НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
ИМЕНИ Е.М. ПРИМАКОВА
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

А.А. Невская

Корпоративные связи России и Европейского союза

Москва
ИМЭМО РАН
2017

УДК 339.94(4/5)
ББК 65.5(2)(4)
Невс 407

Серия «Библиотека Национального исследовательского института
мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова»

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор Е.С. Хесин
кандидат политических наук, доцент Н.Ю. Кавешников

Невс 407

Невская А.А. Корпоративные связи России и Европейского союза. – М.:
ИМЭМО РАН, 2017. – 118 с.

ISBN 978-5-9535-0501-7

DOI:10.20542/978-5-9535-0501-7

В монографии рассмотрены теоретические основы процессов корпоративной интеграции и основные подходы к их изучению, а также проведен анализ предпосылок корпоративной интеграции между Россией и ЕС. Показана роль корпораций в торговом взаимодействии, введена классификация инвестиционных проектов, существующих между Россией и ЕС, рассмотрены особенности совместных предприятий и стратегических альянсов компаний сторон. Корпоративные связи России и ЕС показаны в динамике в условиях ухудшения внешнеполитической обстановки и осложнения экономической конъюнктуры. Такой подход дает возможность увидеть реальное место компаний и их долгосрочных связей в системе взаимоотношений России и ЕС. Даны рекомендации по улучшению диалога бизнеса и власти в России, а также по продвижению интересов российских компаний в странах Европейского союза.

Nevskaya A.A. Corporate Ties between the European Union and Russia. – Moscow, IMEMO, 2017. – 118 p.

ISBN 978-5-9535-0501-7

DOI: 10.20542/978-5-9535-0501-7

The monograph touches upon the theoretical foundations of corporate integration and analyzes the prerequisites for corporate integration between Russia and the EU. The author examines the role of corporations in bilateral trade, suggests the classification of EU companies' investment projects in Russia. The relations between the companies of Russia and the EU are shown in dynamics while the political situation is deteriorating and the economic conjuncture becomes more complicated. This approach gives an opportunity to see the real place of companies and their long-term ties in the system of relations between Russia and the EU. Recommendations are given to improve the dialogue between business and government in Russia, as well as to promote the interests of Russian companies in the EU member states.

На обложке использован фрагмент картины Р. Делоне «Круговые формы».

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

ISBN 978-5-9535-0501-7

© ИМЭМО РАН, 2017

© Невская А.А., 2017

Оглавление

Предисловие.....	5
Глава 1. Развитие корпоративных связей России и ЕС: интеграционная составляющая	9
1.1. Корпоративные трансграничные связи сегодня: контекст и особенности.....	9
1.1.1. Интеграция как явление: к вопросу о сущности межгосударственной интеграции.....	9
1.1.2. Природа и формы интеграционного взаимодействия компаний.....	14
1.1.3. Соотношение формальной и корпоративной интеграции.....	18
1.2. Объективные предпосылки и созданные институты корпоративных связей России и ЕС	23
1.2.1. Объективные предпосылки развития экономических связей России и ЕС	24
1.2.2. Институциональная основа экономического взаимодействия России и ЕС ...	26
1.2.3. Масштабы сотрудничества России и ЕС перед кризисом 2014 г.....	32
1.2.4. Ограничения интеграционного потенциала компаний России и ЕС	33
1.2.5. Трансграничная активность компаний в ЕС и России.....	34
Глава 2. Место корпораций в экономических связях России и ЕС: досанкционный период	38
2.1. Торговые связи России и ЕС: корпоративный аспект	38
2.1.1. Масштабы взаимной торговли России и ЕС	38
2.1.2. Корпоративная структура российского экспорта в ЕС	40
2.1.3. Проблемы и перспективы торгового взаимодействия компаний	47
2.2. Взаимные прямые капиталовложения компаний России и ЕС.....	50
2.2.1. Правовая база сотрудничества	50
2.2.2. Статистическая картина	50
2.2.3. Корпоративная структура прямых капиталовложений из ЕС в Россию	54
2.2.4. Корпоративная структура экспорта капитала из России в ЕС.....	57
2.3. Совместные проекты компаний России и ЕС.....	63
2.3.1. Совместные предприятия компаний России и ЕС.....	63
2.3.2. Стратегические альянсы компаний России и ЕС	66
2.3.3. Кооперация компаний в области проведения НИОКР	69
Глава 3. Современное состояние и перспективы интеграционного взаимодействия компаний России и ЕС.....	73
3.1. Кризис вокруг Украины и его влияние на интеграционное взаимодействие компаний России и ЕС	73
3.1.1. Воздействие кризиса в политических отношениях на объем экономических связей сторон.....	73
3.1.2. Трансформация корпоративных связей России и ЕС в результате «войны санкций».....	76
3.2. Роль лоббизма корпораций в усилении корпоративной интеграции	80
3.2.1. Представительство интересов бизнеса в России	80
3.2.2. Система лоббирования интересов бизнеса в странах ЕС.....	83

3.2.3. Возможности представления интересов российского бизнеса в странах ЕС и на наднациональном уровне.....	86
3.3. Перспективы развития корпоративных связей России и ЕС: сопряженность с проектами евразийской интеграции.....	91
3.3.1. Преимущества использования механизмов ЕАЭС корпорациями.....	91
3.3.2. ЕС и ЕАЭС: возможности корпоративного взаимодействия.....	92
Заключение.....	95
Библиография.....	98
Приложения.....	106
Приложение А. Активы некоторых компаний из стран ЕС в России по состоянию на конец 2013 г.....	106
Приложение Б. Активы некоторых компаний из России в странах ЕС по состоянию на конец 2013 г.	110
Приложение В. Инвестиционные проекты российских компаний в ЕС в 2014-2016 гг. ...	113
Приложение Г. Некоторые ТНК из стран ЕС в России в 2014 – 2016 гг.....	115
Приложение Д. Сравнительный анализ механизма лоббирования в России (ЕАЭС) и ЕС.....	118

Предисловие

Современную мировую экономическую систему невозможно представить без корпораций¹ — ее базового структурного элемента и важного субъекта международных экономических отношений: именно через корпорации осуществляется подавляющее большинство международных торговых и финансовых операций.

Процессы глобализации способствуют расширению функций международных корпораций: зачастую они принимают на себя роли, которые раньше выполняли только государственные структуры (например, растут социальные функции компаний, все больший размах приобретает такое понятие как корпоративное волонтерство; частные военные компании способны вести боевые действия; крупнейшие корпорации создают свои школы, больницы, университеты, осуществляют масштабные инфраструктурные проекты и т.д.). Одновременно происходят значительные перемены и в форматах работы самих компаний: на место «традиционной» фирмы XX века, имевшей жесткую иерархическую систему управления, большой объем материальных активов, относительно простую структуру собственности, приходят новые фирмы, большая часть активов которых носит нематериальный характер, все большее значение приобретает человеческий капитал, управление становится все более горизонтальным, а структура собственности — сложной и распыленной.

Компании стремятся сконцентрироваться на совершенствовании своих основных компетенций, передавая все больше второстепенных функций на аутсорсинг. В результате растет число межфирменных взаимодействий, в том числе на международной арене. Фирмы объединяют усилия в реализации сложных масштабных проектов, фундаментальных исследований и других видов деятельности, выполнение которых в одиночку было бы неэффективно.

Благодаря развитию новых коммуникационных технологий транзакционные издержки при оказании ряда трансграничных услуг стремятся к нулю, что значительно снижает барьеры для вступления в трансграничные альянсы, выхода на зарубежные рынки даже для мелких компаний. Такой взрывной рост количества трансграничных межфирменных контактов одновременно с переменами в качестве самих фирм делает актуальным вопрос об их роли в межгосударственных экономических и политических отношениях и в региональных интеграционных проектах.

От состояния и развития корпораций и их транснациональных связей сегодня во многом зависит благополучие большинства национальных экономик, причем Россия и страны ЕС здесь не исключение.

В случае с Европейским союзом рассмотрение связей отдельных компаний, их интересов и возможностей корпоративного взаимодействия принципиально проводить именно на уровне наднационального образования, т.к. именно там в рамках ЕС сегодня принимаются основные регулятивные нормы, напрямую влияющие на среду взаимодействия бизнес-субъектов. Интеграционные институты, хотя и создаются по воле национальных правительств, представляют собой качественно новый уровень управления, где роль национальных государств претерпевает серьезные изменения, а экономическая и финансовая политика наднациональных институтов ориентирована в первую очередь на реакцию рынков и хозяйствующих субъектов.

¹ Понятие «корпорация» в настоящем исследовании понимается максимально широко: как любое объединение людей, сопровождающееся созданием юридического лица в коммерческих целях. Термин «корпорация» в контексте настоящей работы синонимичен понятиям «компания», «фирма», «бизнес-структура», «хозяйствующий субъект».

Проблемы, с которыми сталкивается сегодня Европейский союз (старение населения, высокий уровень безработицы в ряде стран, особенно среди молодежи, проблемы малого и среднего бизнеса – основы экономики ЕС, нарастание структурных и межстрановых диспропорций, в частности, в уровне конкурентоспособности, рост политической напряженности в отношениях с некоторыми соседними странами и т.д.), отражаются на поведении его компаний за рубежом. Одновременно в росте корпоративной кооперации заключаются многие возможности по смягчению и преодолению ряда наблюдаемых кризисных тенденций.

Нельзя недооценивать потенциал взаимодействия с компаниями из ЕС и для российской экономики. Те системные вызовы и дополнительные текущие сложности, с которыми сталкивается наша экономика сегодня (неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, зависимость от экспорта энергоресурсов, недостаточная конкуренция на рынке, низкая производительность труда, недостаток инвестиций и др.), едва ли могут быть решены без взаимодействия с европейскими корпорациями, получения их технологий, ресурсов, опыта.

Европейский союз всегда занимал особое место среди торгово-экономических партнеров Российской Федерации. На страны этой интеграционной группировки в период с 2000 по 2015 гг. приходилось порядка 50% торгового оборота нашей страны. Также страны ЕС были и остаются основным источником поступления прямых иностранных инвестиций и технологий в Россию. За годы интенсивного сотрудничества компании России и ЕС наработали значительный капитал доверия, опыт совместной работы, создали налаженные каналы взаимодействия. Если принять во внимание объективные факторы – географическую близость и отраслевую взаимодополняемость экономик России и ЕС, можно с большой долей уверенности предположить, что ситуация доминирования ЕС среди торговых и инвестиционных партнеров России сохранится и в ближайшей и среднесрочной перспективе.

Изучая отношения России и ЕС, отечественные исследователи традиционно концентрируются на политической составляющей отношений, а также на крупнейших экономических проектах. В первом случае основное содержание вопроса состоит во взаимных претензиях сторон в том, что они намеренно заводят отношения в тупик и не имеют политической воли изменить эту ситуацию; во втором случае основным объектом исследования становится энергетический диалог как наиболее важная, объемная и непростая составляющая экономических отношений сторон. Более «мелкие» формы экономических связей, торговля в таких отраслях, как агропромышленный комплекс, машиностроение, высокие технологии, рассматриваются в основном на макроуровне (на основе общенациональных статистических показателей) и в рамках двусторонних отношений России с какой-либо из стран ЕС (в первую очередь, Германией, Францией, Италией).

Такая конфигурация исследовательских акцентов оставляет, на наш взгляд, значительные лакуны в понимании отношений России и ЕС, их потенциала, движущих механизмов и перспектив. Специфика настоящего исследования состоит в том, что автор концентрируется а) на межфирменном уровне взаимодействия; б) на взаимодействии субъектов, происходящих из неравнозначных сред: из России – отдельного суверенного государства, и из Европейского союза – интеграционной группировки с ярко выраженными элементами наднациональности и сетевым характером управления, не имеющей аналогов в мире.

Фокусируясь на анализе межфирменного трансграничного взаимодействия, мы в настоящем исследовании стремимся тем самым максимально приблизиться к реальному положению дел в экономическом взаимодействии России и ЕС, что невозможно при простом рассмотрении законодательных сред и институтов, т.к.

в этом случае анализируется лишь «желаемая», создаваемая среда, в которой работают экономические субъекты. Для понимания канвы экономических связей стран и их групп необходимо рассматривать конкретные примеры, формы и виды взаимодействия компаний. Один из наиболее известных и авторитетных российских исследователей интеграционных процессов Ю.В. Шишков давно и последовательно отмечал, что мирохозяйственное пространство «прошито» вдоль и поперек сотнями тысяч горизонтальных связей между непосредственными производителями и потребителями товаров и услуг, банками, страховыми обществами»².

Отношения компаний России и ЕС в настоящей работе рассмотрены в динамике в один из наиболее сложных этапов их развития. Политический кризис вокруг Украины, повлиявший на отношения России и ЕС коренным образом, дает возможность увидеть реальное место компаний и их долгосрочных связей в системе взаимоотношений России и ЕС. Во время наиболее острых фаз кризиса именно главы корпораций и представители ассоциаций бизнеса выступали против сворачивания отношений и предпринимали попытки смягчить последствия политических разногласий для экономического сотрудничества.

Недооценка роли конкретных компаний и бизнес-сообщества в целом в построении стабильных, предсказуемых и взаимовыгодных отношений между Россией и ЕС оборачивается упущенными выгодами и возможностями для обеих сторон, дальнейшим нагнетанием политической обстановки и окончательной потерей конструктивного начала во взаимоотношениях.

Говоря о взаимодействии компаний России и ЕС, мы в настоящем исследовании особо выделяем интеграционную составляющую этого взаимодействия как «несущую ось» всех корпоративных и – шире – экономических связей России и ЕС. Корпоративная интеграция между Россией и ЕС видится нами как комплексное явление, включающее в себя различные формы взаимодействия компаний: экспортно-импортные операции, прямое зарубежное инвестирование, создание стратегических альянсов, научно-техническую кооперацию без долевого участия и другие формы сотрудничества, ведущие к возникновению синергетического эффекта. Для того чтобы поддерживать корпоративную интеграцию и своевременно ее корректировать, государства, чьи компании вовлечены в этот процесс, должны отчетливо понимать структуру и механизмы взаимодействия компаний. Попытка описать эту структуру и механизмы, а также выработать рекомендации по оптимизации корпоративных связей России и ЕС предпринята в этой книге.

Исследование состоит из трех глав, в первой из которых рассмотрены теоретические основы процессов корпоративной интеграции и основные подходы к их изучению, а также проведен анализ предпосылок корпоративной интеграции между Россией и ЕС: юридической основы взаимодействия, отраслевых и структурных особенностей экономик сторон, фактора соседства. Во второй главе определены и проанализированы основные составляющие корпоративного взаимодействия России и ЕС в период перед кризисом 2014 г.: система торговых контрактов, инвестиционные связи, стратегические альянсы. При этом показана роль корпораций в торговом взаимодействии, введена классификация инвестиционных проектов, существующих между Россией и ЕС, рассмотрены особенности совместных проектов компаний. Выявлены особенности, сильные и слабые стороны каждой из составляющих корпоративного взаимодействия. Для того чтобы определить перспективные направления дальнейшего развития корпоративных связей, в третьей главе

² Шишков Ю.В. Интеграция: годится ли для нас западноевропейский опыт? // Общественные науки и современность. 1992. №5. С. 46-58.

исследования проанализированы факторы внешнего воздействия на систему сотрудничества компаний из России и ЕС: политическая обстановка, системы взаимодействия бизнеса и власти.

Теоретическую основу исследования составили теория экономического развития Й. Шумпетера, работы Р. Вернона (теория жизненного цикла продукта), О. Уильямсона (теория транзакционных издержек), М. Портера (теория конкурентных преимуществ), Дж. Даннинга (эклектическая теория транснационализации фирмы), Я. Юхансона (Уппсальская школа). Работа продолжает направление научной школы интеграционных исследований, сложившейся в ИМЭМО РАН, яркими представителями которой были М.М. Максимова и Ю.В. Шишков. В концептуальном и методологическом плане работа во многом опирается на исследования А.В. Кузнецова³, Е.С. Хесина⁴, О.В. Кузнецовой⁵ и А.С. Булатова⁶, использующих понятия «корпоративной карты мира», «многомерного экономического пространства» и др., а также Б.А. Хейфеца и А.М. Либмана, развивавших теорию корпоративной интеграции и изложивших ее наиболее полно применительно к постсоветскому пространству.

Для выявления закономерностей в поведении компаний проводился мониторинг сообщений в СМИ о сделках между компаниями из России и ЕС, их систематизация и классификация. Большое значение для проведения анализа взаимных прямых инвестиций имели мониторинги прямых инвестиций в странах СНГ и Евразии, проводимые ИМЭМО РАН для Евразийского банка развития⁷. Предложенная в них методология подсчета прямых иностранных инвестиций была применена в настоящей работе.

Хронологические рамки исследования охватывают период с середины 2000-х гг. – начала бурного роста интернационализации российских компаний и их активного выхода на рынок ЕС – до конца 2015 г. / начала 2016 г., когда стало возможно подвести промежуточные итоги кризисного периода во взаимоотношениях России и ЕС.

Автор выражает благодарность своему научному руководителю А.В. Кузнецову, а также Е.С. Хесину, чьи рекомендации по методологии и содержанию исследования оказали значительное влияние на научные взгляды автора и внесли неоценимый вклад в подготовку настоящей монографии.

³ Кузнецов А.В. Место стран Балтии в географических сегментах крупнейших ТНК Европы // Балтийский регион. 2015. №1 (23). С.36-48.

⁴ Мировая экономика и международный бизнес. Глава 1: Многомерное экономическое пространство // Хесин Е.С. – авт., Поляков В.В., Щенин Р.К. – ред. М.: КНОРУС, 2008. С. 17-23.

⁵ Кузнецова О.В. Накопленные иностранные инвестиции в российских регионах: территориальная структура и роль офшорного капитала // Проблемный анализ и государственное управленческое проектирование: политология, экономика, право. 2015. № 6. С. 47-62.

⁶ Булатов А.С. Международное движение капитала // Мировое и национальное хозяйство. 2015. №1 (32). С. 6.

⁷ См., например, Кузнецов А.В., Квашнин Ю.Д. Количественный анализ взаимных прямых инвестиций стран СНГ и Грузии // Евразийская экономическая интеграция. 2014. №1(22). С.32-42.

Глава 1. Развитие корпоративных связей России и ЕС: интеграционная составляющая

1.1. Корпоративные трансграничные связи сегодня: контекст и особенности

Современную мировую экономику невозможно представить без региональных интеграционных группировок. Необходимость сближения регулирующих деятельность экономических субъектов норм и правил и устранения барьеров в торговле между государствами того или иного региона продиктована логикой экономического развития и экономической целесообразностью. То же самое можно сказать и о компаниях, как крупных, так и средних и малых, для которых интеграционное взаимодействие с партнерами и даже конкурентами, в том числе и происходящими из других государств, стало неотъемлемой частью стратегии развития, без которой само их выживание на рынке становится немыслимым.

Те или иные формы интеграционного взаимодействия между государствами, регионами, группами компаний, отдельными фирмами, во внутрикорпоративном пространстве были в большей или меньшей степени присущи экономическим взаимоотношениям во все времена. Комплексное рассмотрение трансграничных корпоративных связей возможно в контексте системы межгосударственных отношений двух или более стран, которые, в свою очередь, традиционно рассматриваются в рамках интеграционных подходов.

1.1.1. Интеграция как явление: к вопросу о сущности межгосударственной интеграции

Понятие интеграции в широком, общефилософском смысле чрезвычайно широко – настолько, что одна задача подбора сколько-нибудь универсального определения этого термина весьма нетривиальна. Среди ученых, внесших значительный вклад в осмысление этого понятия, можно назвать Г. Гегеля, Г. Спенсера, А. Богданова, П. Сорокина, В. Энгельгарта и многих других.

Интеграция представляет собой весьма сложное явление уже хотя бы потому, что при ее изучении мы имеем дело с взаимоотношением частей и создаваемого ими целого, которое при этом имеет свои собственные свойства, отличные от суммы свойств отдельных элементов. Каждый из этих элементов, в свою очередь, также приобретает новые качества в процессе интеграции, а также может и утрачивать свои первоначальные свойства, например, самоидентификационного характера. Как замечает В. Энгельгарт, «зная все о том, что такое один, и зная, что один и один составляет два, мы все равно не знаем, что такое два, т.к. тут добавляется еще и какое-то «и» и надо знать, что привносит с собой этот элемент «и»⁸.

Отчасти сложность определения и познания интеграции можно объяснить и тем, что это понятие изначально содержит в себе некоторую дихотомию. Под интеграцией зачастую одновременно понимается и интеграционный процесс, и результат этого процесса, а также и некое целое, содержащее как процессуальные, так и

⁸ Энгельгарт В.А. Интегрализм – путь от простого к сложному в познании явлений жизни // Вопросы философии. 1970. № 11. С. 103-115.

результатирующие составляющие, и систему взаимоотношений и связей между целым и его элементами.

Интеграция в «классическом» смысле рассматривается как «...процесс или действие, имеющий своим результатом целостность, объединение, соединение, восстановление единства»⁹. Ряд авторов, придерживаясь в целом этой точки зрения, акцентируют внимание на некоторых принципиальных особенностях такого объединения: «Интеграция – это процесс движения, развития до более целостного состояния, характеризующегося не только степенью взаимосвязи составных элементов, но прежде всего, изменением свойств этих элементов»¹⁰.

Однако существует и другая позиция, согласно которой интеграцией можно называть уже готовый «продукт» сближения некоторых разрозненных элементов, и тогда интеграция приравнивается к интегрированности: «некоторый результат процесса интегрирования, состояние упорядоченного функционирования частей целого»¹¹.

И наконец, согласно третьей точке зрения, интеграция означает одновременно как процесс сближения отдельных элементов, так и результат этого процесса, систему, образовавшуюся вследствие данного слияния и обладающую совершенно новыми свойствами: «понятие, означающее связанность отдельных дифференцированных частей и функций системы, организма в целом, а также процесс, ведущий к такому состоянию, происходящий наравне и с процессами дифференциации»¹². Этот подход наиболее полно отражает реальное положение вещей: «не результат есть действенное целое, а результат вместе со своим становлением»¹³. Кроме того, именно он весьма желателен для воплощения на практике, в первую очередь в экономической сфере: сознательное разделение процесса и результата интеграции может свести на нет все усилия сторон.

Дополнительную сложность создает то, что неотъемлемой частью интеграции является противоположный процесс – дифференциация, который как противостоит интеграции, так и «подстегивает» ее, т.к., хотя и имеет противоположную направленность, по факту создает более благоприятные условия для интенсификации интеграционных процессов. Кажущийся парадокс можно разрешить, приняв во внимание то обстоятельство, что дифференциация представляет собой не только обособление и отдаление друг от друга различных элементов той или иной системы, но и повышение их мобильности, их «специализацию», уточнение и обновление ролей, что в итоге делает всю систему более эффективной: «Дифференциация связана с обретением элементами системы все большего разнообразия, мобильности, обособления, расчлененности, специализации частей на выполнении присущих им функций. Интеграция и дифференциация неотделимы, и в случае доминирования одной из сил вторая выступает либо ее предпосылкой, либо следствием, либо сопутствием»¹⁴.

На наш взгляд, интеграцию можно определить как явление, связанное с объединением в целостную систему ранее разрозненных и обособленных частей, внесением элемента согласованности и иерархичности в их деятельность, что является ответом на проходящие одновременно процессы дифференциации, обособления

⁹ Философский энциклопедический словарь. М.: ИНФРА М, 1997. С. 181.

¹⁰ Коротков Т.П. Принципы целостности. Ленинград: ЛТУ, 1968. С. 27.

¹¹ Философский энциклопедический словарь // Ильичев Л.Ф., Федосеев П.Н., Ковалев С.М., Панов В.Г. — ред. М.: Советская энциклопедия, 1983. С. 210.

¹² Большой энциклопедический словарь / под ред. Прохорова А.М. М.: БРЭ. СПб.: «Норинт». 1997. С. 317.

¹³ Гегель Г. Сочинения: в 4-х т. М.: Наука. 1959. Т. 4. С. 4.

¹⁴ Павельциг Г. Интеграция – дифференциация – прогресс // Интегративные тенденции в современном мире и социальный прогресс. под ред. М.А. Розанова. М.: Изд-во МГУ. 1989. С. 28–33.

элементов друг от друга. Одновременно это и результат такого объединения, целостная система, которая по своим свойствам превосходит сумму свойств входящих в нее элементов (которые, в свою очередь, также получают новые свойства в процессе интегрирования) и представляет собой отдельную величину, которая также может быть объединена двусторонними связями с любым из составляющих ее элементов, равно как и с внешними элементами.

Все вышесказанное можно целиком отнести и к интересующей нас межгосударственной, а также межфирменной интеграции, которая, будучи сложным процессом, вовлекающим в себя множество акторов, подчиняется общим законам интеграционных процессов.

Представители большинства теоретических школ, рассматривая межгосударственную экономическую интеграцию, толкуют ее двояко: не только как статичное состояние, но и динамический процесс постепенного сближения экономик интегрирующихся государств, снятия барьеров и роста уровня свободы экономических субъектов на всей территории нового интегрированного пространства, возникающего в результате этих процессов. «Классической» считается теория межгосударственной интеграции видного представителя неолиберального направления венгерского ученого Б. Балаши. В своих работах он так определяет экономическую интеграцию: «Рассматриваемая как процесс, она означает меры, призванные устранить дискриминацию между хозяйственными единицами, относящимися к разным государствам... Рассматриваемая в качестве состояния, она может быть представлена как отсутствие различных форм дискриминации между национальными хозяйствами»¹⁵. Он же вывел широко известную формулу поступенчатого развития интеграционных процессов, включающую в себя пять основных стадий: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз и полная экономическая интеграция.

Впоследствии ряд исследователей (и отечественные ученые сыграли в этом не последнюю роль) подвергли ревизии теорию Б. Балаши: так, общим местом стала замена стадии интеграции «полная экономическая интеграция» на «политический союз»¹⁶.

Российский исследователь В.Н. Зуев дополнил и уточнил теорию Б. Балаши в соответствии с критерием применения наднационального механизма¹⁷. К пяти ступеням интеграции, описанным Б. Балашей, он добавил еще пять параллельных ступеней, каждая из которых отражает качественно новое взаимодействие экономик. Предложенная им классификация перекликается с концепцией «негативной» (т.е. только устраняющей барьеры) и «позитивной» (т.е. создающей новые свойства) интеграции Я. Тинбергена¹⁸: например, различие между общим рынком и единым рынком В.Н. Зуев видит в том, что в первом случае происходит лишь устранение барьеров для движения факторов производства, а во втором вступает в действие наднациональный механизм, и происходит гармонизация законодательных систем регулирующих соответствующие рынки. По этому же принципу он различает зону свободной торговли и таможенный союз, общую валютную систему и валютный союз, экономический союз и полную экономическую интеграцию, военно-политический союз и федерацию.

¹⁵ Balassa B. The Theory of Economic Integration. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1961. P.304.

¹⁶ См., например, Taylor P. International Cooperation Today: the European and the Universal Pattern. London: Elek Books. 1971. P.13

¹⁷ Зуев В.Н. Наднациональный механизм как фактор развития экономической интеграции в Европейском Союзе: автореф. дис. д-ра экон. наук. М.: ИЕ РАН. 2011. 47 С.

¹⁸ Подробнее см. Tinbergen J. International Economic Integration. Amsterdam: Elsevier. 1954. P.122.

При этом автор уточняет, что интеграцию регулирующих структур с передачей ими соответствующих функций на наднациональный уровень «можно было бы назвать интеграцией структур базиса и надстройки или структурной интеграцией»¹⁹. Под базисом в данном случае понимается межфирменное взаимодействие — т.е. автор косвенно подтверждает первичный характер интеграционного взаимодействия компаний, не раскрывая его механизмов, а также способов воздействия на формальную интеграцию регулирующих структур.

Принципиально иной взгляд на природу интеграционных связей предлагает российский исследователь О.В. Буторина. Полагая, что интеграция представляет собой «модель сознательного и активного участия группы стран в процессах стратификации мира, обусловленных глобализацией»²⁰, О.В. Буторина предлагает отказаться от «экономического детерминизма» модели Б. Балаши. Единственную цель интегрирующихся государств исследователь видит в создании более «благоприятной стратегической перспективы», чем та, которую они имели без интеграции. Способы достижения этой цели могут варьироваться в зависимости от состояния участников интеграционного проекта, внешних условий и реальных возможностей. Следовательно, бессмысленно полагать, что некая схема развития (пусть даже и выраженная в максимально широких категориях, как в теории Б. Балаши) может быть признана универсальной для всех интеграционных группировок, когда-либо существовавших в мире. Не может быть однозначно решен и вопрос о взаимодействии политического и экономического факторов интеграции: роль каждого из них варьируется в зависимости от обстоятельств и задач участников интеграционного проекта.

Нельзя не признать преимущества этого подхода, среди которых основное — универсальность. Теория Б. Балаши, даже с учетом всех дополнений и пересмотров, действительно зачастую не находит подтверждения на практике. Так, пример Союзного государства России и Белоруссии показывает, что свобода передвижения рабочей силы может быть достигнута раньше других показателей: например, до возникновения полноценного таможенного союза. В свою очередь, АСЕАН до создания зоны свободной торговли в течение почти 40 лет вообще не мог считаться интеграционной группировкой по теории Б. Балаши, в то время как объективная оценка этого объединения и его заслуг в усилении позиций государств-участников на мировой арене говорила об обратном. В настоящем исследовании мы будем отталкиваться скорее от позиции О.В. Буториной, сделав акцент на роли межфирменных связей в межгосударственных интеграционных процессах.

