенно хорошо видно на примере российских ПИИ в Китае: в отличие от Японии, США или стран Западной Европы разрыв в трудовых издержках для российских производителей не является критическим. Поэтому российские ТНК неактивно инвестируют в этот регион, даже крупнейшие российские проекты в Китае - завод азотных удобрений фирмы "Акрон" в провинции Шаньдун и два катодных завода компании "РУСАЛ" в провинции Шаньси - уступают по масштабам проектам ТНК других стран.

Среди нетипичных мотивов ПИИ в случае западных соседей России большое значение имеет обслуживание транзита в ЕС (особенно это относится к Белоруссии, а за пределами СНГ - к Латвии, Эстонии и Финляндии). В то же время близлежащие страны, в отличие от государств Западной Европы, не привлекают частные российские ТНК возможностью "застраховать" активы от неэкономических рисков.

Значение российских инвестиций для региональной интеграции

Особого внимания заслуживает анализ сопряженности российских ПИИ и региональной интеграции. С одной стороны, глубокая региональная интеграция выступает своего рода мобилизационным фактором для прямых инвесторов, поскольку означает снижение рисков внешнеэкономической деятельности и ликвидацию барьеров на пути движения капитала. В принципе у всех стран существуют различные "мобилизационные" факторы экспорта капитала (Кузнецов, 2012а). Например, в стране может быть создан обособленный сектор экономики, специализирующийся именно на внешнеэкономической деятельности (как в офшорах) или государство может напрямую стимулировать зарубежную экспансию национальных ТНК (через

выращивание "национальных чемпионов", софинансирование ПИИ, страхование капиталовложений от некоммерческих рисков и т. д.). Однако государство может использовать и косвенные методы поощрения зарубежной экспансии национального бизнеса, создавая благоприятные внешние условия для транснационализации компаний. Самый яркий пример - развитие региональной интеграции, расширяющее комфортную среду ведения бизнеса для ТНК.

С другой стороны, интенсивная интеграция на корпоративном уровне сама часто становится мотором для развития политико-экономических [стр. 63-64] проектов региональной интеграции, инициированных "сверху" (Либман, Хейфец, 2007). Это хорошо видно на примере взаимоотношений России и ЕС: именно интенсивные деловые контакты компаний, которым есть что терять в случае серьезного разрыва отношений двух партнеров, часто сдерживают иницируемую политиками конфронтацию. Однако в случае СНГ, на наш взгляд, не следует преувеличивать роль корпоративной интеграции. Несмотря на предпринимаемые попытки возродить советские производственные связи на новой основе, в действительности в рамках СНГ почти не возникло конкурентоспособных трансграничных производственно-сбытовых цепочек, нацеленных на завоевание глобальных конкурентных преимуществ. Во многом это связано с отсутствием у партнеров России по СНГ собственных полноценных ТНК.

В итоге речь идет скорее об односторонней экспансии российского бизнеса, что в бывших советских республиках часто трактуется негативно (как возрождение имперских традиций, но уже на сугубо экономической основе). Так, по данным мониторинга взаимных инвестиций стран СНГ, реализуемого в ИМЭМО РАН, российские ПИИ в Казахстане в три раза превысили казахстанские вложения в России. К тому же последние связаны прямо или косвенно в основном с инвестициями в недвижимость (инфраструктура аэропортов, гостиницы, земли сельскохозяйственного назначения), что не создает фундамент для производственного взаимодействия российских и казахстанских предприятий. Что касается Украины, то масштабы встречных потоков капитала различались в пользу России в 16,5 раза, по Белоруссии разрыв составлял 20 раз, а по другим странам СНГ еще больше. Тем не менее для российских компаний партнеры по СНГ, как правило, не создали комфортную деловую среду. Большие риски для российских инвесторов связаны с административным давлением и коррупцией, а в ряде государств также с наличием жестких ограничений для иностранных инвесторов в наиболее привлекательных для ПИИ отраслях.

В максимальной степени корпоративная интеграция проявлялась до 2013 г. в российско-украинских отношениях, хотя уровень внутриотраслевой торговли (обычно свидетельствующий среди прочего о глубине взаимозависимости компаний двух стран) постоянно падал (Ксенофонтов и др., 2013). Более того, кооперационные связи между предприятиями России и Украины, особенно в машиностроительном комплексе, редко подкреплялись взаимными ПИИ. Даже немногочисленные успешные примеры были сопряжены с конфликтными ситуациями (достаточно вспомнить приватизацию в 2007 г. "Лугансктепловоза" "Трансмашхолдингом", когда предприятие удалось включить в состав российской группы лишь спустя три года).

Государственный переворот на Украине в феврале 2014 г., последовавшая за этим гражданская война на востоке страны (где были особенно активны российские инвесторы) и антироссийское давление со стороны ЕС ставят под вопрос дальнейшее развитие российско-украинской корпоративной интеграции. По крайней мере, мы не разделяем оптимистические заявления некоторых западноевропейских и украинских экспертов о том, что российский бизнес начнет проникать на рынки ЕС через Украину после навязанного стране выбора в пользу [стр. 64-65] ассоциации с ЕС. Это связано с тем, что за 2000-е годы большинство российских компаний, которые имели конкурентные преимущества на рынках ЕС, туда уже вышли со своей продукцией и им для этого не нужны дополнительные дочерние предприятия на Украине. Кроме того, в начале 2000-х годов некоторые зарождавшиеся российские ТНК приобрели отрицательный опыт проникновения на рынки "старых" членов ЕС через более комфортные постсоциалистические страны. Сначала российские компании (преимущественно в сфере услуг) попытались выйти на эти рынки через страны Балтии, которые в 2004 г. вступили в Евросоюз. Затем были не слишком удачные попытки ряда ведущих металлургических и нефтегазовых ТНК закрепиться на рынках ЕС с помощью своих дочерних структур в постсоциалистических Болгарии и Румынии, которые присоединились к ЕС в 2007 г.

В то же время не следует ожидать значительных потерь российских активов на Украине по причине конфискации, например в ответ на возвращение Республики Крым и Севастополя в состав Российской Федерации. В ряде случаев экспроприации будет мешать формально международный

статус российских инвестиций (например, "ВымпелКом" является совместным российско-норвежским проектом, а многие промышленные компании вошли на Украину через офшоры). Кроме того, в некоторых отраслях российский бизнес играет слишком большую роль, и его изгнание может серьезно отразиться на украинской экономике. Это не только телекоммуникации, но и электроэнергетика, банковский бизнес. Тем не менее определенное сокращение российских ПИИ неизбежно и уже началось (Квашнин, 2014).

Обсуждая значение российских инвестиций для региональной интеграции, нельзя концентрироваться исключительно лишь на пространстве СНГ. Определенный потенциал всегда существовал в Балтийском регионе (Кузнецов, 2012b), хотя в условиях нынешнего охлаждения отношений с ЕС этот вектор интеграции не слишком перспективен. Имеется, однако, и дальневосточный вектор региональной интеграции. В настоящее время, как было показано выше, российские капиталовложения в Китае незначительны. В Монголии российские ПИИ несколько больше, но ограничиваются преимущественно советскими активами (Улан-Баторская железная дорога, рудники "Монголросцветмет" и "Эрдэнэт"). В КНДР они представлены лишь терминалом в свободной зоне Раджин (совместное предприятие "РасонКонТранс" создано в 2008 г. с долей участия 70% у ОАО "Торговый дом РЖД", которое инвестировало 9,5 млрд руб. в угольный терминал, запущенный в 2014 г.).

Хорошо известны планы Китая по созданию "нового шелкового пути". Российский бизнес может включиться в инициированные КНР проекты на территории Центральной Азии (правда, существует проблема конкуренции - см. ниже). Нельзя забывать и о южнокорейской "евроазиатской инициативе", которая нацелена на создание многофункционального транспортного коридора, связывающего Республику Корея через территорию КНДР и России с Европой. Даже частичная нормализация ситуации вокруг Северной Кореи могла бы дать "зеленый свет" инвестиционным проектам с участием России по развитию [стр. 65-66] железнодорожной, электроэнергетической и трубопроводной систем на Корейском полуострове.