Весьма характерный пример различий в подходах к изучению природы интеграционных процессов и роли в них корпораций представляет собой история изучения европейской интеграции в нашей стране. Известно, что ЕС был официально признан СССР только в 1988 г. Фактическое признание состоялось раньше, однако в течение первых одного-двух десятилетий существования сначала ЕОУС, а затем и ЕЭС советские ученые, занимавшиеся этой тематикой, считали ЕЭС экономическим придатком НАТО, а саму европейскую интеграцию — временным явлением, не заслуживающим глубокого анализа. Значительную роль в переломе этой ситуации сыграла известная советская исследовательница М.М. Максимова, которая в своей книге «Основные проблемы империалистической интеграции» выдвинула тезис, что основной движущей силой интеграционных процессов служат крупные компании: «С середины 50-х годов развернулся процесс приспособления монополий к новым

¹⁹ Зуев В.Н. Указ. соч.

²⁰ Буторина О.В. Понятие региональной интеграции: новые подходы // Космополис. 2005. № 3 (13). С.136-145.

условиям мирового капиталистического рынка и международной конкуренции — процесс, неразрывно связанный с дальнейшим усилением концентрации и централизации капитала... Своей международной деятельностью, направленной на захват сфер влияния, рынков сбыта, хозяйственной территории, монополии объективно способствуют интеграции отдельных национальных рынков, сближению экономической структуры различных капиталистических государств, международному переплетению отдельных отраслей и видов производств»²¹.

В этой части своих исследований М.М. Максимова приблизилась к представителям корпорационализма, которые ввели в общетеоретический контекст интеграционных исследований вопрос о роли компаний в интеграционных процессах. Они полагали, что основной «движущей силой» интеграции выступает не государство, которому отводится лишь регулирующая роль, а экономические субъекты – крупные корпорации или их объединения. Наиболее полно развили эту идею в своих работах С. Рольф²² и Ю. Росту²³, которые считали корпорации главными двигателями и бенефициарами интеграционных процессов и экономического роста. В ходе интеграции происходит сближение уровней заработной платы, процентных ставок и других условий экономической деятельности, что предоставляет компаниям большую свободу выбора и возможность оптимально использовать имеющиеся у них ресурсы и конкурентные преимущества.

М.М. Максимова одна из первых в СССР рассматривала интеграцию как объективную реальность и долгосрочное явление. Таким образом, представления об «империалистической интеграции» были сведены к марксистско-ленинским представлениям о ролях экономики и политики как базиса и надстройки соответственно. В советской науке утвердилось мнение, что базой для европейской интеграции служат экономические интересы «буржуазных монополий».

Это представление о первичности интересов бизнеса в процессах сближения и интеграции национальных экономик доминировало и при изучении отношений России и ЕС. Считалось, что несмотря на политические сложности во взаимоотношениях сторон, взаимовыгодное — пусть и асимметричное — экономическое сотрудничество может служить стабилизатором ситуации в случае ее обострения, а также «вытягивать» некоторые процессы сближения между странами при отсутствии у последних достаточной политической воли. Текущий острый политический кризис в отношениях России и ЕС показывает иное. Интеграция «снизу» оказалась подвержена куда большему влиянию со стороны политических кругов, чем представлялось до кризиса. Однако говорить о ее полной зависимости от указаний «сверху» было бы также преувеличением. Имеет смысл предположить, что корпоративная интеграция, будучи самостоятельным явлением, развивается вне прямой зависимости от политической интеграции, имея свои закономерности и стимулы развития. Аналогично, самостоятельным процессом является и политическая интеграция, которая не всегда может «подталкиваться» интеграцией «снизу». Однако, несомненно, эти два параллельных уровня интеграции не существуют изолированно, а оказывают сильное влияние на развитие друг друга.

²¹ Максимова М.М. Основные проблемы капиталистической интеграции. М.: Мысль. 1971. С. 58, 69.

²² Rolfe S. The International Corporation // Thunderbird International Business Review. 1970. Vol. № 1. P. 1-3.

²³ Rostow E. Reiew: A National Policy for the Oil Industry // The Journal of Politics. 1948. Vol. 10, № 4. P. 821-823.

Предметом настоящего исследования избраны именно межфирменные связи как самостоятельный уровень трансграничного интеграционного взаимодействия.

1.1.2. Природа и формы интеграционного взаимодействия компаний

Для выделения корпоративных связей как особого, самостоятельного уровня экономической интеграции вне привязки к государственным границам принципиален вопрос о сущности корпоративной интеграции. В этом контексте особый интерес представляют труды российских и зарубежных авторов, занимающихся анализом экономических взаимоотношений России и ЕС, а также корпоративной интеграции и вопросов взаимодействия бизнеса и власти.

Среди российских исследователей явление корпоративной интеграции получило освещение и теоретическое развитие в трудах Е.Ю. Винокурова²⁴, А.В. Кузнецова²⁵, А.М. Либмана, Б.А. Хейфеца²⁶. В целом в научном дискурсе это понятие используется редко, т.к. практика анализа процессов региональной интеграции на корпоративном уровне не получила широкого распространения в исследовательской среде. Большой интерес представляют работы А.С. Булатова, посвященные особенностям и географии экспорта капитала из России²⁷.

Корпоративная интеграция в понимании упомянутых выше западных представителей корпорационализма (С. Рольф, Ю. Росту) представляет собой комплекс внутрифирменных трансграничных связей и операций, происходящих в рамках транснациональных корпораций.

Однако на наш взгляд, такая трактовка корпоративной интеграции, сводящая ее только к процессам, происходящим в рамках фирмы, слишком узка и не отражает реального спектра форм и возможностей, возникающих при взаимодействии компаний из двух стран. Вероятно, даже в узком смысле термин «корпоративная интеграция» целесообразно использовать в значении как внутри- так и межфирменных связей, возникающих в пределах рассматриваемого региона в различных формах: устойчивых торговых отношений, не переходящих в институционально оформленные структуры, научно-производственной кооперации с созданными для этих целей совместными структурами, совместных предприятий (СП) более широкого профиля или же в форме непосредственно слияний и поглощений, приводящих к возникновению транснациональных бизнес-единиц. Вышеперечисленные формы сотрудничества оказывают реальное влияние на экономические отношения соответствующих сторон, являются теми самыми содержательными элементами этих отношений, ради которых и создаются интеграционные группировки, разрабатываются и заключаются на государственном уровне торговые и инвестиционные соглашения.

Российские ученые Е.Ю. Винокуров и А.М. Либман относят к «интеграции снизу» торговые связи, инвестиционное взаимодействие и миграционные потоки²⁸. Такое понимание процесса корпоративной интеграции на макроуровне представляет

²⁴ Винокуров Е.Ю., Либман А.М. Евразийская континентальная интеграция. СПб.: Центр интеграционных исследований. 2012.

²⁵ Кузнецов А.В. Трансграничная корпоративная интеграция в Балтийском регионе // Балтийский регион. 2012. № 1. С. 17-26.

²⁶ Хейфец Б.А., Либман А.М. Корпоративная интеграция: альтернатива для постсоветского пространства. М.: ЛКИ, 2008.

²⁷ Российская модель экспорта капитала // Под ред. А.С. Булатова. МГИМО (У) МИД России, Каф. мировой экономики. М.: МГИМО-Университет. 2014.

²⁸ Винокуров Е.Ю., Либман А.М. Евразийская континентальная интеграция. СПб.: Центр интеграционных исследований. 2012. С. 41-58.

большой интерес, однако требует дополнения в виде анализа процессов, происходящих на уровне непосредственно межфирменного взаимодействия.

Принципиален вопрос о различии между обычным корпоративным взаимодействием и интеграционными процессами в корпоративных отношениях. Ю.В. Шишков, рассматривая подробно этот вопрос на макроуровне, не дает в итоге четкого определения границы «обычного» и «интеграционного взаимодействия». По его мнению, «грань, отделяющая интеграцию от более низких стадий интернационализации, а интеграционный комплекс – от остальной совокупности мирохозяйственных связей, проходит там, где производственно-техническая, экономическая и политико-правовая взаимозависимость национальных хозяйств переходит во взаимопроникновение и переплетение национальных процессов воспроизводства»²⁹. Большинство авторов выделяет в качестве необходимых предпосылок интеграции высокий уровень развития промышленности интегрирующихся государств, а также рыночный тип хозяйствования³⁰. При этом отмечается, что о реальном интеграционном процессе можно говорить, если он достиг определенного масштаба и охватил основные отрасли, определяющие характер экономик интегрирующихся стран.

Учитывая приведенные здесь, очевидно, резонные соображения авторов, а также упомянутые выше особенности интегративных структур (в частности, наличие общего, качества которого превосходят сумму качеств составляющих), выделим следующие признаки, свидетельствующие о наличии интеграционной составляющей во взаимодействии бизнес-структур двух и более стран:

- в процессе взаимодействия, вне зависимости от его формы, происходит перенос принятых в одной стране практик и форматов ведения бизнеса в другую страну. ТНК передают свои приемы и нормы ведения дел разными способами: через непосредственную работу в стране, через своих контрагентов – резидентов страны-реципиента или через бывших сотрудников ТНК, которые переходят на работу в отечественные компании. Это отражается как на поведении бизнес-субъектов, так и на деловом климате страны в целом. Зачастую происходит сближение законодательных и регулятивных норм, технических, санитарных и фитосанитарных стандартов;

- имеет место универсальный охват компаний, вовлеченных во взаимодействие: должны быть представлены практически все отрасли экономик сторон; большинство регионов, а также разнообразные формы и масштабы самих бизнес-единиц (как крупный, так и средний и мелкий бизнес);

- происходит участие компаний обеих сторон в выстраивании производственных цепочек друг друга (зачастую эти производственные цепочки расположены на территории разных государств);

- компании обеих сторон должны иметь возможность эффективно лоббировать свои интересы в правящих кругах друг друга;

- появляются совместные проекты компаний двух сторон на территории третьих стран;

²⁹ Шишков Ю.В. Формирование интеграционного комплекса в Западной Европе: тенденции и противоречия. М.: Наука, 1979. С. 13-14.

³⁰ См., например, Борко Ю.А., Буторина О.В. От Европейского Союза — к Соединенным Штатам Европы? // Европейский союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития. Под ред. Ю. Борко, О. Буториной. М.: 2001. С. 430–462.

- развивается корпоративная миграция: переезды компаний со всем штатом сотрудников, перерегистрация головных офисов, миграция рабочей силы, вызванная корпоративными решениями.

Миграция трудовых ресурсов представляет собой особый случай, будучи одновременно как причиной и/или следствием целенаправленной государственной политики (или политики на уровне региональных властей), так и причиной возникновения трансграничных бизнес-сетей, а также следствием определенных решений корпоративных субъектов, реализация которых требует значительных кадровых вливаний.

Характерно, что речь здесь идет о процессах, в которых участвуют акторы разных уровней и природы. Например, в инвестиционное и торговое сотрудничество вовлечены, в первую очередь, бизнес-единицы и их сети, которые, тем не менее, регулярно взаимодействуют с властными структурами по вопросам экспортных и импортных пошлин, стандартов, лицензий, налогов и т.д. Такое переплетение «базисного» уровня межфирменного взаимодействия и соответствующей реакции национальных правительств и наднациональных органов и дает основания говорить о возникновении нового качества деловой среды между рассматриваемыми сторонами.

Важен вопрос соотношения терминов «корпоративная интеграция» и «интеграционное взаимодействие компаний», используемых в настоящей работе. В соответствии с приведенным выше положением о дихотомии процесса и результата в рамках понятия интеграции мы разделим рассматриваемые понятия по этому принципу. Корпоративная интеграция в этом случае представляет собой свершившийся факт, результат происходившего ранее и продолжающего идти параллельно процесса интегративного взаимодействия компаний. Последний характеризуется лишь задатками тех присущих корпоративной интеграции особенностей, о которых говорилось выше.

Этапы корпоративной интеграции можно определить по аналогии со степенями межгосударственной экономической интеграции Б. Балаши. В случае с компаниями первой ступенью будет торговое взаимодействие, когда компании, участвующие в экспортно-импортных операциях, вынуждены подстраиваться под технические требования, стандарты и нормативы страны-импортера, что позволяет добиться появления нового качества отношений, превышающего сумму усилий партнеров по отдельности. Следующий этап – выход компании на рынок другой страны через осуществление прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В этом случае эффект сближения распространяется не только на взаимодействующие компании, но и на бизнес-среду соответствующей отрасли принимающего государства в целом (особенно если речь идет о крупных инвестициях или массовом характере осуществления ПИИ средними и малыми предприятиями). Начиная с этого уровня неизменным спутником и признаком корпоративной интеграции становятся миграции рабочей силы в рамках компаний и их групп. Третий уровень интеграционного взаимодействия фирм — совместные проекты, изначально задуманные и рассчитанные с учетом синергетического эффекта от взаимодействия с партнером из другой страны. В их число входят стратегические альянсы и их различные формы реализации (совместные предприятия, участие в капитале, различные виды нефинансовой кооперации: технологической, производственной, маркетинговой). Основные этапы корпоративной интеграции и их содержание представлены в Таблице 1³¹.

³¹ Рассматривая этапы корпоративной интеграции, необходимо помнить, что, как и в случае с межгосударственной интеграцией, очередность прохождения этапов определяется каждым

Таблица 1. Этапы корпоративной интеграции

Этап	Характеристики	Дополнительные элементы
Торговое взаимодействие	Интеграция минимальна. Возможно создание и/или использование трейдерских компаний в странах-импортерах. Необходимость подстраиваться под технические и санитарные стандарты страны-импортера.	
Прямые инвестиции	Привнесение некоторых деловых практик в бизнес-среду принимающей стороны. Возможно сближение законодательных норм.	Участие в цепочках добавленной стоимости друг друга Корпоративные миграции
Совместные проекты	Использование синергии взаимодействия, взаимодополнение партнеров.	
<i>*В т.ч. на территории третьих стран</i>		Лоббирование партнерами интересов друг друга в правительствах своих стран

Источник: составлено автором

Исходя из представленных параметров интеграционного взаимодействия фирм, можно исключить из поля зрения те формы сотрудничества, которые не приводят к новому качеству взаимоотношений, а значит, не могут быть отнесены к проявлениям корпоративной интеграции:

- проекты приграничного сотрудничества, реализуемые не по инициативе бизнеса,

- устойчивая практика обмена товаров одной отрасли на продукцию другой (например, сырья на продукцию машиностроения),

- участие во взаимодействии только ограниченного числа крупнейших компаний (к тому же нередко полностью или частично контролируемых государством).

Говоря о мотивах, которыми руководствуются фирмы, используя различные формы интеграционных связей с корпоративными субъектами на территории других государств, исследователи выделяют следующие аспекты:

- финансовые выгоды, получаемые в результате более выгодных условий страхования и диверсификации рисков;³²

- улучшение качества менеджмента в результате применения уникальных компетенций сотрудников каждой из интегрирующихся фирм в новых условиях, а также в результате замены наименее эффективных менеджеров;³³

конкретным случаем и не является строго детерминированной. Каждый из представленных этапов, скорее, представляет собой определенную форму корпоративной интеграции, которая отличается от других по глубине интеграционного процесса между компаниями и экономиками в целом, однако эти формы не имеют прямой зависимости одна от другой.

³² Seth A. Value Creation in Acquisitions: a Re-examination of Performance Issues//Strategic Management Journal. 1990. №11. P. 99–115.

³³ Davis F., Stout K. Organization Theory and the Market for Corporate Control: a Dynamic Analysis of the Characteristics of Large Takeover Targets//Administrative Science Quarterly. 1992. № 37. P. 605-633.

- повышение стабильности и минимизация рисков, связанных с изменениями на рынке и в уровне платежеспособности клиентов;³⁴
- рост рыночных возможностей в результате увеличения ассортимента конечных продуктов, возможностей выхода на рынок и специфических ноу-хау;³⁵
- экономия на операционных и административных издержках, а также выгоды от эффекта масштаба.³⁶

Разумеется, выгоды эти не являются абсолютными и дают о себе знать далеко не всех случаях интеграции бизнес-субъектов из разных государств.

Если говорить о слияниях и поглощениях как одном из видов корпоративной интеграции, то среди авторов классических трудов по этой теме нет консенсуса относительно того, влияют ли процессы транснациональных слияний и поглощений на показатели компаний, и если да, то в какую сторону. Так, ряд авторов, таких как Р. Кинг³⁷ и К. Датта,³⁸ полагают, что процесс корпоративной интеграции в принципе слабо отражается на эффективности бизнеса, и если влияние и есть, то в подавляющем большинстве случаев не положительное. В свою очередь, М. Любаткин,³⁹ А. Сет,⁴⁰ С. Шаттерье⁴¹ и другие делают вывод, что корпоративная интеграция все же способна помочь бизнесу улучшить свои показатели и является эффективным инструментом снижения издержек. Необходимо помнить, что решения фирм о выходе на новые рынки зависит от общей ситуации в отрасли: в более благоприятные периоды и на фоне повышенного спроса на продукцию количество межфирменных сделок возрастает⁴².

Выбор формы экспансии на зарубежные рынки зависит, помимо всего прочего, от отрасли, в которой занята компания. Так, представители наиболее высокотехнологичных отраслей чаще предпочитают экспорт или производственную кооперацию прямому инвестированию, а капиталоемкие предприятия одинаково интенсивно осуществляют торговую и инвестиционную экспансию⁴³.

1.1.3. Соотношение формальной и корпоративной интеграции

Если предположить, что фирма готова к интеграции, и ее объективные показатели говорят о том, что взаимодействие с иностранным партнером может помочь ей улучшить свои конкурентные преимущества⁴⁴, важнейшим вопросом становится выбор региона дальнейшей деятельности, подходящего партнера, а также формы сотрудничества.

³⁴ Chatterjee S. Types of Synergy and Economic Value: the Impact of Acquisitions on Merging and Rival Firms//Strategic Management Journal. 1986. №7. P. 119-140.

³⁵ Hitt A., Keats W., De Marie M. Navigating in the New Competitive Landscape: Building Strategic Flexibility and Competitive Advantage in 21st Century//Academic of Management Executive. 1998. №12. P. 22-42.

³⁶ Lloyd B. Economies of Scale: Primer//Merges and Aquisitions. 1976. №10. P.4-14.

³⁷ King R., Dalton R., Daily M., Covin G. Meta-Analysis of Post-Acquisition Performance: Indications and Unidentified Moderators//Strategic Management Journal. 2004. Vol.25. №2. P.187-200.

³⁸ Datta K., Pinches E., Narayanan K. Factors Influencing Wealth Creation from Merges and Acquisitions: a Meta-Analysis//Strategic Management Journal. 1992. №13. P. 67-84.

³⁹ Lubatkin M. Mergers and the Peformance of the Acquiruing Firm//Academy of Management Review. 1983. №8. P. 218-225.

⁴⁰ Seth A. Указ.соч.

⁴¹ Chatterjee S. Указ. соч.

⁴² Maksimovic V., Philips G. The Market for Corporate Assets: Who Engages in Mergers and Asset Sales and Are There Efficiency Gains? // Journal of Finance. 2001. №56. P. 2019–2065.

⁴³ Caves R. Multinational Enterprise and Economic Analysis. New York: Cambridge University Press, 1996. P. 31-32.

⁴⁴ Porter M. From Competitive Advantage to Competitive Strategy//Harvard Business Review. 1987. №65, 3. P. 45-59.

Компания выбирает регион для дальнейшей экспансии, руководствуясь стремлением использовать как свои собственные преимущества, так и выгоды, предоставляемые страной-объектом экспансии. В частности, понесенные в этом случае транзакционные издержки, связанные с транспортировкой, обучением персонала, приспособлением к местным условиям, законам и т.д., должны как минимум не превышать местные преимущества. Таким образом, по мере увеличения географической и культурной дистанции между странами издержки адаптации возрастают.

К этому выводу пришли представители так называемой Уппсальской школы интернационализации, изучавшие особенности географической экспансии шведских фирм. Согласно результатам их исследований,⁴⁵ фирма всегда начинает расширять свое присутствие на зарубежных рынках с тех стран и регионов, чья экономическая система, принятая практика корпоративного управления, законодательная и культурная среда наиболее близки стране происхождения компании. Это позволяет экономить на транзакционных издержках и одновременно получать выгоды от локальных преимуществ, а также набираться опыта для дальнейшей экспансии. Перенос деятельности в регионы, более отдаленные культурно и географически, начинается только после того, как накоплен необходимый опыт и капитал.

В этом отношении сравнительно полное теоретическое обоснование географической экспансии ТНК дает эклектическая парадигма Дж. Даннинга, или так называемая OLI-парадигма. Суть ее состоит в том, что компания выбирает рынок той или иной страны для осуществления ПИИ только в том случае, если при выходе на него она получает три вида преимуществ: преимущества владения (Ownership), локализации (Localization) и интернализации (Internalization).⁴⁶ Первые означают, что компания обладает некими преимуществами (факторами производства, техническими и организационными ноу-хау и проч.), которых нет у местных компаний. Это позволяет вести успешную торговлю своей продукцией на данном рынке. Под преимуществами локализации имеется в виду, что местные условия позволяют компании работать более эффективно, чем у себя на родине, и получать большую выгоду при сравнимых издержках. В этом случае она выходит на местный рынок через компании, уже работающие здесь (например, путем продажи франшизы). И наконец, преимущества интернализации означают, что фирме предпочтительнее приходить на данный рынок самой, т.е. совершать прямые инвестиции, а не действовать через местные компании.

Таким образом, имеет смысл говорить о рынках, являющихся «естественными» для каждой конкретной ТНК (в зависимости от ее сферы деятельности, опыта менеджмента и многих других факторов). В любом случае, это относительно близкий в культурном, географическом, а зачастую и языковом отношении регион, работа на котором предоставляет фирме дополнительные конкурентные преимущества. Более того, по мере накопления опыта работы в данном регионе преимущества эти только увеличиваются.

Данные теоретические выводы подтверждаются и на практике: А. Рагман в своем исследовании⁴⁷ утверждает, что около 72% оборота пятисот крупнейших корпораций мира приходится на рынки стран их региона. Что интересно, эта тенденция отчетливо прослеживается в поведении крупных корпораций, которые,

⁴⁵ 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*. 1997. №8. P. 23-32.

⁴⁶ Dunning J.H. *Multinationals, Technology and Competitiveness*. London: Unwin Hyman Ltd. 1988 P. 60.

⁴⁷ Rugman A. Regional Strategy and the Demise of Globalization//*Journal of International Management*. 2003. Vol.9. №4. P. 409-417.

казалось бы, имеют все возможности развивать свою экспансию и в значительно удаленных во всех отношениях регионах. Тем не менее российские ученые Б.А. Хейфец и А.М. Либман в своей работе «Корпоративная интеграция: альтернатива для постсоветского пространства» привели данные о том, что в 2004 г. доля внутрирегионального (европейского оборота) 30 компаний, входящих в ведущий биржевой индекс Германии DAX, составляла 65%, а доля активов – 75%.⁴⁸

Ярким примером переплетения формальной и неформальной интеграции и их взаимного стимулирования является вступление стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в Европейский союз в середине 2000-х гг.

Этому предшествовало весьма интенсивное сближение как отдельных корпораций стран Западной и Восточной Европы, так и в целом структур их рынков. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) еще в 1999 г. в своем отчете отметил «быстрое и значительное» переориентирование структуры торговли стран ЦВЕ на рынок Западной Европы⁴⁹. Например, доля ЕС в экспорте Эстонии уже в конце 90-х гг. была равна аналогичному показателю в Греции, а доля импорта товаров из ЕС в Венгрию и Чехию была такой же, как во Франции⁵⁰.

Интересно наблюдение датского ученого Й. Лоренцена относительно переплетения экономик Западной и Восточной Европы накануне расширения ЕС: «ЕС стал центром для экономики стран ЦВЕ, в первую очередь для их автомобильной, машиностроительной и телекоммуникационной отраслей. В этих, как и в большинстве других секторов, торговля составляющими росла гораздо более высокими темпами, чем торговля промышленной продукцией в целом. Следовательно, можно предположить, что западные фирмы используют восточные в качестве поставщиков компонентов, а также сборщиков окончательной продукции. В результате в ЦВЕ сформировалась конкурентоспособная на международном рынке автомобильная промышленность (в Чехии, Польше, Словакии и Словении), а также появляется IT-индустрия (в Эстонии и Венгрии)»⁵¹.

Решения государств относительно участия в углублении интеграции в очень высокой степени связаны с действиями частных структур и с конкуренцией государств за привлечение их ресурсов на свою территорию. Что касается стран ЦВЕ, то эмпирические данные показывают несомненное улучшение таких показателей, как эффективность, производительность, рентабельность, экспортоориентированность, качество производимой продукции и проч. в результате фактической экономической интеграции со странами Западной Европы⁵². Сложнее определить степень интенсивности таких явлений, как трансфер технологий и ноу-хау, технологические изменения и передача компетенций. Однако очевидно, что и эти процессы имели место и способствовали повышению уровня технических возможностей местных компаний, о чем свидетельствует рост экспорта наукоемкой продукции из стран ЦВЕ в развитые страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)⁵³.

⁴⁸ Хейфец Б.А., Либман А.М. Корпоративная интеграция: альтернатива для постсоветского пространства. – М.: ЛКИ, 2008. С.9-10

⁴⁹ EBRD. 1999. Transition Report 1999. London: European Bank for Reconstruction and Development.

⁵⁰ Jarko F., Wörgötter A., Wörz J. East-West Trade: 10 Years After//Bank Austria East-West Report 1999. №3. P.18-21.

⁵¹ Lorentzen J. Business integration and the European Union Enlargement Background paper for «The Other Europe: Market Opportunity & Political Risk in Central Europe»//Center for Global Competitiveness, North Carolina State University. Raleigh: 23-26 March 2000. P. 4.

⁵² Eichengreen B., Kohl R. The External Sector and Development in Eastern Europe: the Determinants of Differential Performance//Journal of International Relations and Development. 1998. №1-2. P. 20-45.

⁵³ EBRD. 1999. Transition Report 1999, Chart 9.1.1. London: European Bank for Reconstruction and Development.

Если рассматривать отраслевой срез результатов корпоративной интеграции в регионе ЦВЕ, то можно заметить, что наибольшую выгоду получили те отрасли, которые интегрировались более полно, т.е. в рамках которых происходило описанное выше разделение этапов производства между разными странами и выстраивание производственных цепочек с учетом возможностей и особенностей разных групп стран⁵⁴.

Более развитые страны Западной Европы также не остались в убытке от развития такого сотрудничества. Так, благодаря снижению издержек на производство продукция обувной промышленности европейских стран стала вытеснять конкурентов из Азии, Северной Африки и Латинской Америки. В таких секторах как автомобилестроение, телекоммуникации и производство офисного оборудования американским и китайским фирмам стало сложнее конкурировать с европейскими как в самой Европе, так и в других регионах мира.

Как отмечали в конце 1990-х гг. сами представители западноевропейского бизнеса, созданные ими в странах ЦВЕ производственные сети помогали им успешнее бороться с конкурентами не только в своем регионе, но и по всему миру⁵⁵. Происходило это за счет усиления специализации предприятий, более полного использования имеющихся компетенций и мощностей и более совершенного распределения выполняемых работ между предприятиями одной производственной цепи.

Корпоративная интеграция охватывает очень широкий круг акторов, каждый из которых имеет свои интересы в этом взаимодействии, но, тем не менее, все они одинаково способствуют, в конечном счете, экономическому сближению государств (или регионов, или групп государств), которые они представляют. Происходит тесное взаимное переплетение экономик, проникающее очень глубоко и оказывающее реальное воздействие на поведение и интересы хозяйствующих субъектов. Это обстоятельство, в свою очередь, предъявляет определенные требования к формальной интеграции, осуществляемой на более высоком уровне и менее «осязаемой», но зачастую необходимой для дальнейшего успешного развития такого рода взаимовыгодных связей.

Если между государствами есть признаки «позитивной интеграции», т.е. они ведут активную совместную законодательную работу (с привлечением наднациональных органов), то их экономическая политика зачастую достаточно сильно гармонизирована, что в принципе решает проблему различия формальных институциональных сред. В случае же «негативной интеграции» – отсутствия общих законодательных норм в экономической области (а именно таких случаев – подавляющее большинство) – возникает конкуренция юрисдикций. Страны соперничают за возможность привлечения бизнеса, а соответственно, и факторов производства, и предпринимательского ресурса под свою юрисдикцию.

Конкуренция юрисдикций, ослабляя возможности государств по контролю над действиями бизнеса, вынуждает их переходить от «негативной» к «позитивной» интеграции, создавать наднациональные структуры, полномочия которых распространяются на территории сразу нескольких государств, целых «функциональных регионов». По мнению британского ученого М. Угура⁵⁶, этот момент

⁵⁴ Lorentzen J. Указ.соч. с.4

⁵⁵ The East-West Win-Win Business Experience [Electronic resource]//European Round Table. November 1998. URL: <http://www.ert.eu/sites/default/files/1998%20-%20The%20East-West%20Win-Win%20Business%20Experience.pdf>

⁵⁶ Ugur M. (Re)theorising European Integration under Globalisation: a Political Economy Approach//European Political Economy Review. 2004. Vol.2. №1. P. 74-103.

сыграл немаловажную роль и в создании Европейского союза: государства стремились преодолеть негативные последствия роста конкуренции при проведении экономической политики, возникшей вследствие значительно возросшей трансграничной активности европейских компаний⁵⁷.

С появлением наднациональных органов усиливается и конкуренция за доступ к рычагам принятия решений на наднациональном уровне, т.е. в области международного лоббизма. Именно этот институт позволяет корпорациям регулировать интенсивность межгосударственной интеграции в том направлении, которое представляется им на данный момент наиболее выгодным (а это может быть любой вариант, от полной унификации законодательства до максимизации различий, которая зачастую также бывает на руку крупным транснациональным корпорациям).

Таким образом, зачастую успех строительства той или иной интеграционной группировки зависит не столько от политической воли государственных деятелей, не столько от интересов и позиции рядовых граждан, сколько от соотношения сил и интересов различных бизнес-групп, противостоящих интеграционному проекту или поддерживающих его.

⁵⁷ Здесь и далее в настоящей работе определение «европейский» будет использоваться в качестве синонима «происходящий из страны-члена ЕС»

1.2. Объективные предпосылки и созданные институты корпоративных связей России и ЕС

Тема взаимоотношений России и ЕС, их правовой, экономической, географической и культурной базы широко освещена в русскоязычной научной литературе. Большой интерес представляют работы О.В. Буториной⁵⁸, В.П. Гутника⁵⁹, Н.Ю. Кавешникова⁶⁰, М.В. Стрежневой⁶¹, Б.Г. Шемятенкова⁶², М.Л. Энтина⁶³ и других.

Среди зарубежных исследователей, занимающихся проблемами взаимоотношений России и ЕС, можно отметить работы К. Калотая⁶⁴ (инвестиционное сотрудничество), Р. Драгневой и К. Волжук⁶⁵ (проблемы взаимодействия России, ЕС и ЕАЭС), М. Билгина⁶⁶, Р. Дикеля и К. Вестфал⁶⁷, К. Куземко⁶⁸, А. Шмидт-Фельцман⁶⁹ (тема энергетического сотрудничества России и ЕС). Вопрос асимметричной взаимозависимости экономик России и ЕС затрагивали в своих работах Дж. Хьюджес⁷⁰, О. Харсем⁷¹ и др.

Несмотря на значительные различия в политической, экономической и социальной жизни, а также многочисленные барьеры политического, таможенного, визового характера, Россия и ЕС являются объективно необходимыми друг другу партнерами, как в экономической, так и в политической и прочих сферах.

Попытки частичной интеграции «сверху» предпринимались в период 2000-х – начала 2010-х гг., когда были подписаны документы о построении четырех «общих

⁵⁸ Буторина О.В. ЕС и Россия: партнерство без стратегии [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. Апрель 2013. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1763#top

⁵⁹ Гутник В.П. Балтийский регион как полюс экономической интеграции Северо-Запада Российской Федерации и Европейского Союза. – Калининград: РГУ им. И.Канта. 2006.

⁶⁰ Кавешников Н.Ю. Экономический фундамент отношений между Россией и ЕС пока недостаточно крепок [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. Май 2013. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1791#top

⁶¹ Стрежнева М.В. Евразийская интеграция в контексте партнерства России и ЕС [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. Март 2013. URL: http://russiancouncil.ru/inner/index.php?id_4=1546#top-content

⁶² Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. – М.: Международные отношения. 2003.

⁶³ Энтин М.Л. В поисках партнерских отношений III: Россия и Европейский Союз в 2008-2009 годах. – М.: Зебра Е. 2010.

⁶⁴ Kalotay K. The impact of the new ruble crisis on Russian FDI // Baltic Rim Economies – Bimonthly Economic Review. 2015. № 1. P. 31–32.

⁶⁵ Dragneva R., Volzhuk K. Russia, the Eurasian Customs Union and the EU: Cooperation, Stagnation or Rivalry? [Electronic resource] // Chatham House. Briefing paper. August 2012. URL: https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/public/Research/Russia%20and%20Eurasia/0812bp_dragnevawolczuk.pdf

⁶⁶ Bilgin M. Energy security and Russia's gas strategy: The symbiotic relationship between the state and firms // Communist and post-communist studies. 2011. № 44. P. 119-127.

⁶⁷ Dickel R., Westphal K. EU-Russia gas relations. How to manage new uncertainties and imbalances [Electronic resource] // SWP Comments. April 2012. URL: http://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/comments/2012C12_Dickel_wep.pdf

⁶⁸ Kuzemko C. Ideas, power and change: explaining EU–Russia energy relations // Journal of European Public Policy. 2014. № 21:1. P. 58-75.

⁶⁹ Schmidt-Felzmann A. EU Member states' energy relations with Russia: conflicting approaches to securing natural gas supplies // Geopolitics. 2011. Vol. 16 № 3. P. 574-599.

⁷⁰ Hughes J. EU relations with Russia: partnership or asymmetric interdependency? [Electronic resource] // LSE research online. 2006. URL: <http://eprints.lse.ac.uk/651/1/Hughes.EU-Russia.2006.pdf>

⁷¹ Harsem Ø. The political consequences of resource dependence – how natural gas export can affect policy outcomes: a quantitative analysis // Journal of contemporary european research. 2012. Vol. 8 № 1. P. 128-144.

пространств», в частности, Общего экономического пространства. На официальном уровне подчеркивалось, что «Россия и ЕС ... обладают ... существенным взаимным интересом в дальнейшей экономической интеграции»⁷².

Мы рассмотрим форматы сотрудничества, документы и институты, успешно функционировавшие в период перед острой фазой политического кризиса в отношениях сторон, вызванного событиями на Украине. Одновременно это позволяет в данной главе абстрагироваться от анализа пока лишь потенциала институционального оформления взаимоотношений ЕС с формирующимся в настоящее время с участием России Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС).

Институциональная основа сотрудничества особенно важна для деловых кругов, представители которых видят объективные перспективы и возможности, которые может предложить другой каждая из сторон, однако не всегда могут эти возможности использовать.

1.2.1. Объективные предпосылки развития экономических связей России и ЕС

Фундаментальной предпосылкой к успешному росту корпоративных связей является, согласно ряду теорий интернационализации фирмы⁷³, географическая и цивилизационная близость государств. В отношении России и ЕС ситуация не столь однозначна как, скажем, в случае Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана (даже с учетом его нынешнего расширения в формате ЕАЭС на другие страны СНГ). Так, В.Г. Шемятенков указывает на ряд фундаментальных различий в менталитете российском и европейском⁷⁴. Однако вряд ли кто-то возьмется оспаривать принадлежность русских к семье европейских народов, географическое соседство России и ЕС и «огромную взаимозависимость и взаимозаинтересованность ЕС и России в таких сферах как нефть, газ, наукоемкие товары, экология, климат, военная безопасность, культура, туризм»⁷⁵.

Если рассматривать ситуацию с точки зрения Уппсальской школы, разработавшей теорию интернационализации фирмы, которая упоминалась в предыдущем параграфе, Россия является для компаний стран-членов ЕС одним из первых кандидатов на роль места локализации определенных звеньев производственных цепочек.

Во-первых, несмотря на наличие определенных стереотипов в отношении друг друга⁷⁶, между Россией и странами ЕС все же имеется достаточно географических и цивилизационных точек соприкосновения (по сравнению, например, с ситуацией, когда компаниям из ЕС приходится иметь дело с представителями Китая или стран Юго-Восточной Азии), которые позволяют бизнесменам из Европы и России понять обоюдные намерения и цели гораздо быстрее и легче. Ситуацию упрощает и то, что два десятилетия, прошедшие с начала построения взаимоотношений между Россией

⁷² Концепция общего европейского экономического пространства (ОЕЭП) (Приложение I), Италия, Рим, 6 ноября 2003 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт МИД России. Ноябрь 2003.

URL: <http://archive.mid.ru/bdomp/ns-dos.nsf/162979df2beb9880432569e70041fd1e/432569d800223f3443256ddc0046e815!OpenDocument>

⁷³ Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика. 1999. С. 25-39.

⁷⁴ См. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. М.: Международные отношения. 2003. С. 352-360.

⁷⁵ Шмелев Н.П., Федоров В.П. Евросоюз – Россия: мера сотрудничества. М.: Ин-т Европы РАН: Рус. Сувенир. 2012. С. 50.

⁷⁶ См. Энтин М.Л. Отношения между Россией и ЕС: вчера, сегодня, завтра [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Вся Европа». 2007. № 8 (14). URL: <http://www.alleuropa.ru/otnosheniya-mezhdu-rossiey-i-es-vchera-segodnya-zavtra>

и ЕС – солидный срок для развития коммуникационных технологий, которое шло в эти годы особенно быстрыми темпами и позволило качественно изменить среду бизнес-коммуникаций, сделать ее более однородной и прозрачной⁷⁷. Это, несомненно, уменьшило значение казавшихся ранее сложно преодолимыми культурных противоречий.

Во-вторых, накопленный европейскими компаниями за этот период опыт общения с представителями бизнеса постсоциалистических и постсоветских стран, вошедших в состав ЕС, позволяет им чувствовать себя гораздо более уверенно и в общении с российскими партнерами. Следующим шагом, согласно теории шведских ученых, должны стать страны несколько более отдаленные культурно и географически, однако предлагающие большие возможности, и при работе в которых можно использовать накопленный на предыдущем этапе опыт. В рассматриваемый период 2000-х – начала 2010-х гг. динамично растущий российский рынок мог представить широкие возможности для европейских бизнесменов. На этом фоне их проникновение на российский рынок и активное сотрудничество с местными компаниями выглядело логичным шагом на данном этапе.

С точки зрения российского бизнеса ситуация похожая. Он уже достаточно эффективно прошел «школу интернационализации» на постсоветском пространстве, которое, несомненно, представляет собой для него зону первоочередного интереса в силу давно сложившихся устойчивых хозяйственных, человеческих, языковых, культурных связей со странами данного региона⁷⁸. Теперь накопленный опыт позволяет ему решать более сложные задачи по выходу на следующий этап сближения с более непростым во взаимодействии, но и гораздо более перспективным партнером.

Максимально возможное устранение барьеров между рынками выгодно как для европейских, так и для российских производителей. Это увеличивает возможности выигрыша от эффекта масштаба и массового производства, формирования оптимальных производственных цепочек, более эффективного использования рабочей силы – с одной стороны, и обеспечения более гибкого и разнообразного спроса на услуги – с другой.

Экономики России и ЕС во многом дополняют друг друга. В научных исследованиях, публицистических статьях, выступлениях экспертов и политиков не раз упоминалось, что ресурсный потенциал России с ее углеводородами, прочими полезными ископаемыми, а также значительным человеческим потенциалом сейчас является тем звеном, без которого экономика Европы существовать и развиваться не может⁷⁹. Некоторые западные исследователи сравнивают энергетические рынки России и ЕС с «сообщающимися сосудами»⁸⁰. В свою очередь, ЕС способен предложить столь необходимые России для модернизации экономики и отхода от сырьевого, экстенсивного пути развития технологии, инвестиции, в том числе так называемые «длинные деньги» (напомним, описываемая ситуация относится

⁷⁷ Подробнее см. *Шишков Ю.В.* Мировоззственный механизм: движение к глобализации // *Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет.* Под ред. И.С. Королева. М.: Юрист. 2003. С. 30-42.

⁷⁸ См. *Кузнецов А.В.* Прямые иностранные инвестиции: «эффект соседства» // *МЭиМО.* 2008. №9. С. 40-47.

⁷⁹ Выступление Министра иностранных дел России С.В. Лаврова в ходе встречи с представителями Ассоциации европейского бизнеса в Российской Федерации, Москва, 8 октября 2012 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства иностранных дел России.

URL: http://www.mid.ru/brp_4.nsf/0/B7031E0E3D67ED8544257A91005890E6

⁸⁰ *Dickel R., Westphal K.* EU-Russia gas relations. How to manage new uncertainties and imbalances [Electronic resource] // *SWP Comments.* April 2012.

URL: http://www.swpberlin.org/fileadmin/contents/products/comments/2012C12_Dickel_wep.pdf

к предкризисному периоду), дополнительные возможности страхования рисков, помощь в реализации масштабных технически сложных инфраструктурных проектов и проч. Так, многие предприятия, на плечи которых сегодня ложится реализация «программы импортозамещения», связанной с охлаждением отношений России с Западом, были созданы инвесторами из ЕС или при их непосредственном участии.

1.2.2. Институциональная основа экономического взаимодействия России и ЕС

Между Россией и ЕС на данный момент выстроена определенная система соглашений, институтов, проектов, в рамках которых выстраиваются двусторонние экономические связи и регламентируются взаимоотношения бизнеса обеих сторон⁸¹.

Здесь необходимо учитывать весьма важный момент: ЕС сам по себе не является полноценным государством с полным набором полномочий по принятию решений во внешнеэкономической сфере. Интересы государств, входящих в союз, далеко не всегда совпадают друг с другом и с общими целями. Поэтому отношения ЕС с любым внешним партнером, в том числе и с Россией, всегда характеризуются некоторой двойственностью. С одной стороны, диалог со всей интеграционной группировкой, с ее наднациональными органами необходим, именно в его ходе вырабатывается общее видение и стратегия взаимоотношений, определяются основные принципы, которые впоследствии транслируются на национальный уровень. Однако в случае необходимости принятия какого-либо конкретного решения в рамках реализации того или иного проекта разговаривать нужно с руководством каждой конкретной страны.

Дополнительная сложность заключается в том, что группировки, подобные ЕС, могут использовать на переговорах с третьей стороной эту особенность своего организационного устройства: наднациональный уровень в случае нежелания решать тот или иной вопрос всегда может отправить контрагента к национальным правительствам, и наоборот. Россия, в свою очередь, также стремится использовать эту двойственность и извлекать выгоду из моментов, когда ЕС оказывается не в состоянии «говорить в один голос» (например, как это долгое время было в вопросе подписания контрактов на поставки газа)⁸².

Расхождение между декларируемым принципом солидарности и реальным поведением представителей стран-членов ЕС на переговорах с российскими компаниями можно объяснить двумя факторами. Во-первых, они опасаются отдать слишком много полномочий на наднациональный уровень, а во-вторых, солидарность в их представлении связана скорее с обязанностью оказать помощь остальными членами союза, если в таковой возникнет необходимость, чем с действиями в рамках совместной стратегии⁸³.

Кроме того, в весьма неоднозначном положении оказывается и бизнес-сообщество, учитывая, что в результате интенсификации процесса слияний и поглощений его собственную национальную принадлежность определить бывает достаточно сложно. При этом он еще и имеет несколько адресатов, к которым он теоретически может обратиться для лоббирования своих интересов в той или иной

⁸¹ В работе ряда институтов, форматов и площадок в ходе кризиса 2014-2015 гг. произошли значительные изменения, что будет указано отдельно в каждом случае.

⁸² *Kuzemko C. Ideas, Power and Change: Explaining EU–Russia Energy Relations // Journal of European Public Policy. 2014. Vol. 21 (1). P. 58-75.*

⁸³ Подробнее о принципе солидарности в переговорах по газовому вопросу между Россией и ЕС см. *Schmidt-Felzmann A. EU Member States' Energy Relations with Russia: Conflicting Approaches to Securing Natural Gas supplies // Geopolitics. 2011. Vol. 16 (3). P. 574-599.*

сфере с целью продвижения того или иного законодательного акта. В этой ситуации существующие институциональные основы отношений бизнеса России и ЕС, созданные именно на многостороннем уровне, имеют особое системообразующее значение, помогают бизнесу сориентироваться в этой новой для него конфигурации центров принятия решений и определить свои собственные приоритеты и потребности относительно ЕС в целом. В этом смысле благоприятным фактором можно считать отмечаемую многими экспертами склонность ЕС вести эффективный диалог с партнерами, формируя мировой порядок «идеальной многосторонности»⁸⁴.

Основополагающим документом в отношениях России и ЕС на сегодняшний момент является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС), подписанное в 1994 г. и вступившее в силу в 1997 г. СПС было заключено сроком на 10 лет, после чего предусматривалась ежегодная автоматическая пролонгация документа. Соглашение представляет собой преимущественно рамочный документ, в котором перечисляются основные приоритеты сторон в отношениях и области, в которых они хотели бы развивать особенно интенсивное сотрудничество. Документ закладывает также основы для двустороннего политического диалога, определяя его структуру: проведение саммитов каждые полгода, постоянные советы по партнерству, политические консультации на уровне министров иностранных дел, отраслевых министров и прочих высокопоставленных чиновников из ЕС и их российских коллег.

Через весь документ проходит мысль о необходимости соблюдения правил рыночной экономики в торгово-экономических взаимоотношениях сторон (а вначале, как декларируется, необходимо приложить максимум усилий к тому, чтобы рыночные отношения в России вообще появились и закрепились в качестве нормы). Учитывая, что соглашение было подписано в 1994 г., оно имело весьма прогрессивный характер и означало стремление к новому качеству отношений между Россией и ЕС. Это было первое комплексное соглашение, подписанное Россией с группировкой стран, а не в двустороннем формате.

Особенный интерес в рамках данного исследования представляют третий раздел Соглашения, в котором идет речь об условиях двусторонней торговли, четвертый раздел, содержащий главы, регламентирующие вопросы предпринимательской деятельности и инвестиций (в частности, рассматриваются вопросы трудовой деятельности, учреждения и деятельности компаний и трансграничного предоставления услуг), пятый раздел, освещающий вопросы взаимных платежей и движения капиталов, а также шестой раздел, касающийся конкуренции и вопросов защиты прав интеллектуальной собственности⁸⁵. В целом можно сказать, что в упомянутых разделах Соглашения воспроизводится концепция так называемых специфических обязательств по доступу на рынок⁸⁶.

СПС сыграло свою позитивную роль первого крупного международного соглашения в торгово-экономической области с участием России, создав необходимую на тот момент «рабочую» атмосферу в только зарождавшихся

⁸⁴ См. *Стрежнева М.В.* Приверженность Евросоюза принципу многосторонности в условиях трансформации мирового порядка // Вестник Московского университета. Серия 25: Международные отношения и мировая политика. 2016. № 2. С. 3-30.

⁸⁵ Соглашение о партнерстве и сотрудничестве России и ЕС [Электронный ресурс] // Представительство России при Европейском Союзе.
URL: http://www.russianmission.eu/userfiles/file/partnership_and_cooperation_agreement_1997_russian.pdf

⁸⁶ Порядок, используемый в соглашениях ГАТС. Определяет правила, ограничения и условия по доступу иностранных услуг и поставщиков услуг на внутренний рынок страны и исключения из режима наибольшего благоприятствования, который вводится в торговле между договаривавшимися сторонами посредством т.н. общих обязательств.

отношениях между Россией и ЕС. Однако к сегодняшнему моменту оно окончательно потеряло актуальность. Переговоры о новом соглашении между Россией и ЕС велись с момента истечения срока действия СПС в 2007 г. Сегодня ситуация с заключением нового основополагающего договора Россия-ЕС находится в двойном тупике: с одной стороны, кризис в политических отношениях сторон делает переговоры невозможными в ближайшее время; с другой – создание Евразийского экономического союза со значительным списком наднациональных компетенций предполагает, что новое соглашение будет заключено, скорее, не от лица России, а от имени ЕАЭС, который и станет субъектом потенциальных переговоров⁸⁷.

До вступления России в ВТО между сторонами действовал ряд отраслевых соглашений, регулировавших, в основном, взаимную торговлю определенными категориями товаров. Весьма показателен набор товаров, торговля которыми кодифицирована в этих соглашениях: лес (соглашение заключено только в 2011 г.), сталь (всего за период с 1992 г. по настоящее время заключено 7 соглашений, регламентирующих торговлю сталью), рыба, текстиль.

Очевидно, на сегодняшний момент, как и двадцать лет назад, основную роль в определении правил взаимоотношений бизнес-субъектов России и ЕС играют двусторонние соглашения с основными странами-членами союза. Как уже упоминалось выше, формат двусторонних консультаций пока представляется и для России, и для ее европейских партнеров более удобным и эффективным для решения конкретных вопросов сотрудничества.

Тем не менее нельзя не упомянуть ряд инициатив Москвы и Брюсселя, появившихся в 2000-х годах и также представляющих значительный интерес с точки зрения данной работы – они имеют прямое отношение к деятельности бизнес-структур сторон на территории друг друга.

Так, в 2003 г. ЕС и Россия договорились «укрепить свое сотрудничество путем создания четырех «общих пространств» в рамках Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, а также на основе общих ценностей и интересов»⁸⁸. Одним из этих пространств предполагалось сделать Общее экономическое пространство (конечная цель – интегрированный рынок между Россией и ЕС)⁸⁹, в рамки которого также вошло энергетическое сотрудничество и сотрудничество в области охраны окружающей среды, развитие общеевропейских транспортных сетей (например, автострადы, железнодорожное сообщение), энергетика (например, трубопроводы, электрические сети) и телекоммуникации. Энергетический диалог между ЕС и Россией также является частью развития общего экономического пространства.

Некоторые эксперты отмечают⁹⁰, что целью ЕС при создании Общего экономического пространства было «связать» Россию рядом жестких экономических обязательств, именуемых термином «конвергенция», с тем чтобы с их помощью влиять на некоторые аспекты российской политики в энергетической сфере, в

⁸⁷ *Dragneva R., Volzhuk K.* Russia, the Eurasian Customs Union and the EU: Cooperation, Stagnation or Rivalry? [Electronic resource] // Chatham House. Briefing paper. August 2012.

URL: https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/public/Research/Russia%20and%20Eurasia/0812bp_dragnevawolczuk.pdf

⁸⁸ Европа и Россия: Строительство стратегического партнерства [Электронный ресурс] // Представительство ЕС в России.

URL: http://eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/political_relations/political_framework/index_ru.htm

⁸⁹ Там же.

⁹⁰ *Hughes J.* EU Relations with Russia: Partnership or Asymmetric Interdependency? [Electronic resource] // LSE research online. 2006. URL: <http://eprints.lse.ac.uk/651/1/Hughes.EU-Russia.2006.pdf>

частности, минимизировать риски от своей чрезмерной зависимости от российских энергоносителей.

Для выполнения намеченных планов в Москве в мае 2005 г. были приняты Дорожные карты, которые определяли конкретные шаги для реализации Общих пространств – т.е., можно сказать, в их рамках была сформирована среднесрочная повестка дня отношений России и ЕС. В рамках Дорожной карты по Общему экономическому пространству велись отраслевые диалоги по таким направлениям, как энергетика, транспорт, торговля и капиталовложения, таможенное регулирование, промышленная политика, интеллектуальная собственность, научно-технологическое сотрудничество и проч.

Наиболее интенсивным и масштабным стал энергодиалог (был начат еще в 2000 г.), что, впрочем, справедливо отражает структуру торговли России и ЕС, в которой товары сырьевой направленности играют важнейшую роль (около 80% российского экспорта в ЕС составляют энергоносители)⁹¹. Стратегическое партнерство между Россией и ЕС в области энергетики с самого начала было направлено на обеспечение надежности, безопасности и предсказуемости в средне- и долгосрочной перспективе. В рамках энергодиалога велось обсуждение трех основных совместных проектов России и ЕС в сфере энергетики: «Северного потока», «Южного потока» и проекта «Совместная работа энергосистем России и стран Балтии в синхронном режиме». Как отмечают эксперты, именно участие компаний с обеих сторон в энергодиалоге «усиливает динамичность этого процесса, придавая ему новые краски и помогая в ряде случаев найти более гибкие решения имеющихся в этой сфере проблем. В то же время без государственной поддержки, тесного согласования национальных и корпоративных интересов, а также освобождения от одиозных посредников потенциал российских компаний в сотрудничестве России и ЕС вряд ли может быть полностью реализован»⁹².

В результате обострения отношений сторон в 2014-2015 гг. Диалог был формально заморожен, и в сфере внимания остался лишь проект «Северный поток» (подробнее о перспективах расширения проекта см. Главу 3), в то время как вопрос совместной работы энергосистем России и Балтии был отложен по инициативе балтийских стран вне взаимосвязи с ситуацией на Украине.

Одним из важнейших вопросов, обсуждаемых в рамках Диалога, является необходимость инвестирования в российский энергетический сектор. Объем инвестиций, необходимых для российской энергетики, значителен. В соответствии с Энергетической стратегией России до 2030 г.⁹³, для обновления устаревающих фондов и поддержания объемов добычи на прогнозируемом уровне потребуются инвестиции в размере порядка 1,8 трлн. евро. Предполагается, что основным источником инвестиций станет частный сектор, включая иностранные инвестиции⁹⁴.

Помимо отраслевых диалогов, существует и универсальная структура, объединяющая бизнес России и стран-членов ЕС – «Круглый стол промышленников России и ЕС» (КСП), в рамках которого проводятся регулярные консультации глав

⁹¹ Россия-Европейский Союз: к новому качеству отношений // Институт современного развития. М.: Экоинформ. 2008. С. 22.

⁹² Хейфец Б.А. Энергодиалог Россия – ЕС: корпоративный срез // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 8. С. 12–21.

⁹³ Энергетическая стратегия России на период до 2030 г. [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Российской Федерации. Ноябрь 2009.

URL: <http://minenergo.gov.ru/aboutminen/energostrategy/>

⁹⁴ Для устойчивого развития энергетического сектора России необходимы инвестиции [Электронный ресурс] // Представительство ЕС в России.

URL: http://eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/fields_cooperation/energy/index_ru.htm

нескольких крупнейших российских и европейских компаний, а также составляются рекомендации политическому руководству к каждому саммиту Россия-ЕС. Даже после приостановки этих саммитов ввиду украинского кризиса КСП продолжает активные действия. В частности, 20 октября 2014 г. в Москве им было сделано совместное заявление с призывом к поиску жизнеспособных и долговременных решений для перелома нынешней ситуации и обеспечения стратегической цели «формирования общего интегрированного российско-европейского пространства»⁹⁵. Эта структура имеет большой потенциал в области установления отношений бизнеса и властей каждой из сторон, налаживания конструктивного диалога и достижения реальных практических результатов, в минимальной степени связанных с политической конъюнктурой.

Пожалуй, наиболее интересным и перспективным проектом между Россией и ЕС в период перед украинским кризисом в экономической области стала программа «Партнерство для модернизации», начало которой было объявлено на летнем 2010 г. саммите России и ЕС. Два основных направления работы в рамках Партнерства – содействие развитию торговли посредством сближения систем технического регулирования и стандартизации и укрепление верховенства закона. Однако объемы финансирования программы со стороны ЕС не позволяют говорить о нацеленности на серьезный результат: с 2010 до конца 2012 гг. (последний опубликованный отчет о ходе выполнения Программы датируется декабрем 2012 г.) Европейский союз через Представительство в России выделил 7 млн евро на проекты, предусмотренные «Механизмом Партнерства для модернизации»⁹⁶.

В рамках Партнерства были предусмотрены такие проекты, как развитие малых и средних предприятий (МСП) (в частности, в рамках этого проекта устанавливались прямые отношения между российскими и общеевропейскими ассоциациями поддержки инновационных МСП и соответствующей инфраструктуры, в первую очередь, венчурных фондов, бизнес-ангелов, бизнес-инкубаторов⁹⁷); коммерциализация и внедрение результатов инновационных разработок; совершенствование инвестиционного климата и обеспечение эффективной охраны и защиты прав интеллектуальной собственности. Немаловажно, что в рамках «Партнерства» было заключено несколько десятков двусторонних соглашений между Россией и странами ЕС, в рамках которых более детально прописывались некоторые аспекты корпоративного взаимодействия.

В отношениях России и ЕС переведена в реальную плоскость и концепция регионального сотрудничества. Существует несколько заметных проектов интеграции на региональном уровне с участием России. Эти проекты вполне жизнеспособны, хоть и не столь многочисленны, как это могло бы быть, и ограничены по территории своего действия.

Наиболее активны во взаимоотношениях с ЕС северо-западные регионы России. Здесь действует программа «Северное измерение», участниками которой являются Россия, ЕС, Исландия и Норвегия, а также региональные советы Севера⁹⁸ и

⁹⁵ Joint statement. [Electronic resource] // EU-Russia Industrialists Round Table. October 2014.

URL: http://www.eu-russia-industrialists.org/ru/documents/IRTstatement_ruseng_thefinal_000.pdf

⁹⁶ Механизм «Партнерство для модернизации» [Электронный ресурс] // Представительство ЕС в России. URL: http://eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/tech_financial_cooperation/partnership_modernisation_facility/index_ru.htm

⁹⁷ Развитие малых и средних предприятий [Электронный ресурс] // Информационный ресурс «Партнерство для модернизации: Россия-ЕС». URL: http://formodernization.com/projects/3_2_2.php

⁹⁸ Совет министров северных стран (СМСС), Совет государств Балтийского моря (СГБМ), совет Баренцева Евро-арктического региона (СБЕАР) и Арктический совет (АС).

международные финансовые институты, работающие на севере Европы⁹⁹. В рамках этого проекта стороны стремятся объединенными силами бороться со специфическими проблемами северных регионов (сложный климат, недостаток инфраструктуры, обширные незаселенные области) и достичь экономический стабильности и безопасности в регионе.