Конкуренция российских инвесторов с ТНК из ЕС и Китая

К сожалению, иницируемый "сверху" российский интеграционный проект во многом с самого начала оказался в тисках двух более мощных интеграционных полюсов - ЕС и Китая. На корпоративном уровне, то есть при развитии интеграции "снизу", российские компании также сталкиваются с конкуренцией со стороны западноевропейских и восточноазиатских ТНК. Поначалу явно большую опасность представлял ЕС с его жесткой институциональной структурой и более конкурентоспособными компаниями, многие из которых к тому же рассматривали рынки восточноевропейских стран (и всего СНГ) как один из самых перспективных векторов своей экспансии.

В предельном случае конкуренция России и ЕС проявилась на Украине. Даже проигрывая инвесторам из ЕС по отдельным параметрам, российским компаниям удавалось занимать на Украине определенные ниши, существование которых во многом было обусловлено фактором соседства. По-видимому, хорошей иллюстрацией служит банковский сектор, где российские финансовые институты явно уступают западным конкурентам по уровню сервиса. Тем не менее "Проминвестбанк" (дочерняя структура "Внешэкономбанка") оказался сопоставим с украинским банком австрийского "Raiffeisen", "ВТБ Банк" - с "Укрсоцбанком", принадлежащим итальянскому "Unicredit", а дочерние структуры "Альфа-банка" и "Сбербанка" - с дочерними банками венгерского "ОТР" и французского "BNP Paribas". В телекоммуникациях российские ТНК смогли потеснить западноевропейский бизнес, который стоял у истоков мобильной связи на Украине (самый яркий пример - приобретение в 2003 г. компанией "МТС" компании "УМС", изначально основанной при участии датских, нидерландских и германских инвесторов). Однако теперь отношение к российскому бизнесу на Украине явно ухудшится.

На азиатском направлении также складывается непростая ситуация, особенно по мере возвышения китайских ТНК, с которыми российским ТНК редко удастся избежать соперничества из-за схожей отраслевой специализации и однотипных конкурентных преимуществ, доминирующих мотивов ПИИ (Кузнецов, 2012с). Вместе с тем конкуренцию России и Китая не следует абсолютизировать. Так, стремительно растет количество меморандумов между российскими и китайскими компаниями о сотрудничестве (хотя такого рода документы не надо переоценивать - во многих случаях намерения о создании совместных предприятий остаются на бумаге). В мае 2014 г. в ходе переговоров лидеров России и КНР в Шанхае было объявлено о

намерении создать двустороннюю комиссию по инвестиционному сотрудничеству на уровне вице-премьеров и Группу высокого уровня по контролю за стратегическими проектами экономического сотрудничества. [стр. 66-67]

В 2012 г. организован Российско-китайский инвестиционный фонд, учредителями которого стали подконтрольные своим государствам Российский фонд прямых инвестиций и Китайская инвестиционная корпорация. Предполагается более 70% капитала Российско-китайского инвестиционного фонда инвестировать в проекты на территории России и других стран СНГ, а остальные средства - в китайские проекты с участием российского бизнеса. Со временем вклады российского и китайского партнеров должны составить по 1 млрд долл., а еще почти столько же планируется привлечь от внешних инвесторов. Правда, пока фонд не приступил к активному вложению средств.

Инфраструктурные проекты - одно из самых перспективных направлений для совместного инвестирования России и Китая. Во-первых, это очень масштабные проекты, часто требующие привлечения даже внешних средств. Во-вторых, реализация этих проектов в политически нестабильном регионе Центральной Азии (прежде всего на территории Киргизии и Таджикистана) требует внешнеполитической поддержки, причем одновременное участие Российской Федерации и КНР может в большей мере гарантировать безопасность проекта. В настоящее время, однако, основные инвестиционные проекты российских и китайских ТНК связаны с топливным комплексом, прежде всего добычей нефти и природного газа, где они выступают явными конкурентами.