Если рассматривать еще более «низкий» уровень сотрудничества, то нельзя не упомянуть о еврорегионах, в ряде которых также состоят и российские регионы. В самом Евросоюзе насчитывается более ста еврорегионов, в состав которых входят по несколько регионов из одной, двух и более стран¹⁰⁰. Обычно в рамках еврорегиона полностью ликвидируются барьеры для передвижения рабочей силы и капиталов, создаются совместные экономические структуры, активизируется приграничная торговля, реализуются проекты в социальной, культурной и прочих областях.

Примечательно, что еврорегионы могут создаваться не только с участием регионов из стран, как входящих, так и не входящих в ЕС (что само по себе является интересным феноменом, расширяющим в некоторой степени границы ЕС), но и вообще за его пределами (в качестве примеров можно привести еврорегионы на границах России, Украины и Белоруссии).

Что же касается еврорегионов, в состав которых входят территории как России, так и стран-членов ЕС, то это, в первую очередь Еврорегион «Балтика», созданный в 1998 г. в составе регионов России, Швеции, Польши, Дании, Латвии и Литвы. Среди целей создания еврорегиона — развитие инвестиционной активности и улучшение качества жизни населения¹⁰¹. Будучи первым еврорегионом с участием России, «Балтика» и по сегодняшний день остается одним из наиболее активно развивающихся сотрудничество и интегрирующихся еврорегионов. Помимо «Балтики» в этом ряду можно назвать такие регионы как «Карелия»¹⁰², «Сауле»¹⁰³, «Неман»¹⁰⁴, а также «Псков-Ливония»¹⁰⁵.

Сегодня региональные программы не вносят ощутимого вклада в сближение экономических систем России и ЕС. Среди причин неудач большинства региональных проектов можно назвать невысокий уровень развития самих интегрирующихся регионов (по сравнению со среднероссийским и среднеевропейским соответственно), проблемы финансирования и различие в направлениях общих трендов в России и ЕС в этой сфере (так, в ЕС преобладает тенденция к наднациональности и регионализации, а в России долгое время шло укрепление «вертикали власти»)¹⁰⁶. Однако, по мнению некоторых исследователей, перспективы у этого формата взаимодействия все же есть, и связаны они как раз с интеграцией «снизу»: «наличие

⁹⁹ Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Европейский инвестиционный банк (ЕИБ), Северный инвестиционный банк (СИБ).

¹⁰⁰ Member list [Electronic resource] // Association of European Border Regions. URL: http://www.aebr.eu/en/members/list_of_members.php

¹⁰¹ Стратегия «Еврорегион Балтика 2020» [Электронный ресурс] // Euroregion Baltic. Режим доступа: http://euroregionbaltic.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=264&Itemid=130

¹⁰² В его состав входят российская республика Карелия и несколько регионов Финляндии. Этот регион отличается явно выраженной экономической направленностью: среди основных целей его создателей была интенсификация торговли, создание совместных предприятий и совместное развитие лесного хозяйства.

¹⁰³ Состоит из нескольких районов Калининградской области, а также регионов Латвии, Литвы и Швеции.

¹⁰⁴ Входят регионы России, Белоруссии, Польши и Литвы

¹⁰⁵ Входят 5 районов Псковской области, 4 района Латвии и 3 уездных Союза самоуправления Эстонии.

¹⁰⁶ Гутник В.П. Балтийский регион как полюс экономической интеграции Северо-Запада Российской Федерации и Европейского Союза. Калининград: Издательство РГУ им. И.Канта. 2006. С. 117-119.

высокой степени заинтересованности непосредственных участников может служить катализатором выгодных России изменений внешнеполитического курса ЕС и в первую очередь послабления в режиме пересечения общей границы товарами, услугами и людьми»¹⁰⁷. В целом недостаток прогресса в развитии формальной интеграции сторон еще в докризисный период можно объяснить различием целей, которые ставили перед собой Россия и ЕС. Как емко сформулировала Н.Б. Кондратьева, «Евросоюз заявляет о намерении развивать доверительные равноправные отношения с Россией, реальные же его цели – обезопасить себя от угроз, которые гипотетически могут исходить от восточного соседа, но при этом продвинуться на российский рынок. Россия, де-юре ориентированная на экономическую интеграцию, фактически же нуждается политических решениях ЕС»¹⁰⁸.

1.2.3. Масштабы сотрудничества России и ЕС перед кризисом 2014 г.

Существующие предпосылки не могли не привести к тому, что экономическое сотрудничество России и ЕС играет важную роль для обеих сторон. О значительном объеме и устойчивом росте экономического взаимодействия в период перед политическим кризисом России и ЕС говорят статистические данные. В частности, ЕС является крупнейшим торговым партнером России. Его доля в российском экспорте практически в течение всего докризисного десятилетия превышала 50%, а в импорте составляла 40% и выше (см. Таблицу 2).

Таблица 2. Товарооборот между Россией и ЕС (млрд долл. США)

Год	Оборот			Экспорт			Импорт		
	ЕС, млрд долл.	Темпы роста, %	Доля во внеш. торг. России, %	ЕС, млрд долл.	Темпы роста, %	Доля в экспорте России, %	ЕС, млрд долл.	Темпы роста, %	Доля в импорте России, %
2004	116,0	40,5	45,1	83,5	43,7	46,0	32,5	31,7	43,0
2005	177,0	34,5	52,0	133,4	37,4	55,3	43,6	25,5	44,2
2006	231,5	23,5	52,7	170,8	28,1	56,7	60,6	38,9	44,0
2007	283,9	19,1	51,4	196,7	11,2	55,8	87,3	41,8	43,7
2008	382,4	34,1	52,0	265,9	35,7	56,9	116,5	33,6	43,6
2009	236,3	-38,2	50,4	160,9	-30,5	53,3	75,4	-35,3	45,1
2010	307,0	29,9	49,1	211,4	31,0	53,3	95,5	26,8	41,7
2011	394,0	28,3	47,9	266,5	26,0	51,6	127,5	33,5	41,7
2012	410,3	4,1	48,4	277,9	4,2	52,7	132,3	3,7	41,4
2013	417,7	1,9	49,0	283,4	2,1	53,5	134,2	1,3	41,7
2014	377,3	-9,7	48,2	258,8	-8,7	52,1	118,5	-11,7	41,4
2015	235,8	-37	44,8	165,6	-36	43,2	70,2	-41	38,4
2016	200,3	-15%	42,8	130,5	-31,2	45,7	69,9	-0,4	38,3

Источник: Федеральная таможенная служба России

Практически все наиболее крупные страны-инвесторы в российскую экономику являются членами ЕС. В первую десятку крупнейших инвесторов по размеру накопленных прямых инвестиций по состоянию на октябрь 2016 г. вошли:

¹⁰⁷ Кондратьева Н.Б. Регионы России и Европейского союза на пути к строительству Общего экономического пространства. М.: Ин-т Европы РАН. 2008. (Доклады Института Европы; № 223). С. 18.

¹⁰⁸ Кондратьева Н.Б. Россия и ЕС: трудный путь интеграции рынков // Что Россия ждет от Европейского Союза? Под ред. Н.Б. Кондратьевой. М.: Ин-т Европы РАН: Рус. сувенир. 2013. С. 54-61.

1. Кипр (122,6 млрд долл. США)
2. Люксембург (44,6 млрд долл. США)
3. Нидерланды (43,7 млрд долл. США)
4. Ирландия (29,2 млрд долл. США)
7. Германия (16,3 млрд долл. США)
9. Франция (12,9 млрд долл. США)¹⁰⁹.

При анализе географии стран-инвесторов в российскую экономику необходимо помнить о роли Кипра и Нидерландов как традиционных перевалочных баз для совершения инвестиций в Россию как гражданами нашей страны (в этом случае речь идет о так называемых «путешествующих по кругу» инвестициях), так и для инвесторов из третьих стран. Будучи крупнейшими «налоговыми гаванями», эти страны (как и Австрия, Бельгия и Люксембург – в меньшей степени) аккумулируют значительные потоки как входящих, так и исходящих инвестиций нашей страны, не будучи основными пунктами их назначения.

По состоянию на 1 октября 2016 г. основными странами-получателями российских прямых инвестиций по данным Центрального Банка России были следующие (представлены данные по накопленным инвестициям):

1. Кипр (138 млрд долл. США)
2. Нидерланды (59,7 млрд долл. США)
4. Австрия (23,2 млрд долл. США)
6. Люксембург (14,1 млрд долл. США)
8. Великобритания (9 млрд долл. США)¹¹⁰.

Также эксперты отмечают, что «свыше 40% зарубежных активов 20 ведущих российских нефинансовых транснациональных корпораций приходится на страны ЕС»¹¹¹.

1.2.4. Ограничения интеграционного потенциала компаний России и ЕС

Необходимо разграничивать понятия взаимодополнения и асимметрии, взаимозависимости и интеграции. Как показывает предыдущий опыт экономического взаимодействия стран по всему миру, государства со столь разным уровнем развития и структурой экономик не могут осуществить успешную интеграцию без коренных преобразований. Как справедливо отмечает крупный российский исследователь проблем европейской интеграции О.В. Буторина, «обмен сырья на готовые изделия, какую бы взаимозависимость он ни создавал, интеграцией никогда не был и не будет»¹¹². О необходимости преобразований и диверсификации российской экономики как обязательного условия более глубокой интеграции России и ЕС говорит и М.В. Стрежнева: «Более глубокая интеграция непременно требует диверсификации экономики и снижения зависимости от экспорта сырья. Пока такая диверсификация не

¹⁰⁹ Прямые инвестиции в Российскую Федерацию. Остатки по инструментам и странам партнерам (по принципу активов-пассивов). Центральный банк России. URL: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>

¹¹⁰ Прямые инвестиции из Российской Федерации за рубеж. Остатки по инструментам и странам партнерам (по принципу активов-пассивов). Центральный банк России. URL: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=svs>

¹¹¹ Kuznetsov A., Chetverikova A., Toganova N. Investment from Russia Stabilizes after the Global Crisis [Electronic resource] // Columbia University Academic Commons. June 2011.

URL: <http://www.vcc.columbia.edu/content/emerging-market-global-players>

¹¹² Буторина О.В. ЕС и Россия: партнерство без стратегии [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. Апрель 2013. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1763#top

произошла, непосредственного настоятельного запроса к власти на углубление региональной интеграции со стороны национального бизнеса не возникает»¹¹³.

Тем не менее это не отрицает того факта, что на уровне отдельных бизнес-структур взаимодействие может иметь признаки интеграции, что постепенно будет способствовать сближению структур рынков и уровней конкурентоспособности экономик сторон в целом.

Если обратиться к теориям интернационализации бизнеса, не раз упоминавшимся ранее в данной работе, можно увидеть, что в ситуации России и ЕС объективные предпосылки взаимодействия бизнес-структур есть. Однако уже из теоретических данных можно предположить, что взаимодействие это будет не столь равноправным и гармоничным, как того хотелось бы российской стороне. Взяв, к примеру, теорию жизненного цикла товара Р. Вернона¹¹⁴, которая гласит, что по мере прохождения товаром различных этапов кривой его жизненного цикла производство выгодно размещать в разных государствах и регионах, в зависимости от местных условий, стоит иметь в виду, что речь идет о более или менее инновационных, высокотехнологичных товарах. Дальнейшее развитие эта теория получила в работах М. Познера¹¹⁵ («теория технологического разрыва») и Г. Хафбауэра¹¹⁶, которые пришли к выводу, что именно технологические новшества являются причиной экономического роста и ускоренного обогащения одних стран по сравнению с остальными, совершающими догоняющее развитие. Между этими группами государств образуется «технологический разрыв», преодолеть который – и есть главная задача экономического развития большинства стран.

Россия и ЕС в данном случае оказываются в противоположных ситуациях. Высокотехнологичные компании из Европы на определенной стадии жизненного цикла своего продукта (если быть точнее – на стадии зрелости, когда продукт уже завоевал место на рынке и объемы производства весьма велики) вполне могут переносить его производство в Россию, учитывая более низкие издержки на рабочую силу и одновременно возможность найти высококвалифицированный персонал из числа местного населения, а также весьма обширный внутренний рынок сбыта.

Российские компании в большинстве случаев такой возможности лишены. Зачастую технические новинки приходят в Россию уже после того, как они стали популярны и доказали свою полезность на рынках США и ЕС. Тем не менее возможность получения технологий и ноу-хау все же подталкивает российские компании к поиску каких бы то ни было форм сотрудничества с европейскими коллегами.

1.2.5. Трансграничная активность компаний в ЕС и России

На данный момент ЕС является примером тесного переплетения экономик, достигнутого как за счет активной интеграционной политики «сверху», так и интенсивной корпоративной интеграции. Стоит отметить, что роль корпораций в интеграционном проекте ЕС не всегда была столь значительной, как сейчас. Первые шаги к сближению экономик в послевоенный период (создание Европейского

¹¹³ Стрежнева М.В. Евразийская интеграция в контексте партнерства России и ЕС [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. Март 2013.
URL: http://russiancouncil.ru/inner/index.php?id_4=1546#top-content

¹¹⁴ Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. 1966. P. 190-207.

¹¹⁵ Posner M. International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers. 1961. № 13 (3). P. 323-341.

¹¹⁶ Hufbauer G. The Impact of National Characteristics & Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods // The Technology Factor in International Trade - ed. by R.Vernon. New York and London: National Bureau of Economic Research. Columbia University Press. 1970. P. 145-222.

объединения угля и стали, а также Евратома) были сделаны самими государствами (да и объединялись те рынки, на которых государственное присутствие было определяющим). Корпорации в столь сложное время восстановления после войны не имели достаточных ресурсов, чтобы проводить активную инвестиционную экспансию даже в соседние страны.

Тем не менее по мере углубления интеграции компаниям приходилось брать в расчет изменяющиеся правила экономической жизни, и они стали все активнее предъявлять «спрос на регулирование», т.е. прилагать все усилия к тому, чтобы повернуть процесс интеграции в выгодную для себя сторону и извлечь из него максимум пользы. Для этого они начали создавать лоббистские организации, которые отстаивали их интересы уже на наднациональном уровне. В целом по мере роста и укрепления экономик европейских стран компаниям становилось все выгоднее открытие новых рынков, и через какое-то время уже они стали главным двигателем процесса интеграции на европейском пространстве. Так, расширение ЕС на восток в середине 2000-х годов, как уже упоминалось выше, многие авторы связывают именно с интересами бизнеса¹¹⁷. Не случайно Европейский круглый стол промышленников – крупнейшая лоббистская организация в ЕС – учредил «Советы по расширению бизнеса» (Business Enlargement Councils) в ряде стран Центральной и Восточной Европы накануне их вступления в ЕС.

Несомненно, крупный транснациональный бизнес был и остается одним из основных двигателей и бенефициаров европейского интеграционного проекта. Благодаря созданию Общего рынка бизнес получил огромный рынок сбыта, крупнейший среди развитых стран. Власти ЕС также всегда считали именно транснациональные компании основной силой, способной поддерживать в рабочем состоянии общий рынок и способствовать росту конкурентоспособности всех остальных игроков, представленных на общеевропейском пространстве. В целом можно сказать, что для ЕС свойственен конструктивный диалог между крупным бизнесом и властью, постоянное стремление к достижению компромисса и максимальной прозрачности.

В России ситуация несколько иная. ТНК в общепринятом понимании этого слова появились у нас не так давно (в 1990-е гг. это в основном были фирмы, осваивающие «наследство» советских государственных компаний, обладавших собственностью за границей)¹¹⁸. Новое поколение российских ТНК появилось в начале 2000-х гг., и его представители сразу же начали активно развиваться и совершать экспансию на зарубежные рынки. За прошедшие 10 лет они прошли первый этап, описанный Я. Юхансоном и его коллегами как накопление опыта работы на домашнем рынке и рынках сопредельных и близких в культурном отношении стран (данное замечание не относится к крупнейшим нефтегазовым компаниям и вообще корпорациям, получающим сверхприбыли за счет добычи полезных ископаемых – они продвинулись в своей интернационализации гораздо дальше и быстрее). Как упоминалось выше, для России таким «буфером», полем для экспериментов являются страны СНГ, особенно страны, входящие в ЕАЭС. Как отмечают эксперты¹¹⁹, «сейчас российские компании научились работать за границей, у них до кризиса были необходимые финансовые

¹¹⁷ Brou D., Ruta M. Special Interests and the Gains from Political Integration // *Economics and Politics*. 2006. Vol. 18. (2). P. 191-218.

¹¹⁸ Кузнецов А.В. Российские прямые инвестиции в странах СНГ // *Международные процессы*. 2012. Том 10. № 2 (29). С. 18-28.

¹¹⁹ Цит. Кузнецова А.В. из стенограммы публичной беседы «Международная экспансия российского бизнеса» [Электронный ресурс] // Портал «Полит.ру». Апрель 2012.
URL: <http://polit.ru/article/2012/04/28/globalisation/>

ресурсы, чтобы выйти за рубеж, купить дочерние структуры, осваивать какие-то проекты с нуля, и сейчас мы можем говорить о завершении первого этапа, когда у нас появились полноценные транснациональные корпорации среди крупного бизнеса».

Очевидно, следующим шагом должен стать выход на международные рынки компаний «второго эшелона» – представителей среднего бизнеса, гораздо более многочисленных, представляющих широкий спектр отраслей, в том числе несырьевой направленности. От того, смогут ли средние и мелкие компании России и ЕС включиться в процесс корпоративного взаимодействия, наберут ли их связи «критическую массу», необходимую для преодоления имеющейся асимметрии в структуре взаимной торговли и инвестиций, во многом зависит качество дальнейших экономических отношений России и ЕС, степень взаимного доверия и польза обеим сторонам от роста корпоративных связей. Малые и средние компании являются основой здоровой рыночной экономики, способствуя развитию конкуренции и росту среднего класса – тех составляющих, которых сегодня особенно не хватает российской экономической модели. Поэтому развитие малых и средних компаний, перенимание лучших практик ведения бизнеса и получение новых возможностей для роста – наиболее желательные результаты корпоративных контактов с ЕС для российской экономики.

Немаловажно, что малые и средние компании способны выстраивать взаимоотношения с партнерами из других стран более гибко, чем крупнейшие игроки, связанные политическими ограничениями и сталкивающиеся с предвзятым отношением к себе на рынке ЕС. Некоторые политики стран ЕС (в том числе главы государств) задолго до нынешнего кризиса в отношениях сторон считали российские ПИИ в ЕС не чисто экономическим явлением, а средством реализации геополитических целей Кремля¹²⁰.

Нельзя не упомянуть и о проблемах – как реальных, так и надуманных – с которыми сталкиваются компании из ЕС при попытках выхода на российский рынок. Как отмечает Н.Ю. Кавешников, «экономическое сотрудничество между Россией и ЕС – это преимущественно плод деятельности крупных компаний. Для средних европейских компаний, которые обладают конкурентными преимуществами в узких нишах (и поэтому могут быть весьма полезны для экономики России), российские политические риски и коррупционные барьеры оказываются слишком высокими»¹²¹. В свою очередь крупные компании обращают больше внимания на политические риски. Так, с середины 2000-х гг. они стали опасаться «стремления российского государства увеличить свой контроль над некоторыми «стратегическими» активами и целыми отраслями экономики. С точки зрения западных аналитиков, «ресурсный национализм» формирует априори невыгодный для иностранных инвесторов контекст, так как жестко закрепляет за ними роль миноритариев, зависящих от политики государства»¹²².

В этой связи особенно актуальным представляется факт, что, учитывая степень политизированности отношений, наименее болезненным и наиболее эффективным вариантом для обеих сторон является интеграция на уровне мелких и средних бизнес-структур – они не несут на себе «клейма» компаний, контролируемых государством и продвигающих его интересы, именно среди них чаще всего встречаются производители высокотехнологичной продукции. Наконец, именно такого рода сделки

¹²⁰ *Klinova M.* State Energy Enterprises in Russian Networks, 1990-2005 // Transforming public enterprise in Europe and North America. Ed. By Clifton J., Comin F. 2007. New York: Palgrave Macmillan. P. 157-171.

¹²¹ *Кавешников Н.Ю.* Экономический фундамент отношений между Россией и ЕС пока недостаточно крепок [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. Май 2013. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1791#top

¹²² *Данилин И.В., Джус И.В., Соловьев Э.Г.* Политические риски иностранных инвестиций в РФ. М.: ИМЭМО РАН. 2010. С. 26.

предоставляют больше возможностей по диверсификации форм и объектов интеграционных процессов.

Выводы

Интеграционное взаимодействие компаний – многомерное явление, объединяющее как непосредственно внутри- и межкорпоративные отношения, переходящие границы стран, так и сближение экономических сред государств, участвующих в корпоративной интеграции.

Основная черта, отличающая корпоративную интеграцию от простого взаимодействия компаний из разных стран – синергетический эффект (возникший умышленно или спонтанно) от использования различных конкурентных преимуществ компаний-участниц. Этот эффект по своим свойствам превосходит простую сумму вложенных компаниями в проект усилий, средств, технологий, компетенций и т.д.

Приобретая значительные масштабы в географическом и отраслевом смысле, интеграционное взаимодействие компаний начинает представлять собой значительный фактор для экономических взаимоотношений соответствующих государств. В частности, оно способствует сближению законодательных, регулятивных норм, технических стандартов и регламентов и неформальных практик ведения бизнеса.

Исходные данные об особенностях экономического развития и отраслевой структуре хозяйства России и ЕС, проанализированные с использованием основных теорий интернационализации, дают основания предполагать, что сближение их экономик, рост взаимодействия хозяйствующих субъектов и взаимопроникновение рынков – естественный сценарий развития отношений сторон. В период с начала 2000-х гг. и вплоть до кризиса вокруг Украины 2014 г. политический диалог между Россией и ЕС развивался поступательно, и официальная цель – сближение и интеграция экономик по ряду направлений – заявлялась достаточно четко.

Тем не менее уровень реальных достижений в направлении сближения экономических систем был гораздо скромнее. Регулирование взаимоотношений хозяйствующих субъектов сторон было и остается не достаточно проработанным, зачастую непрозрачным и не всегда адаптированным к реалиям сегодняшнего дня. Отсутствует систематическая корректировка процесса экономического взаимодействия (в первую очередь, с российской стороны). Инициативы по стимулированию инновационной и технологической составляющих сотрудничества имели единичный характер, и стороны не проявляли большого интереса к их реализации. С началом украинского кризиса 2014 г. политические контакты сторон были фактически заморожены, что еще дальше отодвинуло перспективу выхода формальной интеграции России и ЕС на новый уровень. Таким образом, основным сценарием взаимодействия экономик России и ЕС на ближайшие годы является «интеграция снизу», или корпоративная интеграция.

Глава 2. Место корпораций в экономических связях России и ЕС: досанкционный период

Как говорилось в первой главе настоящего исследования, Россию и страны ЕС связывают весьма тесные торгово-экономические связи. В данной главе мы рассмотрим формы этих взаимоотношений в том виде, в котором они существовали до начала «войны санкций», а также основных фигурантов, движущих вперед процесс экономической конвергенции сторон.

2.1. Торговые связи России и ЕС: корпоративный аспект

Торговые отношения России и ЕС – предмет постоянного повышенного внимания политиков, бизнесменов, экспертов и журналистов, что неудивительно ввиду внушительного объема и стратегического характера некоторых видов поставок. При этом практически все исследования по этой теме констатируют, что взаимные торговые потоки несбалансированны, имеют место значительные диспропорции качественной составляющей экспорта не в пользу России. В настоящей главе мы попробуем рассмотреть эту проблему на уровне непосредственных участников взаимодействия – российских корпораций, определить степень их участия в торговых отношениях России и ЕС и влияния на эти взаимоотношения, которое они оказывали в период перед кризисом 2014 г.

2.1.1. Масштабы взаимной торговли России и ЕС

На долю ЕС в 2013 г. приходилось 49,4% российского товарооборота¹²³, что означает безусловное лидерство ЕС среди всех остальных торговых партнеров России¹²⁴. Россия, в свою очередь, занимала третье место среди торговых партнеров ЕС после США и Китая (7% экспорта и 12% импорта ЕС, причем по доле импорта в ЕС Россия в 2013 г. обгоняла США), являясь при этом важнейшим поставщиком энергоресурсов для ряда ключевых стран ЕС, таких как Германия, Италия, Польша, Финляндия.

При этом объем товарооборота постоянно возрастал (хотя и убывающими темпами), несмотря на сложный кризисный период в экономике ЕС. Так, прирост товарооборота в 2011 г. по сравнению с предыдущим годом составил 24,9%, в 2012 г. – 9,2%, а в 2013 – 1,9%¹²⁵. В среднем темпы ежегодного прироста товарооборота в период с 2005 по 2012 гг. составляли 26,4%¹²⁶. При этом необходимо помнить, что данные, представляемые российским (ФТС России) и европейским (Евростат) источниками, могут несколько различаться вследствие особенностей статистического

¹²³ Внешняя торговля Российской Федерации по основным странам за январь-декабрь 2013 г. [Электронный ресурс] // Федеральная таможенная служба России.

URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18871:-2013-&catid=125:2011-02-04-16-01-54&Itemid=1976

¹²⁴ Для сравнения: в период с января по апрель 2016 г. на долю стран ЕС приходилось 43,6% российского товарооборота. Сокращение по сравнению с соответствующим периодом 2015 г. составило 2,2%, по данным ФТС России

¹²⁵ Там же

¹²⁶ Торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество России и ЕС. [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития России.

URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/deecf5004d0e46c3883f8997ef93df73/es_rus_ec.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=deecf5004d0e46c3883f8997ef93df73

учета курсовых колебаний, сделок теневой экономики и проч., однако порядок цифр и общая динамика совпадают.

Основным препятствием для более полного интеграционного сотрудничества сторон является товарная структура торговли между Россией и ЕС. Представленные в Таблице 3 данные по основным товарным категориям отражают значительный дисбаланс в торговле и демонстрируют сравнительные преимущества двух экономик.

Приведенные данные дают представление о том, какие отрасли включены во взаимодействие России и ЕС наиболее активно, а какие стоят в стороне, либо «играют в одиночку», т.е. торговые потоки идут только с одной стороны.

Обобщая, можно сказать, что на сегодняшний день, как и десятилетие назад, торговля между Россией и ЕС представляет собой масштабный экспорт российских углеводородов и металлургической продукции низкой степени обработки и импорт европейской продукции машиностроения.

Таблица 3. Товарная структура торговли России и ЕС в 2013 г.

Наименование товара	Экспорт		Импорт	
	млрд долл. США	Уд. вес, %	млрд долл. США	Уд. вес, %
Продовольственные товары и с/х сырье	2,3	0,8	15,2	11,3
Минеральные продукты, в том числе:	240,6	85,0	1,3	0,9
<i>Топливо минеральное, нефть и продукты их переработки</i>	239,5	84,6	0,9	0,7
Продукция химической промышленности и каучук	10,3	3,6	30,3	22,6
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,4	0,1	0,4	0,3
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,4	0,9	3,8	2,9
Текстиль, изделия из него, обувь	0,2	0,1	2,9	2,2
Другие товары	0,4	0,1	4,7	3,5
Жемчуг, драгоценные камни, металлы	3,8	1,4	0,2	0,2
Металлы, изделия из них	18,2	6,4	7,5	5,6
Машины, оборудование, транспортные средства	4,6	1,6	67,9	50,6
Всего	283,2	100,0	134,2	100,0

Источник: Федеральная таможенная служба России

В торговле услугами, в отличие от торговли товарами у России большое отрицательное сальдо: в 2014 г. из России было экспортировано услуг в страны ЕС на сумму 27,2 млрд долл. (41% от общей суммы экспорта услуг), а импортировано на 56,2 млрд долл. (47% об общего импорта услуг)¹²⁷.

¹²⁷ Внешняя торговля Российской Федерации услугами. Статистический сборник 2014 // ЦБ России. – М.: 2015. С. 31-32.

2.1.2. Корпоративная структура российского экспорта в ЕС

Основной объем торгового оборота с российской стороны приходится на несколько крупных нефте- и газодобывающих компаний: «Газпром», «Лукойл», «Роснефть»; а также компаний металлургического сектора: «Северсталь», «Новолипецкий металлургический комбинат» («НЛМК»), «Евраз Групп», «Мечел», «Магнитогорский металлургический комбинат» («ММК»), «Норильский никель» («Норникель»), «Русал» и другие. Убедиться в этом можно, сравнив статистические показатели объемов всего российского экспорта соответствующих товарных групп в ЕС и объемов продукции, поставляемой в страны ЕС основными корпорациями-поставщиками. Именно они занимают первые строки рейтинга крупнейших российских корпораций по версии журнала «Эксперт»¹²⁸. Мы провели такое сравнение, опираясь на статистические данные Евростата¹²⁹, ФТС России, а также на данные, представленные в годовых отчетах вышеуказанных крупнейших российских компаний.

Полученные данные по некоторым компаниям носят оценочный характер. Связано это с особенностями отчетности крупных российских корпораций, многие из которых до сих пор предпочитают не раскрывать полностью информацию о своей деятельности.

Поэтому в некоторых случаях объем продукции, экспортированной на рынок ЕС той или иной компанией, можно подсчитать только исходя из общих объемов экспорта этой корпорации и примерных оценок географии ее поставок, либо на основе общеотраслевых обзоров.

Полностью отсутствует проблема получения данных по экспорту в ЕС только в отношении крупнейшей отечественной компании – «Газпрома». Еще в 2006 г. был принят Федеральный закон «Об экспорте газа», согласно которому «Газпром» наделялся монопольным правом на экспорт газа из России (в декабре 2013 г. «Роснефть» и «Новатэк» получили право экспортировать сжиженный природный газ (СПГ), однако на трубопроводные экспортные поставки, которые доминируют на европейском направлении, монополия сохранена за «Газпромом», хотя дискуссия о либерализации и этого вида поставок вышла на официальный уровень). Принятый в последние годы ряд поправок¹³⁰ не внес существенного изменения в положение дел, и цифра, характеризующая объем импорта российского газа в ЕС (146,6 млрд м³ в 2014 г.¹³¹), одновременно является показателем объема экспорта «Газпрома» в данный регион. Среди попыток партнеров из ЕС бороться с монопольным положением «Газпрома» – пресловутый «Третий энергопакет»¹³² и регулярные нападки в связи с экологическим вопросом.

Ситуация с торговлей газом между Россией и ЕС иллюстрирует, насколько важны общие принципы регулирования деятельности экономических субъектов для стран, интенсивно сотрудничающих в той или иной экономической сфере. Особенно остро вопрос о правовой базе сотрудничества и механизме разрешения споров встал

¹²⁸ Рейтинг крупнейших компаний России [Электронный ресурс] // Эксперт Online. URL: <http://expert.ru/dossier/rating/expert-400/>

¹²⁹ European Union, trade in goods with Russia [Electronic resource] // European Commission, Directorate general for trade. April 2015. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113440.pdf

¹³⁰ Подробнее об этом см. Кампания «Принятие закона об экспорте газа» [Электронный ресурс] // Портал Lobbying.ru. URL: <http://lobbying.ru/companies.php?id=23>

¹³¹ Статистика поставок [Электронный ресурс] // Официальный сайт ООО «Газпромэкспорт». URL: <http://www.gazpromexport.ru/statistics/>

¹³² Подробнее о Третьем энергопакете см.: Третий энергопакет ЕС и отношение к нему России [Электронный ресурс] // РИА Новости. Май 2013. URL: <http://ria.ru/spravka/20130530/933499962.html>

в апреле 2015 г., когда инициированное в 2012 г. Еврокомиссией расследование против «Газпрома» на предмет злоупотреблений монопольным положением в странах Восточной Европы приобрело практические очертания. Против российской компании было выдвинуто официальное обвинение и возникла угроза наложения штрафа размером от 1 до 3,8 млрд долл. По заявлению еврокомиссара по вопросам конкуренции М. Вестагера, все компании, ведущие дела на рынке ЕС, должны подчиняться законам ЕС, вне зависимости от страны их происхождения¹³³. Попытки «экспорта законодательства» в энергетической сфере со стороны ЕС отмечают и независимые эксперты¹³⁴. Возможность оспорить такое положение дел представилась России после присоединения ко Всемирной торговой организации.

Среди российских экспортеров нефти наблюдается большее разнообразие, хотя назвать этот рынок прозрачным и высококонкурентным в полной мере нельзя. Тем не менее роль государства на нем не столь существенна, как на рынке газа: так, в 2010 г. доля государственных компаний, занятых в добыче нефти, составляла 30%, а в нефтепереработке – 20%¹³⁵. Более того, здесь имеет место движение в сторону централизации и укрупнения активов: если в 2009 г. доли в общем объеме экспорта нефти распределялись между основными игроками примерно следующим образом: «Роснефть» – 27,9%, «ТНК-ВР» – 19,5%, «Сургутнефтегаз» – 15,6%, «Лукойл» – 14,3% (вместе доля этих крупнейших компаний составляла 77,3 %) ¹³⁶; то в 2013 г., с учетом покупки «ТНК-ВР» «Роснефтью» доля последней превысила 40% (см. Рисунок 1).

Рисунок 1. Распределение долей крупнейших нефтяных компаний в экспорте нефти и нефтепродуктов из России в страны ЕС в 2013 г.

Источники: данные ФТС России, годовые отчеты компаний, расчеты автора

Тем не менее нефтяную сферу можно смело приводить в качестве примера продуктивного взаимовыгодного сотрудничества с максимальным использованием

¹³³ Подробнее см. Ткачев И., Макаров О. Еврокомиссия предъявила «Газпрому» обвинения в нарушении конкуренции // РБК. Апрель 2015.
URL: <http://top.rbc.ru/business/22/04/2015/5537754b9a794729e25d20d7>

¹³⁴ Кавешников Н.Ю. Развитие внешней энергетической политики Европейского союза // Вестник МГИМО-Университета. 2013. № 4 (31). С. 88.

¹³⁵ Kaveshnikov N. The issue of Energy Security in Relations between Russia and the European Union // European Security. 2010. Vol. 19. №4. P. 585-605.

¹³⁶ Коржубаев А.Г., Эдер Л.В. Экспорт нефти из России [Электронный ресурс] // Бурение и нефть. Июль-август 2010. URL: <http://burneft.ru/archive/issues/2010-07-08/2>

конкурентных преимуществ сторон. Несмотря на стратегическую важность российских поставок нефти для стран ЕС, здесь не наблюдается того зашкаливающего уровня политизированности, как в случае с экспортом газа – наличие альтернатив и присутствие частных компаний в секторе играет решающую роль.

Так, «Лукойл», будучи полноценной вертикально интегрированной нефтяной компанией (ВИНК), выстроившей всю цепочку вплоть до подачи бензина конечному потребителю в ряде стран ЕС (количество АЗС «Лукойла» в Европе до украинского кризиса превышало их число в России), не подвергается нападкам и упрекам, аналогичным тем, с которыми приходится иметь дело «Газпрому». Думается, если «Сургутнефтегаз» предпринял бы определенные меры по улучшению своего имиджа, в частности, повысил прозрачность, качество отчетности и раскрыл информацию о собственниках, у него при более или менее благоприятной политической обстановке также не было бы проблем с созданием всей цепочки вертикально-интегрированной нефтяной компании на территории стран ЕС.

Структура хозяйствующих субъектов-экспортеров металлургической промышленности отличается от нефтегазовой: здесь нет доминирующей крупной госкомпании и наблюдается определенное разнообразие. Однако состав участников ограничен и сравнительно постоянен: это крупнейшие игроки отрасли, делающие акцент на поставках продукции с невысокой добавленной стоимостью и выигрывающие за счет ценового фактора: «Евраз», «НЛМК», «ММК», «Северсталь», «Мечел» (см. Рисунок 2).

Рисунок 2. Распределение долей крупнейших металлургических компаний в экспорте продукции черной металлургии из России в страны ЕС в 2013 г.

Источники: данные ФТС России, годовые отчеты компаний, расчеты автора

В силу более чувствительного характера этой сферы для европейских производителей, которым приходится конкурировать с российскими поставщиками, противодействие российской экспансии здесь идет самым активным образом и чаще всего принимает форму антидемпинговых процедур. Во многом это обусловлено характером российской экспансии на европейском направлении: большинство поставщиков выбирают стратегию уменьшения издержек и предлагают продукцию по минимальной цене, пусть невысокого качества и низкой степени обработки. Так, в

общем объеме выпуска российских предприятий черной металлургии доля продукции относительно высокой степени обработки составила в 2012 г. порядка 16%¹³⁷.

Кроме того, российская сторона применяет регулирование внутренних цен на газ для промышленных потребителей, поддерживая их на уровне ниже мировых, что готовит благодатную почву для инициирования антидемпинговых расследований со стороны ЕС. Так называемые энергокорректировки используются ЕС и сегодня, несмотря на то, что практика их применения была оспорена российской делегацией в ВТО. Показательно, что Европейский союз в мае 2015 г. ввел антидемпинговую пошлину на импорт проката из текстурированной электротехнической стали (для «НЛМК» она составила 21,6%)¹³⁸, хотя она была отменена еще до вступления России в ВТО – в 2008 г. В 2016 г. практика ограничений российского импорта в металлургической сфере получила развитие: в начале августа были приняты антидемпинговые меры против отдельных российских компаний (от 18,7% против «ММК» до 36,1% для «НЛМК»)¹³⁹. Эти меры, имея фактически заградительный характер, изменили структуру корпоративных связей России и ЕС в металлургической сфере, речь о чем пойдет в Главе 3 настоящего исследования.

Рассматривая торговые ограничения, введенные ЕС против российских компаний, необходимо помнить, что наша страна не является единственной в списке государств, чьи компании столкнулись с такими препятствиями. Исходя из соображений защиты своих экономических интересов, ЕС также ввел ряд антидемпинговых пошлин против компаний из Китая (так, для поставщиков тяжелых стальных пластин из этой страны были введены пошлины от 65,1% до 73,7%, что также стало заградительным барьером). Всего, по данным Еврокомиссии, по состоянию на конец 2016 г. в ЕС действовало беспрецедентное количество защитных мер в сфере металлургии – 35, и 15 из них были введены против тех или иных видов продукции из Китая¹⁴⁰.

В случае России урон из-за антидемпинговых мер несут в первую очередь корпорации, поставляющие продукцию с наиболее высоким уровнем добавленной стоимости: «Трубная металлургическая компания» («ТМК»), «Объединенная металлургическая компания» («ОМК») и «Челябинский трубопрокатный завод» («ЧТПЗ»). Пошлины на бесшовные трубы, действующие до конца 2017 г., для заводов «ЧТПЗ» составляют 24,1%, для заводов ТМК – 28,7%. Пошлины на сварные трубы из нелегированной стали, действие которых Еврокомиссия подтвердила в январе 2015 г. (после очередного расследования, проводившегося в течение 2014 г.), достаточно высоки: для «ТМК» они составляют 16,8%, для «ОМК» – 10,1%, для остальных компаний – 20,5%¹⁴¹. Кроме того, действуют пошлины на ввоз феррокремния (17,8% – 22,7%) и стальных тросов и канатов (9,7% – 50,7%), которые производят входящие в

¹³⁷ Динамика производства в отдельных подотраслях черной металлургии и выпуск важнейших видов продукции // Черная металлургия. Бюллетень научно-технической и экономической информации. 2012. № 2. С. 115.

¹³⁸ ЕС ввел пошлины на импорт российской электротехнической стали. [Электронный ресурс] // Интернет-портал Metaltorg.ru. Май 2015. URL: <http://www.metaltorg.ru/n/9A45D5>

¹³⁹ Титов С., Товкайло М., Калюков Е. Российские металлурги подпали под санкции Евросоюза [Электронный ресурс] // РБК. Август 2016.

URL: <http://www.rbc.ru/business/04/08/2016/57a311779a79475ea5c2fd91>

¹⁴⁰ European Commission imposes anti-dumping duties on Chinese steel products // European Commission Press Release, October 2016. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-3328_en.htm

¹⁴¹ ЕС установил антидемпинговые пошлины на российские трубы. [Электронный ресурс] // Ведомости. Январь 2015. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/news/2015/01/27/es-ustanovil-antidempingovye-poshliny-na-rossijskie-truby>

«Мечел» «Белорецкий металлургический комбинат» и «Братский завод ферросплавов», а также ЗАО «Северсталь-Метиз»¹⁴².

Помимо антидемпинговых пошлин, против российских поставщиков металлопродукции действуют также специальные защитные пошлины, технические барьеры и до недавнего времени – квотные ограничения¹⁴³, касавшиеся в основном продукции наиболее высокой степени обработки – холоднокатаного и горячекатаного проката и труб.

После вступления России в ВТО Соглашение о торговле некоторыми изделиями из стали прекратило свое действие, однако полностью использовать возникшие возможности российские компании пока так и не могут. Например, было отменено квотное Соглашение, что потребовало налаживания новой системы товаропотоков. РСПП предложило в качестве решения этой проблемы создание механизма раннего оповещения в системе двусторонних (Россия-ЕС) соглашений, а также мониторинг взаимных поставок на площадках двусторонних диалогов (Министерство экономического развития, Министерство промышленности и торговли и Еврокомиссия) с участием бизнеса («Еврофер» и НП «Русская сталь»)¹⁴⁴. Одновременно это должно было способствовать пресечению неправомерных практик ведения антидемпинговых расследований. Однако ввиду осложнившейся политической обстановки деятельность в этом направлении заблокирована.

В особой ситуации находятся экспортеры цветных металлов из России в страны ЕС – в первую очередь, это компании «Норникель», «РУСАЛ» и «Русская медная компания».

Каждая из них, являясь практически монополистом на своем рынке, а также в отношении экспорта соответствующей продукции в страны ЕС, не имеет никаких рычагов для влияния на ситуацию на рынке, и их позиции весьма уязвимы. В частности, им мешает исключительная зависимость от ценовой конъюнктуры на мировом рынке цветных металлов (в первую очередь никеля и алюминия), которая вследствие беспрецедентного конкурентного давления со стороны Китая с начала 2010-х гг. складывается не вполне благоприятно. Наименее волатильны цены на медь ввиду ее дополнительной привлекательности как самостоятельного объекта инвестирования. Несмотря на это, мировая цена на медь долго снижалась в связи с рецессией в еврозоне и снижением потребления в Китае, а также из-за медленного восстановления отраслей с высоким потреблением меди. Кроме того, до середины 2014 г. в России действовали экспортные пошлины на цветные металлы, а ввозные пошлины ЕС на некоторые виды медной продукции, поставляемые российскими компаниями, повысились с 1,3% до 4,8% в 2014 г. (это произошло вследствие исключения России из общей системы тарифных преференций ЕС).

Страдает металлургический сектор и от экологического законодательства ЕС, в соответствии с которым с компаний, не несущих должных затрат на экологию в стране происхождения продукции, взимается дополнительная «уравнивающая»

¹⁴² Попов Е., Черненко Е., Джумайло А., Мордюшенко О. Ответят за пошлины // Коммерсант. 2013. № 192. С. 9.

¹⁴³ Ограничения, установленные в рамках Соглашения между Российской Федерацией и Европейским Сообществом о торговле некоторыми изделиями из стали, Приложение 2 [Электронный ресурс] // Европейский Союз и Россия. Законодательство и практика. Июнь 2011. URL: <http://eu-law.ru/wp-content/uploads/2011/06/Соглашение-о-торговле-некоторыми-изделиями-из-стали-2007.pdf>

¹⁴⁴ Позиция Комиссии РСПП по металлургическому и горнорудному комплексу по вопросу мер поддержки, направленных на создание благоприятных условий для деятельности российских экономических операторов на внешних рынках. [Электронный ресурс] // РСПП. Ноябрь 2012. URL: http://www.rsppmet.ru/uploads/files/position/podderzhka_vneshnie_rynki.docx

пошлина, отказаться от которой ЕС может только вследствие воздействия на государственном уровне.

Наиболее сильно экологические нормы затрагивают представителей энергетического сектора и химической промышленности. Принятый в 2007 г. Регламент ЕС по регистрации, оценке и авторизации химических веществ REACH¹⁴⁵ особенно сильно ударил по мелким поставщикам химической продукции в ЕС: им оказалось просто не по карману проходить всю сложную и дорогостоящую процедуру регистрации. Некоторым из них не пришлось вовсе отказываться от поставок продукции в ЕС благодаря тому, что регистрацию прошли их европейские импортеры, для которых она была бесплатной и требовала минимум усилий. Тем не менее это поставило российские компании в зависимое положение от импортеров, которые не преминули воспользоваться ситуацией и начать диктовать свои цены и условия российским поставщикам¹⁴⁶.

Доли основных экспортеров минеральных удобрений из России в страны ЕС по состоянию накануне кризиса 2014 г. показаны на Рисунке 3.

Рисунок 3. Распределение долей крупнейших химических компаний в экспорте минеральных удобрений из России в страны ЕС в 2013 г.

Источники: данные ФТС России, годовые отчеты компаний, расчеты автора

Если говорить о крупнейших компаниях-экспортерах, то они, не имея другого выбора, вынуждены были самостоятельно пройти сложную и дорогостоящую процедуру регистрации поставляемых ими веществ. В случае с мелкими компаниями-экспортерами издержки по регистрации в рамках REACH при маленьких объемах поставок оказались полноценным заградительным торговым барьером, что отрицательно сказалось на качестве интеграционного взаимодействия компаний в этой отрасли.

¹⁴⁵ Regulation (EC) № 1907/2006 of the European Parliament and of the Council of 18 December 2006 concerning the Registration, Evaluation, Authorization and Restriction of Chemicals (REACH) // The Official journal of the European Union. 2006. Vol. 49. P. 1-850.

¹⁴⁶ Федоров Ю.И. REACH для России – новая планка высоты или шлагбаум? [Электронный ресурс]// Комитет REACH Всероссийской организации качества. URL: <http://reach.ru/reglament-reach/pyblichii/424-reach-dlya-rossii>

Химические компании из России сталкиваются с антидемпинговыми расследованиями, как и в случае с черной металлургией. Так, на сегодняшний момент действует антидемпинговая пошлина для импорта в страны ЕС аммиачной селитры (одно из азотных удобрений, активно экспортируемое в страны ЕС). Срок ее действия истек в июле 2013 г., однако по результатам процедуры пересмотра в сентябре 2014 г. действие пошлины было продлено. Кроме того, на поставки этого вещества также действует установленная в 2008 г. квота, согласно которой поставлять его в ЕС в определенных количествах и с уплатой пошлины могут «Еврохим» и «Акрон».

Применяются пошлины и к другим видам минеральных удобрений, поставляемых в ЕС из России: с 2014 г. импортная пошлина для российских экспортеров фосфорсодержащих удобрений в страны ЕС была увеличена с 3 до 6,5%¹⁴⁷. Учитывая острую конкуренцию и волатильность цен на мировом рынке минеральных удобрений, очевидно, насколько чувствительной является для российских компаний необходимость уплачивать эти пошлины, будучи ориентированными, в первую очередь, на ценовую конкуренцию с ведущими мировыми производителями.

Что касается остальных отраслей, то объемы экспорта из России в ЕС здесь крайне незначительны.

Ввоз в страны ЕС готовой продукции машиностроительного комплекса сопряжен со значительными сложностями (она должна соответствовать стандартам ЕС по безопасности, экологичности, эргономичности, уровню шума и т.д.; кроме того, на ввоз готовой продукции действуют высокие пошлины, например, за ввоз грузовых автомобилей необходимо заплатить 22% от стоимости продукции). Поэтому многие виды продукции, которые успешно экспортируются на рынки стран СНГ, Азии, Африки, в ЕС не поставляются. Одно из наиболее успешных направлений в этом смысле – производство сельскохозяйственной техники: компания «Ростсельмаш» (входит в холдинг «Новое содружество») до недавнего времени экспортировала свою технику преимущественно на рынки стран СНГ, но в 2014 г. открыла представительства в Германии и Венгрии, получила сертификаты на ряд моделей сельскохозяйственной техники и начала расширять поставки на рынок ЕС¹⁴⁸.

Для российских машиностроительных компаний, стремящихся выйти на рынок ЕС, оптимальной оказывается стратегия, связанная с организацией производства на территории государства-члена ЕС, причем зачастую в партнерстве с европейским производителем аналогичной продукции. Примером может служить автомобильная отрасль: в 2000 г. «ГАЗ» запустил в Литве сборочную линию по производству легких грузовиков, а в 2012 г. «КамАЗ» (который, кстати, является одним из немногих российских машиностроительных предприятий, поставляющих в страны ЕС и готовую продукцию) объявил о запуске сборочного предприятия, которое будет выпускать грузовики, соответствующие норме экологической безопасности «Евро-5» и предназначенные исключительно для Европы¹⁴⁹. Выгода такого формата работы очевидна: если при ввозе готовой продукции необходимо уплачивать упомянутые выше 22% стоимости, то ввоз комплектующих пошлинами вообще не облагается.

Экспорт высокотехнологичной продукции из России в ЕС в досанкционный период осуществлялся небольшим пулом компаний, работающих в основном в сфере

¹⁴⁷ Калинкова И. Перевод на местные рельсы [Электронный ресурс] // Эксперт Online. Июль 2014. URL: <http://expert.ru/northwest/2014/32/perevod-na-mestnyie-relysi/>

¹⁴⁸ «Ростсельмаш» увеличит поставки в Европу на 20% [Электронный ресурс] // Moscow Economic Forum. Август 2014. URL: <http://me-forum.ru/media/news/3022/>

¹⁴⁹ Скрипов В. КамАЗ для Европы // Эксперт. 2012. №45 (827). С. 116.

информационных технологий и космической отрасли. В качестве примеров можно назвать НПФ «Микран», РКК «Энергия», ОАО «РТИ», «ABBYY» (Москва), группу компаний «Транзас», ЗАО «Оптоган» и «Оптоган-Таллинское», «RUSSOFT» (Санкт-Петербург), ЦСКБ «Прогресс» (Самара), компанию «Монокристалл» (Ставрополь), «Медико-биологический Союз», «УНИСКАН» (Новосибирск) и другие.

Среди организаций, оказывающих финансовые услуги, только порядка десяти крупнейших российских банков («ВТБ», «Сбербанк», «Альфа Банк», «МДМ Банк» и некоторые другие) имеют представительства и дочерние организации на территории стран – членов ЕС. Некоторые IT-компании («Лаборатория Касперского», «InfoWatch», «RUSSOFT» и др.), а также компании, занятые в сфере транспортных перевозок («РЖД», «Аэрофлот», «Совкомфлот», ТЭК «Евротранс» и др.) активно экспортируют свои услуги в страны ЕС. Практически отсутствует экспорт страховых услуг, услуг по защите прав на интеллектуальную собственность и ряда других.

2.1.3. Проблемы и перспективы торгового взаимодействия компаний

Обобщая, можно сказать, что российский экспорт в страны ЕС характеризуется значительными дисбалансами как в отношении товарных позиций, так и субъектов экспорта. Представленные выше данные свидетельствуют об абсолютном преобладании полутора-двух десятков крупнейших ТНК в общем потоке экспорта из России в страны ЕС. Они подвергаются значительному как открытому, так и латентному протекционизму со стороны стран-импортеров их продукции. Зачастую это происходит по не вполне экономическим мотивам. Учитывая, что большинство российских экспортеров ориентированы исключительно на ценовую конкуренцию, их позиции оказываются заведомо проигрышными. Им приходится сталкиваться с самыми серьезными рисками и препятствиями в своей деятельности на европейском направлении, и этот фактор способствует росту уязвимости российских экспортных позиций на европейском направлении в целом.

В торговом взаимодействии компаний из России и ЕС едва ли присутствует интеграционная составляющая. Одновременно причиной и следствием этого являются два фактора: преобладание ограниченного числа крупных компаний среди экспортеров российских товаров в страны ЕС и стремление регулирующих органов ЕС перенести свои законодательные нормы на работу всех участников рынка, взаимодействующих с компаниями из ЕС – даже в тех случаях, когда само это взаимодействие происходит вне границ Европейского союза.

Российские компании частично решают для себя проблему необходимости приспособления к стандартам и регламентам страны-импортера их продукции, прибегая к услугам трейдинговых компаний, либо создав собственные дочерние предприятия в ЕС, специализирующиеся на этом виде услуг. В частности, свои трейдеры есть у всех нефтяных компаний, поставляющих продукцию на рынок ЕС (в 2015 г. «Газпромнефть» была вынуждена переместить своего трейдера из Вены в Санкт-Петербург в связи с обострением политического кризиса между Россией и ЕС). «Газпром» пользуется услугами британской «Pennine Natural Gas Limited» – компании, занимающейся маркетингом и розничной торговлей газом. «Интер РАО ЕЭС» использует в качестве трейдера свою дочернюю компанию «Inter RAO Lietuva», расположенную в Литве, куда и идет большая часть экспорта электроэнергии компании.

Использование трейдинговых компаний позволяет достичь ряда эффектов:

- Географическое сближение представителей продавца и покупателя;
- Возможность встроиться в правовое поле стран назначения экспорта;

- Возможность использовать квалифицированных специалистов из принимающей страны в сочетании с представителями страны-экспортера для наиболее безболезненного разрешения возникающих разногласий;
- Более удобное проведение расчетов в валюте страны назначения экспорта;
- Более выгодные условия сотрудничества с местными банками и многое другое.

Обратный поток товаров и услуг – из ЕС в Россию – носит гораздо более диверсифицированный характер как в отношении корпоративных субъектов, так и товарных позиций. Продукцию агропромышленного сектора в досанкционный период поставляли в основном мелкие хозяйства, машиностроения – мелкие и средние предприятия. В силу этого и других обстоятельств ограничительные меры, введенные Россией против продукции из ЕС, в целом не носят такого «фатального» характера, как меры, вводимы ЕС против крупнейших российских корпораций. Так, основными мерами в этом списке, помимо введенного в 2014 г. эмбарго на поставки сельскохозяйственной продукции, речь о котором пойдет ниже, стали повышенные пошлины (по сравнению с уровнем, оговоренным в условиях вступления России в ВТО) на импорт пальмового масла, холодильников, бумаги и картона. Во всех указанных случаях продукция поставляется сотнями производителей из стран ЕС, что не дает возможности «перекрыть» поставки лишь какой-то одной из компаний по политическим и иным нерыночным мотивам. Представители ЕС, имея значительный опыт отстаивания своих интересов в ВТО, сумели добиться успеха, выиграв иск против России (соответствующее решение было вынесено в августе 2016 г.).

Особым случаем стали введенные в 2013 г. на пятилетний срок антидемпинговые пошлины на импорт легких коммерческих автомобилей (Light Commercial Vehicles, LCV) из Германии и Италии. Эти меры касались интересов крупных производителей такого типа автомобилей, которые поставляли в Россию своей продукции на общую сумму 180 млн евро (2012 г.), а также содержали уточнение по конкретным странам происхождения товаров. Меры были коллективно введены странами-членами Евразийского экономического союза в соответствии с решением Евразийской экономической комиссии. В качестве объяснения необходимости таких мер было сказано, что LCV из указанных стран ЕС наносят ущерб соответствующей отрасли в государствах ЕАЭС. В этом случае, как и в описанной выше ситуации, ЕС эффективно использовал механизм ВТО. В мае 2014 г. был подан иск против России, и в январе 2017 г. панель арбитров ВТО вынесла решение против российской стороны, рекомендовав ей привести ставку пошлин на LCV в соответствие с имеющимися договоренностями в рамках ВТО¹⁵⁰. В качестве обоснования своей позиции эксперты ВТО высказали мнение, что Россия провела неверные расчеты, обосновывая ущерб для своего рынка от импорта указанных автомобилей из ЕС. В частности, при расчетах не были учтены несколько крупных национальных производителей таких машин, а также общий избыток на рынке LCV в России, где производство превышает потребность в таких автомобилях в семь раз¹⁵¹.

Другим ограничением для экспортеров из ЕС в Россию, особенно интеграционной составляющей торгового взаимодействия, до сих пор служат стандарты и регламенты, принятые в России и на пространстве ЕАЭС в ряде

¹⁵⁰ ВТО вынесла решение по иску ЕС к России по легким коммерческим автомобилям [Электронный ресурс] // РИА Новости. 27.01.2017. URL: <https://ria.ru/economy/20170127/1486661958.html>

¹⁵¹ WTO rules in favour of the EU in dispute on Russian duties on light commercial vehicles [Электронный ресурс] // WTO, January 2017. URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1616>

отраслей, и не соответствующие стандартам ЕС. В частности, речь идет о стандартах продукции для детей и прочих потребительских товаров (например, текстиля, обуви, некоторых видов продукции, содержащей алкоголь).

Особое место в торговле с Россией в досанкционный период играли поставщики услуг из ЕС, в частности, компании, работающие в сфере информационных технологий. Пожалуй, эта сфера может служить примером наиболее тесного сотрудничества и интеграционного характера взаимодействия многочисленных партнеров из России и ЕС. Со стороны ЕС особого упоминания заслуживают компании, специализирующиеся на хостинге, облачных технологиях, услугах по аренде и размещению серверов. Примечательно, что одна из крупнейших компаний в этой сфере – нидерландская «Webzilla», по данным СМИ, принадлежит российскому бизнесмену¹⁵².

Деятельность европейских компаний-экспортеров в России зачастую принимает формы интеграционного взаимодействия компаний. Многие из них сотрудничают друг с другом на российских площадках: например, «Siemens» обеспечивает электротехническим оборудованием заводы «Volkswagen» в Калуге. Деятельность такого гиганта, как нидерландский «Royal Philips» оказывает влияние на определение российских технических стандартов в таких сферах как производство светодиодов и систем уличного освещения.

Примечательно, что ряд крупнейших компаний машиностроительного сектора стран ЕС предпочитают ограничивать взаимодействие с Россией торговыми контрактами, не осуществляя капиталовложений в производство на территории нашей страны. Яркий пример такого формата работы – упомянутый «Royal Philips», среди инвестиций которого в России лишь вложения порядка 3 млн евро в совместное предприятие с российским «Оптоганом». Остальное взаимодействие, масштабы которого значительны – компания занимает ведущие позиции на российских рынках кухонной техники, медицинского оборудования и систем освещения – строится исключительно на экспорте своих товаров и услуг в Россию. Немецкий «Siemens», хотя и имеет значительные капиталовложения (подробнее об этом см. раздел 2.2. и Приложение А), основную часть своей деятельности в России также строит на основе экспортных поставок техники, оборудования, технологических решений и услуг.