По масштабам ПИИ в нефтегазовый бизнес Центральной Азии российские ТНК заметно уступают китайским. Так, "ЛУКОЙЛ" вложил около 3 млрд долл. в Казахстане и порядка 2,5 млрд долл. в Узбекистане. Постепенно растут в этих странах и ПИИ "Газпрома", превысившие в каждой из стран 0,3 млрд долл. Еще около 0,2 млрд долл. составили российские ПИИ в казахстанский участок Каспийского трубопроводного консорциума (если оценивать по вкладу фирм-участниц и длине трубопровода). Для сравнения: китайский гигант "CNPC" вложил в нефте- и газодобычу Казахстана более 12 млрд долл., а еще почти 8 млрд долл. он направил на строительство магистральных трубопроводов для поставок центральноазиатских ресурсов в Китай. Кроме того, 1,4 млрд долл. составили инвестиции в добычу углеводородов в Казахстане со стороны "Sinorec", еще примерно по 0,95 млрд долл. - со стороны "CITIC" и "China Investment Corp.", а 0,7 млрд долл. - нескольких более мелких компаний. В отличие от россиян, китайские инвесторы осуществили ПИИ в регионе в нефтеперерабатывающие заводы.

Постепенно китайские ПИИ стали поступать не только в топливный комплекс. Самый наглядный пример, естественно, демонстрирует лишенный больших запасов углеводородов Таджикистан. Например, "Zijing Mining Co." вложила 150 млн долл. в 75% акций совместного предприятия по добыче золота "Зарафшон" в Согдийской области. Это крупнейшее в отрасли предприятие, причем, став партнером правительства Таджикистана в 2007 г., китайцы потеснили британцев и канадцев. Вместе с тем российские компании оказались успешнее китайских в золотодобыче Казахстана (а также в урановой отрасли).

Соперничают российские и китайские инвесторы и в промышленности стройматериалов, также весьма привлекательной для вложения средств в Центральной Азии, особенно учитывая потенциальный спрос [стр. 67-68] при развитии инфраструктурных проектов. При этом конкурентной угрозой для российских ТНК служит использование китайскими компаниями на своих инвестиционных проектах собственной рабочей силы. С одной стороны, это вызывает недовольство принимающих стран, которые требуют трудоустройства местных кадров. Китайцы эти требования отчасти соблюдают, особенно по мере реализации проекта и подготовки местных специалистов. С другой стороны, китайцы не просто приезжают работать в Центральную Азию для снижения давления на собственном рынке труда - они обеспечивают необходимую квалификацию на начальных стадиях, когда местный персонал не в состоянии справиться с существующими задачами (как это было, например, на Кара-Балтинском НПЗ фирмы "Zhongda" в Чуйской области Киргизии). Россияне в принципе не могут запустить какие-то промышленные проекты, опираясь лишь на местные кадры.

Тем не менее в отдельных отраслях, особенно в сфере услуг, российские компании пока успешнее китайских ТНК. Например, инвесторы из КНР присутствуют в телекоммуникациях лишь в Таджикистане, а в целом в Центральной Азии пока безраздельно господствуют российские и скандинавские инвесторы.

В целом инвестиционная политика России в Центральной Азии менее последовательна, что вполне закономерно, учитывая доминирование частных компаний-инвесторов ("ЛУКОЙЛ", "ВымпелКом", "РУСАЛ" и др.). Однако наличие среди российских ТНК подконтрольных государству системообразующих предприятий ("Газпром", "Сбербанк" или "Росатом") позволяет предположить, что нашей стране все-таки требуется более четкая стратегия инвестиционного освоения стран, участвующих в одном с Россией интеграционном объединении.

В заключение можно отметить, что российские власти, продвигая проекты региональной интеграции (как внутри СНГ, так и за его пределами), явно недооценивают роль корпоративной составляющей. Приходится констатировать, что российская политика регулирования легального экспорта капитала остается фрагментарной и мало нацелена на поощрение направлений и форм инвестиций российских ТНК, которые способствовали бы общему укреплению конкурентоспособности отечественной экономики.

Список литературы

Абалкина А. А. (2014). Формы и методы экспансии российских банков за рубеж // Деньги и кредит. N 3. С. 22-26. [Abalkina A. A. (2014). Forms and methods of foreign expansion of Russian banks // Dengi i Kredit. No 3. P. 22-26.]