¹⁵² Iemand probeert mij een kunstje te flikken [Electronic resource] // De Volkskrant, Januari 2017.
URL: <http://www.volkskrant.nl/buitenland/-iemand-probeert-mij-een-kunstje-te-flikken~a4450173/>

2.2. Взаимные прямые капиталовложения компаний России и ЕС

Следующий этап интеграционного взаимодействия компаний связан с осуществлением иностранных инвестиций. Так как для проявления синергетического эффекта необходимо длительное по времени присутствие компании на иностранном рынке, связанное с полноценным управлением активами, мы исключим из поля зрения портфельные и прочие инвестиции и сосредоточимся на прямых.

2.2.1. Правовая база сотрудничества

В сфере иностранного инвестирования ЕС не выступает в качестве единой юрисдикции (в отличие от торговли товарами и услугами), и основным источником законодательного регулирования взаимных инвестиций выступают двусторонние соглашения о взаимной защите и поощрении капиталовложений, подписанные Россией практически со всеми странами ЕС. Имея приоритет над национальными законами как международные договоры, эти соглашения зачастую восполняют пробелы и несовершенства российского законодательства, хотя многие их положения направлены на защиту интересов, в первую очередь, контрагента из ЕС.

Некоторые принципы осуществления взаимных прямых капиталовложений России и ЕС зафиксированы в СПС – его раздел IV содержит положения о предпринимательской деятельности и инвестициях. Согласно этим положениям, сторонам предоставляется по умолчанию режим наибольшего благоприятствования во всех сферах и отраслях, если относительно них отдельно не оговорено иное. Так, стороны обязаны предоставлять контрагентам друг друга режим наиболее благоприятствуемой нации при учреждении компаний и организации деятельности дочерних структур¹⁵³. Однако стороны оговаривают, что филиалы не могут получать доступ к определенным секторам и занятиям¹⁵⁴. Ограничения установлены для банковского и страхового секторов¹⁵⁵, а воздушный, внутренний водный и морской транспорт однозначно исключены из сферы действия СПС¹⁵⁶.

Стоит отметить, что вступление России в ВТО привело к положительным изменениям в инвестиционном климате России. Так, перемены коснулись сферы прав на интеллектуальную собственность: вступили в силу положения федерального закона об обороте лекарственных средств, запрещающие разглашение и использование в коммерческих целях результатов клинических и доклинических исследований в течение 6 лет с момента регистрации препарата; были облегчены условия оформления патента для нерезидентов и субъектов малого предпринимательства; создан суд по интеллектуальным правам.

2.2.2. Статистическая картина

Анализ статистических данных о географии и отраслевой структуре взаимных прямых инвестиций России и стран ЕС показывает, что их охват недостаточно универсален, чтобы говорить о полноценной корпоративной интеграции, однако в некоторых направлениях соответствующие признаки есть. Так, прямые инвестиции компаний из стран ЕС в Россию относятся к широкому спектру отраслей, однако географически они сосредоточены в ограниченном числе регионов (см. Приложение А и Б).

¹⁵³ Соглашение о партнерстве и сотрудничестве России и ЕС. ст.28. п.1-3.

¹⁵⁴ Там же, ст.28, п.4-5.

¹⁵⁵ Там же, ст.29; Приложения 6, 7.

¹⁵⁶ Там же ст.28, 35.

ЕС в докризисный период являлся безоговорочным лидером как по объему инвестиций в Россию, так и среди реципиентов инвестиций российских ТНК. В свою очередь, Россия не представляла для ЕС столь стратегически важной величины в том, что касается инвестирования. Так, на конец 2013 г. в России было сосредоточено лишь 0,3% от общего числа инвестиций стран ЕС, накопленных за рубежом¹⁵⁷.

Наиболее точно отвечающими критериям ПИИ являются инвестиции, поступающие в нашу страну из таких государств, как Германия, Франция, Италия и проч. Именно они чаще всего сопряжены с внедрением новых технологий и способствуют настоящему интеграционному взаимодействию компаний из России и ЕС, участвующих в реализуемых проектах, а также сближению экономик сторон в целом. В этой подгруппе лидером является Германия (10,3% от общего объема ПИИ в 2013 г.), что подтверждает и анализ корпоративного инвестирования: немецких компаний в России работает больше, чем из любой другой страны ЕС (если не брать в расчет офшоры) – более 6000. Среди них велика доля средних и мелких предприятий. При этом их специализация очень разнообразна (разные виды обрабатывающей промышленности, торгово-распределительные сети, транспорт и инфраструктура, финансово-кредитная деятельность) при минимальном интересе к добывающим отраслям¹⁵⁸.

По итогам 2014 г. лидером стала Франция: приток инвестиций из этой страны составил порядка 20% от всего объема капиталовложений стран ЕС¹⁵⁹. Реальное присутствие основных стран-инвесторов из ЕС в российской экономике по состоянию на 2012 г. показано в Таблице 4.

В целом в предкризисные годы возрастала диверсификация поставщиков капитала в Россию из стран ЕС, при одновременном уменьшении доли офшорных государств. Однако рост этот был невелик, а структура инвестиций по-прежнему оставляла желать лучшего – доля ПИИ в общем объеме средств, поступающих в нашу страну из ЕС, только уменьшалась. Как полагают некоторые эксперты, важнейшим фактором, мешающим притоку прямых иностранных инвестиций в Россию из стран Запада является российская экономическая модель: «этот вариант госкапитализма нацелен не столько на модернизацию страны за счет использования силы государства, сколько на использование этой силы в интересах бюрократии и близких к ней компаний, преимущественно крупных»¹⁶⁰.

Едва ли можно говорить о выполнении географического критерия корпоративной интеграции между Россией и ЕС: во взаимодействие вовлечены в основном немецкие и французские компании. Объемы взаимодействия с компаниями из ряда стран (Великобритании, Италии, Испании) не пропорциональны масштабам и потенциалу их экономик. Об этом же говорят и результаты анализа конкретных инвестиционных проектов компаний из ЕС в России (Приложение А).

¹⁵⁷ EU direct investment positions, breakdown by country and economic activity [Electronic resource] // Eurostat. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_fdi6_pos&lang=en

¹⁵⁸ Современная Германия. Экономика и политика. // под ред. В.Б. Белова. ИЕ РАН. М.: Весь мир. 2015. С. 411.

¹⁵⁹ Прямые инвестиции в банковский сектор и небанковские корпорации Российской Федерации в 2007-2014 годах. [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации.

URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/dir-inv_zones.htm&pid=svs&sid=ITM_8912

¹⁶⁰ Булатов А.С. Географические аспекты участия России в международном движении капитала // Известия Российской академии наук. Серия географическая. 2012. № 2. С. 5-12.

Таблица 4. Проекты в России, финансируемые за счет средств ПИИ стран ЕС в 2012 г.

Позиция в мировом рейтинге	Страна	Количество проектов	Доля, %	Количество созданных рабочих мест	Доля, %
2	Германия	28	21,9	4460	33,4
3	Франция	14	10,9	666	5,0
5	Финляндия	5	3,9	600	4,5
6	Италия	5	3,9	2400	18
7	Нидерланды	4	3,2	15	0,1
8	Испания	3	2,3	6	0
10	Швеция	3	2,3	30	0,2

Источник: Исследование инвестиционной привлекательности России 2013. Ernst&Young.

Отраслевая структура европейских инвестиций в Россию, по данным Eurostat, достаточно разнообразна: основная часть капиталовложений направляется в такие сектора, как добывающая промышленность, обрабатывающее производство, услуги, розничная торговля, аренда недвижимости¹⁶¹ – все это говорит о стремлении европейских инвесторов пользоваться конкурентными преимуществами российской экономики – обширными сырьевыми запасами, достаточно объемным рынком сбыта, относительно дешевой и квалифицированной рабочей силой.

Статистика свидетельствует, что российские компании в досанкционный период рассматривали страны ЕС как основное направление своих капиталовложений. Россия значительно обгоняла другие страны БРИКС по объемам инвестиций в ЕС (например, по сравнению с Китаем отечественные инвесторы вложили в экономику ЕС 76,6 млрд против 26,8 млрд евро на конец 2012 г.)¹⁶².

В данном случае также необходимо иметь в виду упомянутые в Главе 1 настоящего исследования нюансы статистического учета инвестиций. Наиболее активным получателем российских инвестиций среди стран ЕС является не Германия или Франция с их емкими рынками и развитыми промышленными системами, а Кипр и Нидерланды с их особенностями финансовой системы и налоговой политики. Значительную часть российских средств, идущих в экономику Кипра, считать российскими ПИИ в ЕС нецелесообразно. Это же касается и денежных потоков, возвращающихся с Кипра в Россию: едва ли их можно относить к ПИИ европейского происхождения¹⁶³.

Ситуация с Нидерландами несколько иная: деньги, идущие туда, в большинстве своем действительно адресованы странам ЕС, однако далеко не весь обозначенный в статистике объем средств оседает в Нидерландах – многие бизнесмены просто пользуются благоприятным налоговым режимом этого государства, ввозя свои капиталы. Так, в Нидерландах отсутствует налог на проходящие через страну дивиденды, роялти, а также на объявленный капитал. Кроме того, Нидерланды имеют широкую сеть подписанных со странами по всему

¹⁶¹ EU direct investment positions, breakdown by country and economic activity. [Electronic resource] // Eurostat. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_fdi6_pos&lang=en

¹⁶² EU direct investment inward stocks by extra EU investing country. [Electronic resource] // Eurostat/ March 2015.

URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00054&plugin=1>

¹⁶³ 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.

миру соглашений об избежании двойного налогообложения. Остальные государства, пользующиеся репутацией «налогового рая», «специализируются» на определенных отраслях инвестирования¹⁶⁴.

География российских вложений в страны ЕС в досанкционный период выглядела следующим образом (см. Таблицу 5).

Таблица 5. ПИИ из России в страны ЕС в 2008-2014 гг. (млн евро)

Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кипр	10866,8	10701,6	13914,8	17656,1	16060,3	5599,8	18461
Нидерланды	3278,8	2363,2	5346,6	7623,8	1583,8	-2206	1594,1
Великобритания	2720,2	1397,9	936,3	1135,0	481,8	944,6	1594,1
Испания	320,6	262,5	372,4	214,8	839,8	989,9	1524,4
Германия	1302,0	1041,6	1428,8	747,7	849,7	973,8	1247,2
Люксембург	1843,1	535,5	1887,1	1543,9	-383,0	959,2	520,7
Италия	206,5	110,6	239,4	625,2	744,8	392,7	509,2
Франция	151,9	270,2	253,8	505,1	1086,8	327,8	430,5
Латвия	116,2	54,6	111,7	252,6	264,5	414,6	414,1
Финляндия	107,8	130,2	179,4	48,5	206,0	66,4	118,1
Швеция	81,9	179,2	154,3	376,5	296,4	-525,6	46,7
Польша	-35,1	9,1	-1,5	23,1	-1,5	53,3	23,8
США *(для сравнения)	5084,8	1143,8	805,6	1251,3	522,9	539,5	1366,1

Источник: Центральный банк России

К ощутимым искажениям статистической картины российских ПИИ приводит нежелание некоторых российских компаний сообщать о своих инвестициях за рубежом¹⁶⁵, а также технические различия в способах вычисления объема накопленных инвестиций. Так, статистические ведомства ряда стран используют текущие рыночные цены при подсчете объема ПИИ, сделанных, скажем, в течение последнего десятилетия, в то время как другие страны, использующие исторические цены, получают другой результат, рассматривая тот же период¹⁶⁶. Среди прочих проблем, осложняющих задачу учета прямых капиталовложений из той или иной страны, необходимо упомянуть отсутствие способов прямого учета реинвестированных прибылей; отсутствие различия между инвестициями в покупку существующего бизнеса и в создание совершенно новой бизнес-единицы (т.н. «инвестиции на зеленом лугу»), а также упущение из виду многими статистическими ведомствами сделок с участием мелких компаний, не отвечающих условиям внесения в статистику (они зачастую требуют, чтобы вносимая сделка превышала

¹⁶⁴ Например, Кипр специализируется на металлургии, строительстве и финансовом секторе. Подробнее об этом см. Головнин М.Ю., Лобанов М.М. Инвестиционное взаимодействие России со странами «пояса соседства» // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 1. С. 17-31.

¹⁶⁵ Влияние российской инвестиционной экспансии на образ России в Европе // под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН. 2010. С. 19.

¹⁶⁶ Подробнее см. ЕС и Россия: от прямых капиталовложений к инвестиционному сотрудничеству // А.В. Кузнецов, Е.С. Хесин и др.; отв. ред. А.В. Кузнецов. М.: Наука. 2008.

определенную крупную сумму, например в Германии – 3 млн евро)¹⁶⁷.

Учитывая эти замечания, можно объяснить ощутимые различия в цифрах, которыми располагают Центральный Банк России и Евростат: последний, делая поправку на указанное выше обстоятельство, анализирует данные более тщательно и публикует данные с гораздо большим опозданием. Так, реальную цифру по объему российских ПИИ в странах ЕС Евростат приводит только за 2012 г.: 76,6 млрд евро¹⁶⁸.

Что касается отраслевой структуры российских инвестиций в страны ЕС, то здесь лидируют такие отрасли, как ремонт автотранспорта и бытовых изделий, оптовая торговля и обрабатывающая промышленность.

2.2.3. Корпоративная структура прямых капиталовложений из ЕС в Россию

Рассмотрим корпоративный срез инвестиционного взаимодействия России и ЕС, общие параметры которого мы обрисовали с помощью статистических данных. Подробнее о проектах европейских компаний на территории России см. Приложение А.

Среди европейских компаний, осуществляющих инвестиции в Россию, можно выделить несколько категорий. Так, ряд крупных нефтегазовых ТНК участвуют в проектах вместе с российскими партнерами на основе соглашений о разделе продукции¹⁶⁹: британо-нидерландская «Royal Dutch Shell» в проекте «Сахалин-2», в рамках которого были созданы заводы по производству сжиженного природного газа (СПГ); французская «Total» – в Харьягинском нефтяном месторождении. Очевидно, их инвестиционная экспансия направлена на получение доступа к российским полезным ископаемым. Хотя в эту отрасль западные инвесторы идут охотнее всего и сюда направляется значительный объем капитала, для российской экономики они представляют наименьший интерес. Их инвестиции, хоть и бывают зачастую связаны с внедрением новых технологий, способствуют расширению и без того слишком объемной добывающей отрасли, не приводя к модернизации структуры российской экономики.

Значительное место в общем объеме инвестиций стран ЕС в России занимают вложения в сфере электроэнергетики, в первую очередь, благодаря деятельности итальянской компании «Enel», которая курирует всю систему поставки – от сектора разведки и добычи газа (разработка запасов сибирского газа совместно с компанией «Eni» – ООО «Северэнергия») до сектора производства электроэнергии (контрольный пакет в компании ОАО «Энел Россия» (до 2014 г. – «Энел ОГК-5»), запуск парогазовых установок на Невинномысской и Среднеуральской ГРЭС; в последнем случае объем инвестиций составил 380 млн евро), продажи электроэнергии (сотрудничество с энергосбытовой компанией ООО «Русэнергосбыт») и участия в распределительном электросетевом комплексе (установка первых электронных счетчиков)¹⁷⁰.

Другое важное направление для инвестирования компаний из ЕС – автомобилестроение. Так, немецкий автогигант «Volkswagen Group» к 2014 г. осуществил инвестиции в России на 1,3 млрд евро, построив в 2007 г. в Калужской

¹⁶⁷ Подробнее об этих сложностях статистического учета ПИИ см. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. М.: КомКнига. 2007. С. 96-97, 210-214.

¹⁶⁸ EU direct investment inward stocks by extra EU investing country [Электронный ресурс] // Eurostat. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00054&plugin=0>

¹⁶⁹ В ходе политического кризиса 2014 г. и введения ЕС секторальных санкций против России ряд подобных проектов был заморожен – см. подробнее Главу 3.

¹⁷⁰ Enel в России. [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Энел ОГК-5». URL: http://www.ogk-5.com/about/enel_group/enel_in_russia/

области завод по производству своих автомобилей, а в 2011 г. подписал соглашение с Группой «ГАЗ» о контрактной сборке автомобилей «Volkswagen» и «Skoda» на заводе «ГАЗ» в Нижнем Новгороде (приостановлено в 2015 г.). В 2015 г. было открыто производство двигателей в Калуге, в строительство которого вложено 250 млн евро. Основным мотивом, которым руководствовался немецкий концерн при осуществлении капиталовложений, было стремление воспользоваться разницей в стоимости рабочей силы в России и в странах ЕС, а также избежать таможенных, логистических и прочих издержек, связанных с пересечением российской границы готовой продукцией – иными словами, в расчет были приняты преимущества локализации, описанные в OLI-парадигме Дж. Даннинга.

Значительные объемы европейских инвестиций идут в пищевую (особенно пивоваренную), парфюмерную и фармацевтическую промышленность России, также способствуя повышению конкуренции и стандартов качества выпускаемых продуктов.

Так, одна из крупнейших мировых ТНК по производству парфюмерно-косметической и пищевой продукции британско-голландская «Unilever» давно инвестирует в России. Ее экспансия началась с покупки старейшей парфюмерно-косметической фабрики «Северное сияние» в Санкт-Петербурге. В 2008-2013 гг. компания приобрела еще три российские производственные фирмы: «Инмарко» (мороженое), «Балтимор» (соусы) и концерн «Калина» (косметическая продукция). Кроме того, «Unilever» инвестировал в строительство новых и модернизацию старых производственных площадок в Туле, Омске и Санкт-Петербурге, а в 2013 г. был открыт новый центр исследований и разработок на территории производственного кластера в Тульской области¹⁷¹. Датский «Carlsberg» через компанию «Baltic Beverages Holding» владеет 85,6% уставного капитала «Балтики», которая объединяет 11 пивоваренных заводов в 9 регионах России¹⁷². В 2010 г. произошло слияние французского «Danone» и российского «Юнимилк». Французская «L'Oreal» открыла в 2010 г. в Калужском индустриальном парке «Ворсино» свой первый завод в России, инвестировав в него более 26 млн евро¹⁷³. Продукция этого завода, как и большинства подобных предприятий, построенных в России европейскими инвесторами, направляется на российский рынок и рынки стран СНГ.

Стоит также упомянуть и об экспансии европейских фармацевтических производителей на российском рынке. Ярким примером здесь является датская «Novo Nordisk», с 2012 г. занимающаяся строительством завода по выпуску инсулинов в технопарке «Грабцево» (завод был открыт в апреле 2015 г.). На эту компанию уже приходится порядка 45% продаж инсулинов в России, и она планирует нарастить эту долю. Инвестиции в этот проект составляют более 100 млн долл¹⁷⁴.

В сфере услуг инвестиционное взаимодействие России и ЕС шло в досанкционный период не менее интенсивно. Хотя пик интереса к российскому

¹⁷¹ Ментюкова С. Покупайте здоровый бизнес – интервью с CEO Unilever Полом Полманом // Коммерсантъ. 2013. №178 (5209).

¹⁷² Глава Carlsberg пообещал сокращение инвестиций в Россию из-за запрета пива в пластиковых бутылках [Электронный ресурс] // Forbes.ru. Сентябрь 2012. URL: <http://www.forbes.ru/news/126843-carlsberg-vystupaet-protiv-zapreta-na-prodazhu-v-rossii-piva-v-plastikovyh-butyldah>

¹⁷³ Романова Т. L'Oreal открыла первый завод в России // Ведомости. 23.09.2010.

¹⁷⁴ Морозов Н. Датская фармацевтическая компания «Ново Нордиск» запускает в продажу инсулиновый препарат нового поколения «Деглюдек» [Электронный ресурс] // Фармацевтический портал Инфарм. URL: <http://www.inpharm.ru/datskaya-farmaceuticheskaya-kompaniya-novo-nordisk-zapuskayet-insulinovyyj-preparat-deglyudek>

рынку пришелся на 2006 г., ряд дочерних структур крупнейших банков ЕС продолжает действовать в России и сейчас: «РайффайзенБанк» («Raiffeisen Bank International AG», Австрия), «Росбанк» («Societe Generale SA», Франция), ЗАО «ЮниКредит банк» («UniCredit SpA», Италия), «ОТП Банк» («OTP Bank Nyrt», Венгрия), «Nordea Bank» (Швеция). Среди основных факторов, привлекающих банки ЕС на российский рынок – его большая емкость и потенциал роста (особенно это касается предкризисного периода), высокая рентабельность. В свою очередь, они несут с собой новые для российских участников рынка методы риск-менеджмента, практики формирования портфеля заемщиков, а также возможности привлечения внешнего финансирования. Банковская сфера представляет собой один из наиболее ярких примеров положительных экстерналий корпоративной интеграции на бизнес-среду отрасли в целом.

В рассматриваемый период активно развивалась экспансия торговых компаний из ЕС в России. Среди наиболее крупных инвесторов можно назвать французскую сеть гипермаркетов «Ашан», немецкие «METRO» и «Tengelmann Group», шведскую «IKEA». Как и в случае с банками, прямое сотрудничество с российскими компаниями в этой отрасли проявляется минимально. Тем не менее сфера розничной торговли также демонстрирует степень воздействия корпоративных связей с ЕС на формат работы российской отрасли в целом. Введенный европейскими инвесторами принцип работы сетей супермаркетов был позднее успешно воссоздан российскими компаниями: «X5 Retail Group», «Магнит» и другими.

Основные стратегии выхода европейских ритейлеров на российский рынок – создание дочерних предприятий, реализация проектов с нуля, либо – реже – продажа франшизы как первый этап освоения рынка. Отсутствие желания взаимодействовать с российскими конкурентами либо покупать их бизнес связано с непрозрачностью последнего, а также различиями в ценовых ожиданиях по сделкам (особенно сильно это проявлялось в период перед кризисом 2008 г., когда на российском рынке розничных продаж наблюдался значительный перегрев). Однако эффект оздоровления всей отрасли за счет усиления конкуренции и повышения корпоративных стандартов заметен так же ярко, как и в финансовой сфере.

Значительный эффект от присутствия инвесторов из ЕС можно видеть и на российском рынке телекоммуникационных услуг, на котором, впрочем, сегодня работают уже только российские компании. Однако структура рынка, правила игры и форматы работы были заложены европейскими партнерами: первым использованным в России стандартом сотовой связи был скандинавский NMT-450, который позже заменил панъевропейский GSM.

По мнению генерального директора Ассоциации европейского бизнеса в Российской Федерации Ф. Шауффа, «сейчас [в период с 2008 г.] европейский бизнес реально работает над диверсификацией капиталовложений. Он выражает интерес к проникновению в 27 различных секторов. Но условие, которое им выдвигается, состоит в том, чтобы осуществлять гораздо больший контроль над своими инвестициями»¹⁷⁵.

¹⁷⁵ Цит. по: Энтин М.Л. В поисках партнерских отношений III: Россия и Европейский Союз в 2008-2009 годах // М.: Зебра Е. 2010. С. 377.

2.2.4. Корпоративная структура экспорта капитала из России в ЕС

Что касается российских компаний, инвестирующих в страны ЕС, то их мотивы не столь многообразны, как у европейских коллег. Подробнее об инвестиционных сделках и общих суммах ПИИ российских компаний в странах ЕС см. Приложение Б. Примечательно, что среди активов российских компаний в странах ЕС практически нет инвестиций «на зеленом лугу»¹⁷⁶. Подавляющее большинство проектов – покупки готовых предприятий, что дает основания считать основным мотивом совершения инвестиций российскими компаниями в ЕС стремление получить производственные технологии, патенты и лицензии на выпуск продукции, а также права на использование торговых марок, маркетинговых каналов и сбытовых сетей.

Компании т.н. «первого эшелона», т.е. наиболее крупные ТНК, имеющие большое количество зарубежных активов по всему миру, совершают инвестиции в страны ЕС в основном в целях поддержания своей сбытовой сети (как было указано выше, подавляющая часть российского экспорта в ЕС приходится на продукцию нефтегазового и металлургического секторов), а также достраивают свои производственные цепочки, локализуя перерабатывающее производство в непосредственной близости от потребителей. Как отмечают эксперты, крупные российские компании, такие как «Газпром», извлекли выгоду из либерализации инвестиционного режима в ЕС¹⁷⁷.

«Газпром» в основном совершает инвестиции в строительство и поддержание объектов инфраструктуры, например, магистральные газопроводы в Польше и Германии; подземные хранилища газа (ПХГ): в Германии – крупнейшее хранилище в Европе «Реден», в Австрии – ПХГ «Хайдах», в Нидерландах – ПХГ «Бергермеер» (введено в коммерческую эксплуатацию в апреле 2015 г.). Некоторые европейские исследователи считают, что инвестиционная экспансия российских и европейских компаний в нефтегазовой сфере носила асимметричный характер, причем не в пользу европейской стороны: если российские компании успешно покупали инфраструктурные объекты на территории стран-членов ЕС (и продолжают владеть рядом таких объектов по сей день), то европейские компании в России такой возможности лишены¹⁷⁸.

Крупнейшая российская частная нефтяная компания «Лукойл» инвестирует в развитие сети АЗС (в 2013 г. у компании были АЗС в Болгарии, Румынии, Литве, Эстонии, Финляндии, Бельгии, Италии и других странах; о продажах АЗС «Лукойла» в Европе см. ниже), а также создание нефтеперерабатывающих предприятий. Так, в 2011 г. «Лукойл» приобрел у французской «Total» 45% доли в голландском нефтепереработчике «Total Raffinaderij Nederland NV» (TRN) за 720 млн долл. Приобретение доли в TRN органично вписалось в стратегию «Лукойла» по наращиванию нефтеперерабатывающих мощностей, находящихся в непосредственной близости к рынкам сбыта конечной продукции¹⁷⁹ и предполагало наращивание сетей АЗС в близлежащих регионах (что и было сделано в 2012-2013 гг.). Эта сделка привела к реальному взаимопереплетению интересов

¹⁷⁶ Российская модель экспорта капитала // под ред. А.С. Булатова. МГИМО (У) МИД России, Каф. мировой экономики. М: МГИМО-Университет. 2014. С. 37.

¹⁷⁷ Bilgin M. Energy Security and Russia's Gas Strategy: The Symbiotic Relationship Between the State and Firms // Communist and Post-communist Studies. 2011. № 44. P. 119-127.

¹⁷⁸ Harsem Ø. The Political Consequences of Resource Dependence – How Natural Gas Export Can Affect Policy Outcomes: a Quantitative Analysis // Journal of Contemporary European Research. 2012. Vol. 8. № 1. P. 128-144.

¹⁷⁹ «Лукойл»: отчет о деятельности 2009. [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Лукойл». 2010. URL: http://www.lukoil.ru/materials/doc/annual_report_2009/LUKOIL_AR_2009_RUS.pdf

партнеров, позволила достроить производственную цепочку Лукойла и, главное, стала прообразом многих других сделок российских компаний в ЕС. Покупка завода по производству масел в Австрии в 2013 г. была также продиктована стремлением достроить производственную цепочку и достичь синергетического эффекта с другими предприятиями Группы, находящимися в странах ЕС¹⁸⁰.

Крупные инвестиции в области нефтехимии совершали «Роснефть» и «Газпромнефть». Первая выкупила за 1,6 млрд долл. в 2011 г. 50% немецкого предприятия «Ruhr Oel GmbH», владеющего долями в четырех НПЗ на территории Германии, в пяти подводных нефтепроводах, а также в морских терминалах на Северном, Балтийском, Средиземном и Адриатическом морях¹⁸¹. «Газпромнефть» в 2009 г. выкупила завод по производству масел и смазок в Италии «Chevron Italia S.p.A.» (переименован в «Gazpromneft Lubricants Italia S.p.A.»), который выпускает высокотехнологичную продукцию, применяющуюся в том числе для буровых работ. Вместе с покупкой предприятия российская компания получила лицензию на использование технологий производства масел и смазок, а также патентные права на торговую марку «Техасо» для реализации продукции на итальянском рынке¹⁸².

Металлургические компании также активно занимались поддержкой своего сбыта в странах ЕС: для них стратегия прямого инвестирования является жизненно необходимой в условиях активных антидемпинговых действий, предпринимаемых местными компаниями и регулирующими органами. Для того чтобы обойти многочисленные заградительные барьеры (подробнее о них см. раздел 2.1), а также получить доступ к новейшим технологиям отрасли, российские компании активно инвестировали в ЕС. Примеров в период перед кризисом было много: компания «Мечел» (черная металлургия) в 2013 г. владела активами в Румынии, Болгарии и Литве (в 2014 г. в связи с финансовыми проблемами головной компании большинство этих активов были проданы), «ТМК» – в Румынии; «Евраз» – в Чехии (продан в 2014 г.) и Италии; «Северсталь» – в Италии и Франции (итальянский актив продан в 2014 г.); «НЛМК» – в Дании, Бельгии, Италии, Франции; «Русал» (цветная металлургия) – в Италии, Швеции, Ирландии; «Норникель» – в Финляндии.

Российские ТНК второго и третьего эшелонов реже инвестируют с целью поддержания сбыта в странах ЕС (что также можно увидеть из структуры торговли, в которой доля сырьевых товаров крайне мала). Именно средние компании чаще инвестируют с целью получения новых технологических решений или достраивания своей производственной цепочки. В качестве примера последней мотивации можно привести «Еврохим», имеющий завод по производству азотных удобрений и продуктов органического синтеза в г. Антверпен (Бельгия); его инвестиции в Литве (г. Кедайнай) позволяют производить там фосфорные удобрения; кроме того, компания владеет рядом инфраструктурных объектов, среди которых терминал наливных грузов в г. Силламяэ (Эстония). Актуален этот мотив и для транспортных компаний (особенно находящихся в приграничных со странами ЕС регионах – например, группа компаний «АСМ» из Санкт-Петербурга, имеющая свое представительство в Эстонии).

Особняком среди российских инвесторов в ЕС стоят ТНК, являющиеся таковыми «по определению», получившие такой статус после распада Советского Союза. Их можно найти в разных областях: от топливно-энергетического комплекса

¹⁸⁰ «Лукойл» купил завод по производству масел в Австрии [Электронный ресурс] // Vestifinance.ru. Июнь 2013. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/29361>

¹⁸¹ Приобретение доли в Ruhr Oel GmbH [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «Роснефть». Май 2011. URL: http://www.rosneft.ru/Downstream/refining/Ruhr_Oel_GmbH/

¹⁸² «Газпром нефть» подлил масла в Италии // Коммерсантъ. 23.04.2009.

(«Транснефть») и энергетики («Интер РАО ЕЭС») до финансовой (банк «ВТБ»). Хотя упомянутые компании выкупали свои активы позже, в 2000-е годы, мотивы их инвестирования продиктованы прямой необходимостью налаживания более эффективного взаимодействия с давно существующими зарубежными партнерами. Особенно ярко это можно наблюдать на примере «Интер РАО ЕЭС», дочерней компании РАО «ЕЭС России», созданной как оператор экспорта и импорта электроэнергии. Сегодня деятельность этих компаний на рынке ЕС сосредоточена вокруг экспортных операций (экспорт транспортных услуг, электроэнергии и финансовых услуг соответственно), а инвестиции носят лишь поддерживающий характер. Поэтому в Приложении Б эти компании, несмотря на их внушительные размеры, представлены скромно.

Небольшую, но важную группу составляют российские ТНК в области машиностроения: «Уралвагонзавод» (в 2011 г. приобрел французскую литейную компанию «Sambrete Meuse», в 2013 г. его дочерняя компания «UVZ Baltija» начала постройку завода в Латвии¹⁸³); «Тракторные заводы» (в 2006 г. приобрели датскую компанию «Silvatec Skovmaskiner A/S», производящую технику для лесопромышленных предприятий; позже были приобретены немецкое и австрийское литейные предприятия), «ОМЗ» (имеет производственные площадки в Чехии). Показательный пример представляет собой небольшая компания из Карелии «Харви Форестер», которая занимается производством лесозаготовительной техники, а также лесозаготовками. С начала своей деятельности в 2005 г. компания использовала технологии «Pinox Oy», принадлежавшие одноименной компании из Финляндии. В 2008 г. она приобрела 85% акций финской компании, благодаря чему в 6 раз увеличилось количество выпускаемой техники, а ее себестоимость сократилась на 30%¹⁸⁴.

Все упомянутые компании экспортируют в ЕС свою продукцию с достаточно высокой долей добавленной стоимости, и естественно, что, инвестируя в европейские предприятия, они стремятся получить новые технологии и максимизировать добавленную стоимость своей продукции. Кроме того, в ряде случаев, приобретая какую-либо европейскую компанию, российские производители получают доступ к ее клиентской сети по всему миру. Так произошло, например, после покупки «Тракторными Заводами» немецкой литейной компании «Luitpoldhutte AG», среди клиентов которой были такие мировые производители, как «General Electric», «Caterpillar», «Copeland», «Buhler» и многие другие. Также примером из этой области может служить «УГМК-Холдинг», купивший в 2008 г. 51% акций чешского авиастроительного предприятия «Aircraft Industries A.S». Особенно примечательно, что с приходом российских инвесторов предприятие стало переживать активную модернизацию (причем конструкторские решения принадлежат российским инженерам), качество и количество выпускаемой продукции возросло, а география экспорта постоянно расширяется.

Среди других примеров «расцвета» европейских активов после приобретения российским инвестором – литовский завод «Еврохима» и нефтеперерабатывающие мощности «Лукойла» в Бургасе. Во всех этих случаях российский инвестор приходил на европейский рынок, имея излишек сырья для переработки на европейском предприятии, а также имея возможность осуществить серьезные финансовые вложения. Эти преимущества, в купе с наличием в странах ЕС предприятий прочих

¹⁸³ UVZ строит завод в Латвии [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Уралвагонзавод». Июнь 2013. URL: <http://www.uvz.ru/news/2/332>

¹⁸⁴ Рахнова М. «Харви Форестер» «срубил» финскую компанию» // RBC Daily. 17.04.2008.

звеньев производственной цепи компании, позволяли достичь мощного синергетического эффекта, который шел на пользу обеим сторонам.

Отсутствие подобного эффекта у российских металлургических компаний и значительное сворачивание их активности в странах ЕС в 2012-2014 гг. связано с переориентацией на более быстрорастущие и перспективные рынки: Турцию («ММК» уже вложил в новые проекты в этой стране более 1 млрд евро), ОАЭ (реализует ряд проектов «Металлоинвест») и др.¹⁸⁵

Сфера услуг представлена с российской стороны не так полно, как европейская в России. В финансовом секторе можно упомянуть лишь крупнейшие российские банки. Так, с 2012 г. «Сбербанк» имеет дочернюю структуру в Австрии «Sberbank Europa AG», которая ведет деятельность в ряде стран Центральной и Восточной Европы; а группа «ВТБ» помимо «дочек», оказывающих банковские услуги в Австрии, Германии, Франции и на Кипре, и долей в эстонском «Eesti Krediidipank» имеет также инвестиционное подразделение в Великобритании и лизинговую компанию в Ирландии и на Кипре. Также дочернюю структуру в ЕС имеет «Альфа Банк» – нидерландский «Amsterdam Trade Bank», занимающийся обслуживанием преимущественно клиентов, ведущих бизнес с Россией.

Среди инвесторов-поставщиков высокотехнологичных услуг выделяются компании IT сектора. Так, «InfoWatch» приобрела немецкую «Synapspro GMBH», которая была позже переименована в «Egosecure», «Лаборатория Касперского» создала дочерние структуры с нуля во Франции, Великобритании, Германии, Польше и представительства в Италии, Испании, Латвии; компания «Luxoft» имеет центры разработки программного обеспечения в Великобритании, Германии, Польше и Румынии; «Доктор Веб» создала дочернюю компанию во Франции. При этом вложенные этими компаниями в странах ЕС средства весьма незначительны и зачастую не попадают в официальную статистику.

И наконец, необходимо отметить ряд инвесторов «широкого профиля», осуществляющих вложения одновременно в разных отраслях: «Национальная резервная корпорация» (НРК) имеет активы в Великобритании и Германии в таких отраслях как издательское дело, банковский сектор, страхование; группа «Промышленные инвесторы» – во Франции (высокотехнологичная компания «Crocus Technology», соинвесторами которой являются «РОСНАНО» и ряд французских инвесторов); группа «Сумма» – в Нидерландах (с 2011 г. компания занималась строительством нефтяного терминала «Tank Terminal Europoort West» в порту Роттердама, однако в 2014 г. из-за санкций проект был остановлен), «Альфа-Групп» – в Великобритании, Италии, Германии, Нидерландах; группа компаний «Ренова» – в Италии и Латвии. Такие инвестиции нельзя назвать полноценными ПИИ, т.к. зачастую они совершаются входящим в промышленно-финансовую группу инвестиционным фондом, и целью их совершения является не владение и управление компанией, а ее модернизация, оптимизация, повышение рыночной стоимости и дальнейшая перепродажа через несколько лет¹⁸⁶. Некоторые отдельные ТНК также имеют аффилированные с ними инвестиционные фонды. Так, свой инвестиционный фонд имеется и у «Северстали» – компания «С-групп Капитал менеджмент», инвестирующая, в частности, в Германии.

¹⁸⁵ Четверикова А.С. Взаимные инвестиции России и ЕС в металлургии // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 4. С.49-57.

¹⁸⁶ Влияние российской инвестиционной экспансии на образ России в мире // под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН. 2010. С.22.

На основе изложенных эмпирических данных о реализованных и находящихся в работе проектах можно представить систему основных мотивов взаимного инвестирования компаний из России и ЕС (см. Таблицу 6).

Таблица 6. Типология мотиваций взаимного прямого инвестирования России и ЕС

Типы мотиваций	Инвестиции из ЕС в Россию	Инвестиции из России в ЕС	
Ресурсо-ориентированные	<ul style="list-style-type: none">Извлечение дополнительной прибыли от использования природных ресурсов страны-реципиента инвестиций;необходимость достраивания глобальной производственной цепочки.		
	Основной тип. Примеры: «Total», «Royal Dutch Shell», «Eni», «Enel»	Лишь единичные сделки. Примеры: «Лукойл»	
Ориентация на рынок сбыта	<ul style="list-style-type: none">Вывод своего продукта на новый рынок сбыта, минуя тарифные и нетарифные барьеры, возникающие в случае ввоза готовой продукции;доступ на рынки соседних со страной-реципиентом государств;выход на крупных клиентов поглощаемой компании, расположенных по всему миру.	Компании черной и цветной металлургии	
	Доминирующий тип. Примеры: «Volkswagen», «Renault-Nissan», «Unilever», «Danone», «NovoNordisk»		Основной тип. Примеры: «Лукойл», «Газпром», «Тракторные Заводы», «Уральская Горно-Металлургическая компания», «Оптоган», «InfoWatch»
Ориентация на технологии	<ul style="list-style-type: none">Получение новых технологических решений, компетенций, ноу-хау от поглощаемой компанииДоступ к патентам и лицензиям на производимую продукцию или производственные процессы		
	Примеры: «Philips»		Примеры: «Лукойл», «Газпромнефть», «Ситроникс», «Тракторные Заводы», «Харви Форестер»
Достраивание производственных цепочек	<ul style="list-style-type: none">организация этапов производства, не связанных с доступом к сырьевым ресурсам, например обработка полуфабрикатовстроительство или покупка элементов логистической системы (терминалов в портах, трубопроводов и проч).		
	Примеры: «BP», «Total», «Royal Dutch Shell», «Enel»	Примеры: «Еврохим», «Лукойл», «Роснефть», «Газпромнефть», «УралВагонЗавод»	

Источник: составлено автором

Обрисованная картина экспансии российских компаний на рынки стран ЕС была бы неполной без упоминания о неудачных попытках приобретения активов в этом регионе. Наиболее известные примеры – сорванные сделки по покупке люксембургской Arcelor российской «Северсталью» и немецкого Opel российским «Сбербанком». В обоих случаях решающим фактором стали политические

соображения и недоверие к российским партнерам. Еще один известный пример: многочисленные попытки «Лукойла» приобрести Мажейкяйский НПЗ в Литве. Однако литовские власти не раз подчеркивали, что из соображений «политической и национальной безопасности» они не могут допустить покупки этого объекта российской компанией.

Зачастую неудачи российских инвесторов на рынках ЕС обусловлены объективными или внутренними причинами. Так, в 2004 г. РАО ЕЭС не удалось купить 67% семи распределительных компаний, а компания «Мечел» не была допущена к приватизации ТЭС в Болгарии. Кроме того, «Мечелу» не удалось выиграть и приватизационный конкурс в Хорватии, где он планировал приобрести металлургический завод. Причиной неудач стало несоответствие российских компаний требованиям тендеров (например, в случае «РАО ЕЭС» - несоответствие международного рейтинга компании требуемому по условиям тендера). В 2009 г. «Аэрофлот» через свою дочернюю компанию Darofan пытался приобрести 91,5% чешской национальной компании Czech Airlines, однако не прошел даже во второй тур тендера. Одной из причин неудачи стал внутренний конфликт: миноритарный акционер «Аэрофлота» «Национальная резервная корпорация» выступил против этой сделки.

2.3. Совместные проекты компаний России и ЕС

Как говорилось в первой главе настоящего исследования, формы корпоративного присутствия одной страны в экономике другой (или группы стран) весьма разнообразны. В предыдущем разделе были рассмотрены такие инвестиционные проекты, которые осуществляются преимущественно силами одной компании и принимают формы как строительства объектов с нуля, так и приобретения существующих компаний и долей их акционерного капитала. Несмотря на ограниченный формат взаимодействия компаний двух сторон, такие проекты способствуют проявлению синергетического эффекта от правильно функционирующей цепочки добавленной стоимости, что идет на пользу как самой компании-инвестору, так и смежным предприятиям отрасли в принимающей стране. Кроме того, дает о себе знать эффект переноса лучших практик ведения бизнеса из одной страны в другую и их последующего распространения.

Следующая ступень интеграционного взаимодействия компаний – проекты, изначально рассчитанные на совместную реализацию, когда синергетический эффект взаимодействия является не дополнительным бонусом, а необходимой составляющей успеха проекта. В таких случаях инвестиции могут направляться в создание совместных предприятий, стратегических альянсов (СА), реализацию совместных партнерских программ (например, в сфере маркетинга). Участие той или иной компании в проекте, программе или альянсе может быть выражено не количеством инвестированных финансовых средств, а предложенными технологическими решениями, производственной базой или базой для НИОКР, возможностями ее сбытовой сети и проч.

2.3.1. Совместные предприятия компаний России и ЕС

Совместные предприятия, будучи как самостоятельной формой капиталовложений, так и одним из способов организации взаимодействия компаний в рамках стратегических альянсов, широко распространены в России и ЕС. Как показывают исследования, СП с привлечением иностранного партнера (в том числе проекты государственно-частного партнерства) оказываются более эффективны, чем внутристрановая кооперация бизнеса или ГЧП с отечественными компаниями¹⁸⁷. Поэтому мы начнем рассмотрение форм совместных проектов российских и европейских компаний с совместных предприятий.

Ряд крупных проектов в форме СП был реализован в начале-середине 2000-х годов в металлургической сфере. Так, «Северсталь» еще в 2002 г. создала в Череповце СП с компанией «Arcelor», базирующейся в Люксембурге. Созданное ЗАО «Севергал» принадлежало на 75% российскому партнеру, однако ключевая компетенция, обеспечивающая предприятию высокую рентабельность – технология «Extragal», используемая при производстве оцинкованного железа для автомобилестроения – была получена от европейской стороны СП. В середине 2000-х годов сотрудничество «Северстали» и «Arcelor» вылилось в создание еще одного СП: в 2005 г. в г. Орле дочерними предприятиями двух ТНК было создано ООО «ТрефилАрбед Рус», которое занималось выпуском металлокорда. В данной ситуации, помимо аналогичного первому случаю доступа к современным производственным технологиям, российская сторона получила также доступ на широкий мировой рынок благодаря клиентской базе своего партнера по СП. В обоих случаях российский партнер, получив необходимые технологии и доступ на рынок,

¹⁸⁷ Клинова М.В. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 78-90.

выкупил долю «Arcelor» в СП. Это произошло в 2007 г., после слияния «Arcelor» с «Mittal»¹⁸⁸.

В 2009 г. «Северсталь» вместе с испанской «Gestamp Automocion» и британской «Stadco Ltd» вложила средства в СП «Стадко», которое занимается производством металлических автодеталей. Помимо этого «Северсталь» и «Gestamp Automocion» создали СП «Гестамп-Северсталь Калуга», поставляющее кузовные детали для расположенного в Калужской области автомобилестроительного завода «Volkswagen».

Помимо «Северстали», среди других представителей металлургической отрасли в России совместное предприятие с европейским партнером имеет «НЛМК», создавший в 2006 г. с итальянской фирмой «Duferco» компанию «Steel Invest&Finance» в Люксембурге¹⁸⁹. В состав нового СП вошло пять прокатных и одно сталеплавильное предприятие, а также сервисные центры во Франции, Бельгии и Чехии. Мотивы здесь были аналогичными описанным в случае с «Северсталью»: получение технологий, позволяющих производить продукцию с более высокой добавленной стоимостью и более свободного доступа на европейский рынок. Аналогичным был и исход этого проекта: российская сторона выкупила долю «Duferco» в СП в 2011 г.¹⁹⁰.

Еще один пример крупного и успешного российско-европейского СП в металлургической отрасли – альянс Трубной металлургической компании и греческого производителя труб «Corinth Pipeworks». В 2007 г. они через свои дочерние предприятия создали предприятие ЗАО «ТМК-CPW» в Свердловской области¹⁹¹. Предприятие выпускает трубы для газо- и нефтедобычи, производство идет на греческом оборудовании, которое позволяет получать продукцию, соответствующую мировым стандартам. Кроме того, ТМК создала СП с бельгийской «Lhoist» для освоения Южномихайловского известнякового месторождения – компанию «ПроЛайм», в которой 30% принадлежит российской стороне, и 70% – бельгийской. Продукция данного предприятия востребована в целом ряде отраслей: от металлургического производства до химической, стекольной и бумажной промышленности.

Масштабный проект с участием европейских инвесторов реализуется в настоящее время и в алюминиевом производстве: на ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод» УК «Алюминиевые продукты» совместно с итальянской «Danieli» создает прокатный комплекс по производству листов и плит из алюминиевых сплавов для использования в авиации, судостроении, производстве ракетной техники, реализации космических программ. Инвестиции в проект оцениваются примерно в 1 млрд долл.¹⁹²

Машиностроительные компании также все чаще выбирают формат совместного предприятия, выходя на рынки других стран. В 2008 г. немецкая

¹⁸⁸ "Северсталь" и Arcelor-Mittal отказались от совместного производства [Электронный ресурс] // Quote.rbc.ru. Май 2007. URL: <http://quote.rbc.ru/topnews/2007/05/31/31503420.html>; "Северсталь-метиз" выкупает у ArcelorMittal 50% в СП по выпуску корда "ТрефилАрбед Рус" [Электронный ресурс] // Rbk.ru. Декабрь 2007. URL: http://top.rbc.ru/spb_freeneews/03/12/2007/766146.shtml

¹⁸⁹ Создание СП с Duferco увеличит капитализацию НЛМК [Электронный ресурс] // Metallinfo.ru. Ноябрь 2006. URL: <http://www.metalinfo.ru/28.11.2006>

¹⁹⁰ НЛМК выкупил прокатные мощности СП с Duferco за \$600 млн [Электронный ресурс] // Forbes.ru. Июль 2011. URL: <http://www.forbes.ru/news/70189-nlmc-vyкупil-prokatnye-moshchnosti-sp-s-duferco-za-600-mln>

¹⁹¹ ТМК и Corinth Pipeworks S.A. учредили СП по выпуску электросварных прямошовных труб [Электронный ресурс] // Metallinfo.ru. Январь 2007. URL: <http://www.metalinfo.ru/30.01.2007>

¹⁹² Дрогаева Т. Европа набирает обороты // Guide (Европейский Союз). 2013. № 200.

компания «Daimler AG» выкупила сначала 10%, а позже еще 1% акций российского «КАМАЗа». После этого в 2009 г. было создано два СП: «Мерседес-Бенц Тракс Восток» и «Фусо КАМАЗ Тракс Рус»¹⁹³.

В 2010 г. «АвтоВАЗагрегат» создал СП с немецкой «Eberspächer». Компания занимается производством выхлопных систем, разработанных в инженерно-техническом центре «Eberspächer» в Германии¹⁹⁴.

Российский «Трансмашхолдинг» в 2009 г. заключил соглашение с французской «Alstom Transport», согласно которому французская сторона обязывается «оказывать «Трансмашхолдингу» поддержку в модернизации входящих в его состав заводов и разработке нового поколения железнодорожной техники для российского рынка, проведении технического аудита всех предприятий холдинга»¹⁹⁵. Сторонами создано СП ООО «Технологии рельсового транспорта», которым они владеют на паритетных началах. Помимо заявленных целей модернизации предприятий, эта компания занимается также созданием т.н. центров компетенций, которые разрабатывают инновационные продукты на базе ноу-хау обеих сторон. Очевидно, схема взаимодействия партнеров по СП здесь близка к классической: технологии и инновации привносит европейская сторона, а российская обеспечивает предприятие производственными мощностями, сбытовой сетью и зачастую лоббистскими услугами.

Похожая схема используется и в работе компании «Siemens AG» в России. В 2010 г. концерн создал с российской группой «Синара» в Свердловской области СП «Уральские локомотивы», которое занялось производством современных электровозов. В 2011 г. ОАО «Российские железные дороги», ЗАО «Группа «Синара» и концерн «Сименс АГ» подписали контракт на поставку 1200 вагонов для электропоездов нового поколения «Ласточка» с асинхронной системой тяги типа «Desiro RUS»¹⁹⁶. Если заявленные планы руководства СП будут реализованы, взаимодействие в его рамках пойдет по несколько более привлекательному для российской промышленности сценарию: помимо получения технологий от западного партнера и предоставления ему доступа на свой рынок, они будут переносить все больше стадий производства на российскую территорию (по заявленным планам, в ходе реализации проекта в период с 2015 до 2020 гг. степень локализации производства должна возрасти с 35% до 80%, а в поставках комплектующих компонентов будут участвовать более 80 предприятий российской промышленности¹⁹⁷.

Не отличаются разнообразием и формы взаимодействия компаний в химической отрасли. Так, в конце 2012 г. бельгийская «Solvay» и российский «Сибур» заключили соглашение о создании в г. Дзержинске Нижегородской области совместного предприятия «РусПАВ» по производству поверхностно-активных

¹⁹³ О компании [Электронный ресурс] // Официальный сайт Мерседес-Бенц.

URL: http://www.trucks.mercedes-benz.ru/content/russia_trucks/mpc/mpc_russia_trucks_website/ru/home_mpc/truck_home/home/company_contact/about_company.0001.html

¹⁹⁴ СП Эберспехер – АвтоВАЗагрегат начало поставку компонентов на АвтоВАЗ [Электронный ресурс] // Волжская Коммуна. Декабрь 2010. URL: <http://vkonline.ru/news/64178/sp-eberspeheravtovazagregat-nachalo-postavku-komponentov-na-avtovaz.html>

¹⁹⁵ Сотрудничество с Alstom Transport [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЗАО «Трансмашхолдинг». URL: http://www.tmholding.ru/about_us/cooperation_with_alstom_transport/

¹⁹⁶ Уральские локомотивы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Группы Синара.

URL: http://www.sinara-group.com/about/structure/ural_locomotives/

¹⁹⁷ Уральские локомотивы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Группы Синара.

URL: http://www.sinara-group.com/about/structure/ural_locomotives/

веществ (ПАВ)¹⁹⁸. Роли партнеров распределились предсказуемо: российская сторона предоставила сырьевую и производственную базу, доступ к рынкам России и стран СНГ, а также обеспечила решение логистических вопросов. Европейский партнер предоставил в распоряжение СП свои научные компетенции и технологии производства.

Яркий пример СП в области электротехники – ООО «Филипс и Оптоган». В 2012 г. российский производитель светодиодного освещения «Оптоган», активно развивающийся при поддержке государства, пошел на создание совместного предприятия с голландской компанией «Philips», отдав ей 51% акций СП¹⁹⁹. Мотивы голландской ТНК в этой сделке прозрачны: самостоятельно получить доступ на еще не освоенный российский рынок «умных» систем уличного освещения с использованием светодиодов иностранной компании не представлялось возможным. Однако, создав СП с российской компанией, имеющей такой весомый лоббистский ресурс, как поддержка ее основных акционеров – «Онэксим-банка» и «Роснано», «Philips» удачно вложил свои технологии в развитие бизнеса в России. Отсутствие весомых мотивов и выгоды для российской стороны предопределило исход этого проекта: в 2015 г. «Philips» практически за бесценок выкупил долю российской стороны СП, бывшего к этому моменту хронически убыточным предприятием²⁰⁰.

Российское НПО «Сатурн» (входит в Госкорпорацию «Ростех») создало с французской «Snecma» (сегодня это часть группы компаний «Safran») СП «PowerJet S.A.», базирующееся в Париже. Наравне с упомянутым выше ООО «Филипс и Оптоган», это СП является примером интеграционного взаимодействия компаний из России и ЕС, взаимодополнения их компетенций и ноу-хау. Предприятие занимается производством двигателя для самолетов семейства Sukhoi Superjet 100. Роли партнеров распределены следующим образом: французская компания отвечает за производство камер сгорания и турбин высокого давления, а также проводит летные испытания. «Сатурн» испытывает SaM146 на земле, контролирует выпуск турбин низкого давления и отвечает за общую сборку²⁰¹.

2.3.2. Стратегические альянсы компаний России и ЕС

Понятие стратегического альянса определяется рядом исследователей как соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний. Иными словами, стратегическими альянсами называются соглашения о сотрудничестве между фирмами, идущие дальше обычных торговых операций, но не доводящие дело до слияния фирм²⁰².

В современном мире СА являются весьма востребованной и эффективной формой кооперации хозяйствующих субъектов. Опыт ЕС, компании которого активно участвуют в создании СА как друг с другом, так и с компаниями из других регионов мира, показывает, что без этой формы взаимодействия во многих сферах (особенно

¹⁹⁸ СИБУР и Solvay создали совместное предприятие по производству ПАВ [Электронный ресурс] // Официальный сайт СИБУР. URL: http://www.sibur.ru/press_center/company/14501/

¹⁹⁹ Кудяров С. Свет с голландским оттенком // Эксперт. 2012. № 16 (799).

²⁰⁰ Костринский Г. Philips попрощался с "Оптоганом" // Коммерсант-Санкт-Петербург. 09.09.2015. № 164. С.11.

²⁰¹ Инвестиции. Snecma [Электронный ресурс] // Официальный сайт Госкорпорации "Ростех". URL: <http://rostec.ru/investors/partners/288>

²⁰² Знаменский А.О. Стратегические альянсы как международные объединения корпораций // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 4. С. 11.

это касается наукоемких отраслей промышленности и сферы услуг) конкурентную борьбу выдержать невозможно²⁰³. Об этом свидетельствуют и статистические данные: в течение последних десяти лет количество СА, созданных компаниями ЕС, возрастало ускорющимися темпами.

Среди основных преимуществ и целей, ради которых создаются стратегические альянсы, можно назвать такие, как экономия на эффекте масштаба, получение доступа к уже созданным производственным мощностям, разработанным технологиям производства и налаженным сбытовым сетям, снижение нестабильности и риска, объединение усилий при разработке новых продуктов и технологий²⁰⁴. Последняя причина особенно актуальна в высокотехнологичных секторах экономики: так, британская фармацевтическая компания «GlaxoSmithKline» участвует в порядка 60 альянсов только в сфере проведения НИОКР²⁰⁵. Характерно, что в дальнейшем (после проведения совместных НИОКР) ничто не мешает этим компаниям конкурировать друг с другом на мировом рынке.

Российские компании всегда находились несколько в стороне от этих процессов. Цифры, характеризующие количество созданных российскими компаниями стратегических альянсов, меньше европейских или американских на порядок. Так, в 2000-2006 гг. было сформировано всего порядка 250 стратегических альянсов с участием российских компаний²⁰⁶. В странах ЕС в это время счет подобных форм межфирменной кооперации уже шел на тысячи. В последние годы количество альянсов, создаваемых с участием российских компаний, растет, но эта форма еще не может считаться широко распространенной и общепринятой в нашей стране ввиду ряда особенностей государственного регулирования, структуры экономики, психологических и поведенческих особенностей менеджмента и собственников компаний, и ряда других факторов.

Примеры стратегических альянсов компаний из России и ЕС немногочисленны. Ярко выраженный характер стратегического взаимодействия приобретает совместная работа российских и европейских компаний на крупнейших газовых и газотранспортных проектах в России.

Один из самых известных и масштабных примеров совместных проектов компаний из России и ЕС – «Северный поток», в реализации которого участвовали пять компаний: ОАО «Газпром», «Wintershall Holding GmbH» (подразделение компании «BASF»), «E.ON Ruhrgas AG», «NV Nederlandse Gasunie» и «GDF Suez SA» (с апреля 2015 г. – «Engie»)²⁰⁷. Характерно, что и в условиях охлаждения политических отношений России и ЕС предложение «Газпрома» расширить проект, проведя две дополнительные нитки газопровода, встретило положительную реакцию крупнейших европейских контрагентов – «Shell», «E.ON» и «OMV»²⁰⁸. По тому же принципу долевого участия в акционерном капитале действовал и проект «Южный поток» вплоть до своего закрытия в декабре 2014 г.

²⁰³ Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. М.: ИНФА-М. 2002. С. 350.

²⁰⁴ Васильев А.С. Проблемы и перспективы развития стратегических альянсов европейских транснациональных корпораций: автореф. дис. канд. экон. наук. М: МГИМО (У) МИД России. 2010. С. 15-16.

²⁰⁵ Знаменский А.О. Указ.соч. С. 12.

²⁰⁶ Зобов А.М. Стратегические альянсы: проблемы и тенденции // Вестник Московского университета. Серия 24 «Менеджмент». 2009. № 1. С. 43-59.

²⁰⁷ О компании. [Электронный ресурс] // Официальный сайт проекта «Северный поток».