Квашнин Ю. (2014). О перспективах российских инвестиций на Украине // Вопросы экономики. N 6. С. 141-149. [Kvashnin Yu. (2014). Prospects for Russian Investments in Ukraine // Voprosy Ekonomiki. No 6. P. 141-149.]

Ксенофонтов М. Ю., Геец В. М., Алтысбаева С. Н. и др. (2013). Экономическая и технологическая кооперация в разрезе секторов ЕЭП и Украины. Доклад N 18. СПб.: ЦИИ ЕАБР [Ksenofontov M. Yu., Geets V. M., Alpytsbaeva S. N. et al. (2013). Customs Union and Ukraine: Economic and Technological Cooperation in Sectors and Industries. Report No 18. St. Petersburg: EDB Centre for Integration Studies.] [стр. 68-69]

Кузнецов А. В. (2012a). Российские прямые инвестиции в странах СНГ // Международные процессы. N 2. С. 18-28. [Kuznetsov A. V. (2012a). Russian Foreign Investments in the CIS countries // Mezhdunarodnye Protsessy. No 2. P. 18-28.]

Кузнецов А. В. (2012b). Трансграничная корпоративная интеграция в Балтийском регионе // Балтийский регион. N 1. С. 17-26. [Kuznetsov A. V. (2012b). Transborder Corporate Integration in the Baltic Region // Baltiyskiy Region. No 1. P. 17-26.]

Кузнецов А. В. (2012c). Транснациональные корпорации стран БРИКС // Мировая экономика и международные отношения. N 3. С. 3-11. [Kuznetsov A. V. (2012c). Transnational Corporations from BRICS // Mirovaya Ekonomika i Mezhdunarodniye Otnosheniya. No 3. P. 3-11.]

Кузнецов А. В., Квашнин Ю. Д., Сидорова Е. А., Хавронин С. Б. (2012). Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ. Доклад No 6. СПб.: ЦИИ ЕАБР. [Kuznetsov A. V., Kvashnin Y. D., Sidorova E. A., Khavronin S. B. (2012). Monitoring of Mutual Investments in the CIS. Report No 6. St. Petersburg: EDB Centre for Integration Studies.]

Либман А., Хейфец Б. (2007). Корпоративная модель региональной экономической интеграции // Мировая экономика и международные отношения. N 3. С. 15-22. [Libman A., Kheyfets B. (2007). Corporate Model of Regional Economic Integration // Mirovaya Ekonomika i Mezhdunarodniye Otnosheniya. No 3. P. 15-22.]

Dunning J. H. (1998). Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? // Journal of International Business Studies. Vol. 29, No 1. P. 45-66.

Kalotay K. (2012). Indirect FDI // Journal of World Investment & Trade. Vol. 13, No 4. P. 542-555.

Rugman A. M., Verbeke A. (2004). A Perspective on Regional and Global Strategies of Multinational Enterprises // Journal of International Business Studies. Vol. 35, No 1. P. 3-18.

UNCTAD (2014). World Investment Report 2014 - Investing in the SDGs: An Action Plan. N. Y.; Geneva: United Nations.

Russian Foreign Direct Investments as a Factor of Eurasian Integration

Alexey Kuznetsov

Author affiliation: Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences (IMEMO) (Moscow, Russia).

Email: kuznetsov@imemo.ru.

The article is based on statistics of monitoring of Russian FDI in the CIS and other Eurasian countries which is

being conducted under the author's leadership in the IMEMO-Institute since 2011 with the financial support of the Eurasian Development Bank. Real distribution of the Russian outward FDI stock in the CIS and other neighboring countries is shown. It includes data on FDI via offshores. Motives of Russian TNCs' activities are explained. It is stressed that full-fledge corporate integration in the CIS does not exist. Special attention is paid to the competition between Russian firms and TNCs from the EU and China in their investment expansion in Ukraine and Central Asia.

Key words: foreign direct investments, transnational corporations, Eurasian integration, localization of foreign assets, Russian TNCs.