URL: <https://www.nord-stream.com/ru/o-nas/>

²⁰⁸ Самофалова О. Россия сближается с Европой нефтью и газом. [Электронный ресурс] // Взгляд. Июнь 2015. URL: <http://www.vz.ru/economy/2015/6/19/751760.html>

Несколько по другой модели – на основе соглашения о разделе продукции (СРП) работает консорциум, реализующий проект на о. Сахалин «Сахалин-2». Основным европейским партнером «Газпрома» в этом проекте выступает англо-голландская «Royal Dutch Shell» (подробнее о доле компании в проекте и объемах вложений см. Приложение Б). Французская «Total» совместно с «Роснефтью» уже около 20 лет участвует в Харьягинском СРП.

«Лукойл» участвует в совместных разведывательных работах на территории ЕС: в феврале 2011 г. консорциум в составе «Лукойл Оверсиз» и «Vanco International» подписал с Национальным агентством по минеральным ресурсам Румынии концессионные соглашения на разведку и разработку двух блоков в румынском секторе Черного моря – «Эст Рапсодия» и «Трайидент». В консорциуме, к которому позже присоединился «Romgaz», в настоящее время доли в проекте распределяются так: «Лукойл Оверсиз» – 72%, «Vanco International» – 18%, «Romgaz» – 10%²⁰⁹.

Существуют примеры стратегических альянсов и в машиностроительной отрасли. Так, сотрудничество между «АвтоВАЗом» и альянсом «Renault-Nissan» позиционируется представителями компаний как стратегическое партнерство, заключенное в 2009 г. В отличие от «Volkswagen», «Renault-Nissan» не стала реализовывать проект «на зеленом лугу», т.е. строить завод с нуля, а приобрела блокирующий пакет акций (25%) российской компании «АвтоВАЗ», что, по сути, спасло российского автопроизводителя от краха. В 2012 г. компания консолидировала 100% акций московского завода «Автофрамос» (ныне «Рено Россия»).

В рамках стратегического альянса французская компания использует производственные мощности российского автопроизводителя для производства продукции, поставляемой далее на российский рынок. Помимо этого, в обмен на свои технологии французский концерн получает доступ к специальной линии финансирования Правительства России. Оба участника альянса рассматривают такую форму взаимодействия как наиболее выгодную, а для «АвтоВАЗа» в сложившейся ситуации – единственно возможную. Стороны всячески подчеркивают стремление к максимизации синергетического эффекта в рамках трехстороннего партнерства²¹⁰.

В 2010 г. был создан стратегический альянс итальянской компании «Fiat» и российского производителя «Соллерс». В рамках этого альянса российская компания играла роль дистрибьютора продукции «Fiat», позже был организован полный цикл производства автомобилей и внедорожников на предприятиях «Соллерс» с использованием современного итальянского оборудования и технологий. Тем не менее уже в 2011 г. компании объявили о разрыве альянса.

Российско-европейские стратегические альянсы существуют и в других направлениях машиностроения. Так, несколько фирм из ЕС, в частности «Snecma», «Thales», «Michelin» (Франция), «Dunlop» (Великобритания), «Liebherr» (Германия), «Finmeccanica Alenia Aeronautica» (Италия) принимают участие в разработке, производстве и маркетинге российского лайнера «Sukhoi Superjet-100».

В 2013 г. Холдинг «Вертолеты России» (дочерняя компания «Оборонпрома», входящего в Госкорпорацию «Ростех») и «Agusta Westland», входящая в группу «Finmeccanica», подписали предварительное соглашение, определяющее

²⁰⁹ Где мы работаем. [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Лукойл Оверсиз». URL: <http://lukoil-overseas.ru/projects/rumyniya/>

²¹⁰ Подробнее см. Дмитриева Д. Стратегические альянсы как форма международного экономического сотрудничества (на примере альянса Renault-Nissan-АвтоВАЗ): автореф. дис. канд. экон. наук. СПб: ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет». 2014. С. 22

направления развития совместной программы создания нового вертолета взлетной массой 2,5 тонны²¹¹. Эти компании уже имеют опыт удачного сотрудничества в рамках СП «HeliVert», занимающегося производством вертолета «AW139», который поставляется на российский рынок и в страны СНГ.

Один из наиболее плодотворных стратегических альянсов компаний из России и ЕС был создан в космической сфере. Франко-итальянская компания «Thales Alenia Space» (TAS) еще с 1995 г. взаимодействует с российским ОАО «Информационные спутниковые системы им. академика М.Ф. Решетнёва» (ИСС). В рамках этого сотрудничества были произведены и запущены спутник «SESAT», «Экспресс-А», «Экспресс-АМ», «Экспресс-1000» и некоторые другие. Роли партнеров распределяются следующим образом: европейская сторона производит полезную нагрузку, а российская – спутниковую платформу и отвечает за космический аппарат в целом. Кроме того, в 2004 г. компании подписали соглашение, в рамках которого сотрудники «ИСС им. Решетнёва» смогли пройти обучение в TAS, благодаря чему российское предприятие получило возможность самостоятельно проектировать, интегрировать и испытывать полезные нагрузки по технологиям французских коллег.

2.3.3. Кооперация компаний в области проведения НИОКР

Наиболее разнообразные формы взаимодействия компаний приобретает в сфере высоких технологий. Именно здесь наиболее часто встречаются примеры взаимодействия без вложения финансовых средств, т.е. только через обмен знаниями, компетенциями, производственными мощностями.

Одним из примеров успешного партнерства такого рода стал проект «ARUM» по адаптивному управлению ресурсами предприятий, в котором в качестве основного разработчика выступает самарская научно-производственная компания «Разумные решения» в партнерстве с Европейским аэрокосмическим и оборонным концерном EADS (Германия), корпорацией «Airbus» (Франция), Университетом прикладных наук г. Кельн (Германия), Манчестерским университетом (Великобритания), Чешским техническим университетом г. Прага и др.²¹².

Значительная часть контактов с партнерами из ЕС в области НИОКР проходит с российской стороны под патронажем компании «РОСНАНО». Среди примеров такого взаимодействия – СП «Крокус Нанoeлектроника», созданное «РОСНАНО» и французской «Crocus Technology». Для разработки новых технологических решений французская компания привлекает российские исследовательские организации. «Первый исследовательский контракт заключен с компанией «Кинтех Лаб», которая начала разработку программной платформы для моделирования ячейки магниторезистивной памяти»²¹³.

Крупный совместный проект компаний из России и ЕС в фармацевтической сфере – проектная компания «СинБио», созданная усилиями «РОСНАНО», «Института стволовых клеток человека», британской «Lipoxen» и немецкой

²¹¹ AgustaWestland и «Вертолеты России» подписали соглашение о разработке нового 2,5-тонного вертолета [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОПК «Оборонпром». URL: <http://www.oboronprom.ru/news/agustawestland-i-«vertolety-rossii»-podpisali-soglashenie-o-razrabotke-novogo-25-tonnogo-vertol>

²¹² Результаты проекта ARUM были представлены на международной конференции ПУМСС в Самаре. [Электронный ресурс] // Официальный сайт НПК «Разумные решения». Июнь 2015 г. URL: <http://www.smartsolutions-123.ru/news/439/>

²¹³ Организация в России производства магниторезистивной полупроводниковой памяти по технологии MRAM компании Crocus Technology с использованием технологических размеров 90–65–45 нм на пластинах 300 мм [Электронный ресурс] // Официальный сайт группы «РОСНАНО». URL: <http://www.rusnano.com/projects/portfolio/crocus-technology>

«SymbioTech». Штаб-квартира компании расположена в Москве, а исследовательские лаборатории – в Великобритании, Германии и России²¹⁴. В настоящее время в портфеле компании находятся 9 препаратов, проходящих различные стадии клинических исследований.

Один из немногих ярких примеров коммерциализации российских технологических решений в странах ЕС – упомянутая выше компания «Оптоган», созданная в 2004 г. учениками Ж. Алферова в Финляндии с привлечением средств европейских венчурных инвесторов. Созданные российскими исследователями производственные ноу-хау были запатентованы в ЕС. Предприятия группы появились также в Германии (г. Ландсхут) и России (г. Санкт-Петербург). В 2008 г. группу купили российские инвесторы: «ОНЭКСИМ», «РОСНАНО» и «Республиканская инвестиционная компания». Среди примеров интеграционного взаимодействия с партнерами из ЕС можно назвать серию соглашений, заключенных «Оптоганом» в 2011 г. с немецкой «Atlantik Elektronik» и румынской «KDF Energy». Соглашения касались «разработки и реализации новых проектов для потребителей Германии, Австрии, Швейцарии, стран Бенилюкса и Восточной Европы»²¹⁵, а также применения светильников и компонентов «Оптогана» «в потребительском, бизнес- и государственном секторах Румынии, Греции и Болгарии»²¹⁶.

В 2012 г. ОАО «РТИ» и компания «Nokia Siemens Networks» заключили соглашение о стратегическом партнерстве в области телекоммуникационных технологий. Компании планируют создать координационный комитет и рабочие группы, которые будут вести работу по определенным телекоммуникационным направлениям на базе фонда «Сколково»²¹⁷. Вероятно, политический кризис в отношениях России и ЕС если и не остановит, то затянет реализацию этого соглашения.

Важнейшую роль в получении и апробации инновационных технологий в экономике играют малые инновационные предприятия. Именно они служат «мостом» между фундаментальной наукой и реализацией разработок на рынке. И именно они в силу ограниченности финансовых, временных и кадровых ресурсов чаще всего бывают заинтересованы в кооперации для проведения НИОКР. Как показывают исследования и опросы²¹⁸, российские малые предприятия (доля инновационных среди которых крайне низка) очень слабо вовлечены в кооперацию с коллегами из ЕС. Более того, сами компании из ЕС признают, что не видят причин, почему им необходимо сотрудничать с теми или иными российскими фирмами. Редкие примеры кооперации в основном строятся так: европейский партнер проводит все расчеты и строит модели (что требует наличия развитой научно-технической базы), а российский проводит прикладные исследования на опытных образцах. Чаще всего такие партнерские проекты реализуются в области разработок медицинской техники, фармацевтики, нанотехнологий и проч.

²¹⁴ Описание проекта [Электронный ресурс] // Официальный сайт «СинБио». URL: <http://www.synbio-pharma.ru/o-proekte/opisanie-proekta>

²¹⁵ «Оптоган» оформил соглашения по продажам своих светодиодов в Европе [Электронный ресурс] // РИА «Новости». Сентябрь 2011. URL: http://ria.ru/nano_news/20110926/443921561.html

²¹⁶ Там же.

²¹⁷ ОАО «РТИ» и компания Nokia Siemens Networks заключили соглашение о стратегическом партнерстве. [Электронный ресурс] // Официальный сайт ОАО «РТИ».

URL: <http://www.rtisystems.ru/presscentre/pressrelease/402/>

²¹⁸ Гершман М.А., Кузнецова Т.Е. Особенности участия малых предприятий в международной научно-технической кооперации: опыт российско-германских контактов // Форсайт. 2012. Т.6. № 3. С. 51-61.

В данном случае мы, очевидно, имеем дело с недоиспользованием потенциала, который есть у компаний сторон в области интеграционного взаимодействия. Среди основных проблем, стоящих на пути ее развития, – недостаточно продуманное таможенное законодательство (поощряющее ввоз в Россию готовой высокотехнологичной продукции, а не ее составляющих – а значит, отнимающее у российских предприятий шанс создать свой продукт, пусть и совместно с партнером из ЕС), высокие бюрократические барьеры (так, зачастую проект может быть реализован лишь при условии софинансирования его как со стороны ЕС, так и из российского бюджета – и в этих случаях негибкость законодательства РФ останавливает проект) и недостаток информации у менеджмента компаний (особенно это актуально при выходе российских предприятий на рынок ЕС и поиске подходящего партнера для кооперации).

Одним из каналов интернационализации малого инновационного бизнеса в России стали территориальные кластеры²¹⁹, которые через свои управляющие компании устанавливают связи с европейскими коллегами и помогают своим резидентам в решении всех организационных вопросов сотрудничества. Тем не менее говорить о наличии в России полноценной инфраструктуры, поддерживающей интернационализацию высокотехнологичных предприятий, не приходится²²⁰.

В этом смысле интересен опыт Европейской сети поддержки предпринимательства (EEN). Созданная в рамках Программы ЕС по развитию конкурентоспособности и инноваций, эта сеть объединяет участников из 53 стран, предлагая им возможности для объединения усилий в рамках научно-технических проектов (причем идеи для проектов также можно найти в самой EEN). Посредством этого механизма ЕС не только способствует интернационализации и росту конкурентоспособности своих малых и средних предприятий, но и распространяет свои технические стандарты, идеи и запросы, формируя тем самым инновационно-технологическую среду не только в странах-членах ЕС, но и далеко за пределами союза.

Выводы

Проведенный анализ статистической информации и эмпирических данных о сделках компаний из России и ЕС показал, что в период политически нейтральной обстановки в отношениях России и ЕС корпорации были основными субъектами экономического сближения сторон: несмотря на сложности в политическом диалоге и практическое отсутствие улучшения условий взаимной торговли и инвестиций, показатели экономического сотрудничества росли.

Тем не менее недостаток регулирования и поддержки сказался на качестве этого процесса. Можно выделить следующие слабые стороны корпоративной интеграции России и ЕС:

- асимметрия товарной структуры торговли;
- преобладание крупных игроков (особенно с российской стороны) и недостаток конкуренции. Этот фактор одновременно является причиной и следствием первого: корпоративная структура торговли определяется ее отраслевой структурой. Пока в экспортных потоках из России в ЕС преобладают товары сырьевой направленности, нет серьезных оснований надеяться на рост числа субъектов малого

²¹⁹ Подробнее об интернационализации кластеров см. Система менеджмента для управляющих компаний инновационных территориальных кластеров Российской Федерации. М: НИУ ВШЭ и Фонд ЦСР «Северо-Запад». 2014. С. 96-100.

²²⁰ Kalotay K. Internationalization of High-tech Industries – Lessons for the Russian Government // Baltic Rim Economies – Bimonthly Economic Review. 2011. № 5. P. 34–35.

и среднего бизнеса, участвующих во взаимных интеграционных связях. Также справедливо и то, что доминирование крупного бизнеса препятствует изменениям в отраслевой структуре торговых потоков из России в ЕС;

- недостаточная диверсификация географии инвестиций;
- укоренение в большинстве отраслей схожих моделей построения отношений партнеров в рамках стратегических альянсов. Эти модели предполагают сочетание производственных мощностей и клиентской сети российского партнера с оборудованием и технологиями европейского.

Из всех ступеней и форм корпоративной интеграции в отношениях России и ЕС на данный момент лучше всего «работает» инвестиционное взаимодействие, а также реализация совместных проектов крупными компаниями. Ограниченность интеграционного потенциала первого и уязвимый с политической точки зрения характер второго не позволяют говорить, что оптимальная модель интеграционного взаимодействия найдена. Однако некоторые ее элементы воплощаются сторонами с очевидным успехом.

Глава 3. Современное состояние и перспективы интеграционного взаимодействия компаний России и ЕС

3.1. Кризис вокруг Украины и его влияние на интеграционное взаимодействие компаний России и ЕС

Теоретический вопрос о взаимодействии корпоративной интеграции и «интеграции сверху», рассмотренный в Главе 1 настоящего исследования, приобрел реальные очертания в ходе международного кризиса 2014 г. вокруг Украины. Формальные интеграционные процессы, и ранее продвигавшиеся с большим трудом, оказались практически парализованы. Эксперты характеризуют отношения России и ЕС даже не как «ограниченное партнерство», а как «ограниченное взаимодействие»²²¹. Сложившаяся ситуация дает хорошие возможности для эмпирического анализа воздействия политически обусловленных решений на интересы бизнеса и ход развития корпоративной интеграции во всех ее проявлениях: экспортно-импортных операциях, взаимных прямых инвестициях, стратегических альянсах и др.

3.1.1. Воздействие кризиса в политических отношениях на объем экономических связей сторон

Практические примеры обострения противоречий интересов бизнеса и политических решений правительств имели место и раньше. Кризис «Бронзовой ночи»²²² в 2007 г. в Эстонии наглядно показывает эту взаимосвязь. Объем убытков бизнеса от возникшей ситуации оценивается в 320 млн евро²²³, не считая косвенных потерь и упущенных выгод. Основными проигравшими в этой ситуации были транзитные и транспортные предприятия, а также владельцы инфраструктурных объектов с обеих сторон. Если эстонские компании были вынуждены ограничить или вовсе свернуть свою деятельность и сократить сотрудников ввиду переориентации потоков российского экспорта в ЕС на другие маршруты, то российские компании столкнулись с трудностями технического характера, связанными с поиском новых путей транзита и использованием для перевалки грузов российских инфраструктурных объектов, оказавшихся неготовыми обрабатывать такие потоки товаров.

В ходе кризиса 2014 г. ЕС несмотря на политические противоречия партнеров ЕС, продолжал рассматривать Россию в качестве одного из ключевых экономических партнеров наравне с США, Китаем, Японией, Индией и странами МЕРКОСУР²²⁴. Тем

²²¹ Потемкина О.Ю. Россия и ЕС: к новому *modus vivendi*? [Электронный ресурс] // Независимая газета. Март 2015. URL: http://www.ng.ru/courier/2015-03-30/9_ru_es.html

²²² Речь идет о событиях, связанных с переносом из центра Таллина на окраину останков советских солдат, а также памятника «Бронзовому солдату» - советскому воину-освободителю. Инцидент, сопровождавшийся массовыми беспорядками и громкими политическими заявлениями, был расценен российской стороной как вопиющее проявление неуважения к заслугам советских воинов, освобождавших Эстонию от немецко-фашистских захватчиков.

²²³ Siim S. Tiit Vähi: Pronkssõduri hind oli Eestile 8 miljardit krooni aastas [Electronic resource] // Ohtuleht. May 2014. URL: <http://www.ohtuleht.ee/579642/tiit-vahi-pronkssoduri-hind-oli-eestile-8-miljardit-krooni-aastas>

²²⁴ EU firms still face barriers despite free trade drive.[Electronic resource] // EU Observer, March 2015. URL: <https://euobserver.com/economic/128073>

не менее кризис и фактическое замораживание диалога между Россией и ЕС, а также введение экономических санкций с обеих сторон оказали влияние на все виды корпоративной интеграции.

Как показывают статистические данные, в 2014 г. доля ЕС во внешнеторговом обороте России снизилась, хоть и незначительно, а в 2015-2016 гг. взаимные торговые потоки стали падать ускоряющимися темпами и в январе-июле 2016 г. торговый оборот между Россией и ЕС составлял немногим более 50% от соответствующего показателя января-июля 2014 г. (см. Таблицу 7). В основном снижение объемов коснулось экспорта из стран ЕС в Россию, что связано в том числе и с российским эмбарго на поставку сельскохозяйственной продукции из стран ЕС. С точки зрения корпоративной интеграции это означает, что главной пострадавшей стороной, помимо российских потребителей, оказались европейские фирмы-сельхозпроизводители. При этом основной удар пришелся на мелкие фермерские хозяйства, которые, лишившись налаженных, устойчивых связей с потребителями, не смогли оперативно перестроить свою логистическую цепочку. К этому добавилась резко возросшая конкуренция и снижение закупочных цен (в частности, на молочную продукцию), что стало причиной разорения значительного числа мелких хозяйств, особенно в прибалтийских странах²²⁵.

Таблица 7. Внешняя торговля России и ЕС, млрд евро²²⁶

	Оборот	Экспорт	Импорт	Доля в обороте, %
Январь-декабрь 2013	304,9	206,9	134,2	49,6
Январь-декабрь 2014	310,5	212,9	118,5	48,2
Прирост	2%	3%	-21,7%	-
Январь-июль 2014	206,7	144,0	62,7	49,3
Январь-июль 2015	143,4	104,6	38,8	46,0
Прирост	-31%	-27,3%	-32,2%	-
Январь-июль 2016	107,9	71,0	36,9	43,7
Прирост	-24,8%	-32,1%	-4,9%	-

Источник: Федеральная таможенная служба России.

Еще одно чувствительное торговое ограничение против производителей из ЕС, возникшее в результате ухудшения отношений России и Запада, связано с торговлей услугами. Речь идет о хранении и обработке данных крупнейшими ИТ-компаниями, расположенными в ЕС. Поставки такой услуги оказались затруднены после

²²⁵ Подробнее о ситуации в Эстонии см. Невская А.А. Динамика и перспективы торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества России и Эстонии в условиях кризиса // Балтийский регион. 2015. № 2(24). С. 50-66.

²²⁶ При интерпретации статистических данных необходимо помнить о курсовых колебаниях в течение рассматриваемого периода. Так, если данные в таблице перевести в доллары США (как они и представлены ФТС), то прирост взаимной торговли в обоих направлениях в 2014 г. будет отрицательным. В евро прирост оборота положительный, что связано с сильным падением курса этой валюты к доллару в 2014 г.

вступления в силу в июле 2014 г. указа о хранении персональных данных, согласно которому все персональные данные россиян, включая коммерческую информацию, должны храниться и обрабатываться на территории России. Это значительно снизило возможности корпоративной интеграции в сфере ИТ, в частности, в построении единого трансграничного рынка облачных технологий.

С российской стороны основным пострадавшим участником торговли стал «Газпром», вынужденный сократить поставки в ЕС на 13,8% (по итогам 2014 г. по сравнению с 2013 г.). Среди причин падения экспорта были как объективно-экономические (падение спроса в странах-импортерах ввиду теплой зимы), так и политические – российский монополист сознательно сокращал поставки, стремясь препятствовать таким образом реверсу газа из европейских стран на Украину.

Российские компании, не затронутые секторальными санкциями, продолжили экспансию на европейские рынки. Так, в ноябре 2014 г. «Евраз» получил сертификаты на производство наиболее распространенных в ЕС видов рельс: 60Е1 и 60Е2. Это стало очередным шагом по оптимизации компанией своего присутствия на европейском рынке. Другим примером такого рода стала экспансия компании «БИАКСПЛЕН», входящей в нефтехимический холдинг «СИБУР». «БИАКСПЛЕН» включил в число импортеров своей продукции – биаксиально-ориентированных пленок – Испанию, доведя долю стран ЕС среди рынков сбыта своей продукции до 17%.

Таблица 8. Взаимные ПИИ России и ЕС, млрд долл.

Год / квартал	Из ЕС в Россию	Из России в ЕС
2014		
I	8	11,3
II	8	8,4
Прирост (относительно I полугодия 2013 г.)	-63%	447%
III	-1,1	7,4
IV	-7,3	8,9
Всего	7,6	36
Прирост (относительно II полугодия 2013 г.)	-153%	118%
Прирост (относительно 2013 г.)	-87%	98%
2015		
Всего инвестиций	-7,8	9,5
Прирост (относительно 2014 г.)	-200%	26%
2016		
I	-3,1	4,4
Прирост (относительно I кв. 2015 г.)	-90%	260%

Источник: Центральный Банк России

Инвестиционное взаимодействие также оказалось подвержено влиянию санкций. Здесь воздействие было не столь прямолинейным, как в торговле. Пример изменения потоков взаимных ПИИ России и ЕС позволяет зафиксировать соотношение динамики политических процессов, изменений общеэкономической конъюнктуры и поведения бизнеса в такой ситуации.

Согласно статистике, взаимные ПИИ России и ЕС отреагировали на кризис несимметрично. Основные изменения коснулись российских ПИИ в страны ЕС: они предсказуемо выросли на фоне обострения политической и экономической ситуации в России, роста валютных и финансовых рисков и ухудшения общего делового климата в стране (см. Таблицу 8). В свою очередь, инвестиции из стран ЕС в Россию «просели» по тем же причинам. Вероятно, после шокового спада первого полугодия кризиса и последующего небольшого восстановления наиболее полная картина ущерба инвестиционному сотрудничеству от санкций проявится с лагом в 2-3 года.

3.1.2. Трансформация корпоративных связей России и ЕС в результате «войны санкций»

В Приложении В показаны некоторые инвестиционные проекты российских компаний в ЕС разной степени реализованности, инициированные или получившие новый импульс к развитию в 2014 г., а также примеры продажи активов вследствие кризиса или изменений в законодательстве ЕС (например, продажа «Газпромом» газораспределительных сетей в Литве как последствие принятия Третьего энергопакета ЕС). Некоторые эксперты полагают²²⁷, что эффект от санкций скажется на инвестиционных проектах российских компаний в ЕС с некоторым лагом и затронет не только крупные корпорации сырьевой ориентации с государственным участием, но и проекты более мелких фирм, основанные на технологическом сотрудничестве.

Представленная база данных, в которую вошли лишь самые крупные сделки, дает представление о масштабах и структуре инвестиционной экспансии российских компаний в ЕС в условиях кризиса. Необходимо помнить, что перемены в поведении компаний были продиктованы не только санкциями и политическими разногласиями властей, но и резким ухудшением показателей экономического развития России.

Многие европейские компании в России были вынуждены подчиниться логике санкций и сократили свою активность, несмотря на наличие значительных интересов в России. Тем не менее нельзя не констатировать, что именно европейский бизнес в ходе кризиса был и остается главным противником введения санкций. В Приложении Г представлены данные по некоторым имеющим интересы в России европейским ТНК и показаны их попытки противостоять линии своих правительств на сворачивание связей с РФ.

Как видно из Приложения Г, значительные изменения в результате кризиса и взаимных санкций претерпели не только инвестиционные проекты, но и остальные виды корпоративных связей, в первую очередь стратегические альянсы и партнерства, многие из которых были основаны на передаче технологий российским компаниям, попавшим под санкции.

В целом можно выделить следующие эффекты «войны санкций» и ухудшения отношений между Россией и ЕС для взаимодействия компаний сторон. Отметим

²²⁷ Kalotay K. The impact of the New Ruble Crisis on Russian FDI // Baltic Rim Economies – Bimonthly Economic Review. 2015. № 1. P. 31–32.

сразу, что некоторые из них сказались на корпоративной интеграции сторон положительно.

- В результате введения запрета на ввоз ряда наименований продуктов из стран ЕС некоторые компании были вынуждены локализовывать или резко наращивать производство соответствующих товаров в России. Так, финская «Valio» в конце 2014 г. расширила ассортимент производимой в России продукции (в частности, компания арендовала мощности для производства сливочного масла). Увеличился ассортимент произведенных в России товаров и у немецкой «Ehrmann»²²⁸. Ряд примеров организации компаниями из ЕС производственных площадок на территории России не связан с введением торговых запретов, а обусловлен стремлением снизить производственные издержки за счет разницы валютных курсов, сохранив высокое качество производимой продукции. В качестве примера можно привести немецкого производителя спецодежды и средств защиты «Uvex», который в 2016 г. организовал производство в Ленинградской области (г. Гатчина) совместно с российским заводом «Буревестник»²²⁹.

- Одним из эффектов кризиса 2014-2015 гг. и, в частности, рецессии в российской экономике и девальвации национальной валюты стало появление еще одной составляющей интеграционного взаимодействия компаний из России и ЕС. Речь идет о налаживании и росте экспорта в третьи страны продукции, произведенной на российских площадках. В качестве примера можно привести итальянскую компанию «Candy», которая поставляет бытовую технику, произведенную на ее заводе в Кирове, в страны Европы, Японию, Австралию и Новую Зеландию²³⁰. «BSH Hausgerate GmbH» (совместное предприятие «Bosch» и «Siemens»), которое и раньше экспортировало продукцию своих российских предприятий в третьи страны, в 2015 г. увеличило этот экспорт практически вдвое²³¹. Подконтрольный альянсу «Renault-Nissan» «АвтоВАЗ» заявил о планах по наращиванию экспорта своей продукции в страны ЕС, в том числе через существующую дилерскую сеть «Renault-Nissan». Похожими мотивами руководствовался, вероятно, немецкий автоконцерн «Daimler», принимая решение о строительстве в Солнечногорском районе Московской области своего первого завода по производству легковых автомобилей на территории России. Примечательно, что решение это было принято на фоне резкого падения автомобильного рынка в России, что еще рельефнее выделяет экспортную ориентацию планируемого предприятия. Производители парфюмерно-косметической промышленности французская «L'Oreal», нидерландский «Unilever» и шведская «Oriflame» также экспортируют свою продукцию, произведенную в России, не только в страны СНГ, но и ЕС, и страны Азии. Голландский концерн «Unilever» нарастил свои производственные мощности в России, открыв в 2016 г. производственный кластер в Тульской обл. стоимостью 12,5 млрд руб. Продукция, произведенная на этой площадке, также в большинстве своем отправляется на экспорт в страны дальнего зарубежья. Во всех перечисленных

²²⁸ Санкции вынуждают Valio наращивать объемы производства в России [Электронный ресурс] // Agro.ru. Январь 2015. URL: <http://agro.ru/novosti/ekonomika-i-biznes/sanktsii-vynuzhdayut-valio-narashchivat-obemy-proizvodstva-v-rossii/>

²²⁹ Немецкая компания Uvex запустила производство защитных касок под Петербургом [Электронный ресурс] // Деловой Петербург. Апрель 2016.

URL: http://www.dp.ru/a/2016/04/21/NemeckajaUVEX_GROUP_zapu

²³⁰ Виноградова Е. Девальвация рубля открывает для российских производителей новые рынки [Электронный ресурс] // Ведомости. Август 2015.

URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/08/31/606810-devalvatsiya-rublya-otkrivaet-dlya-rossijskih-proizvoditelei-novie-eksportnie-rinki>

²³¹ Там же.

случаях роль главного мотиватора для принятия подобных решений европейскими компаниями сыграло удешевление рабочей силы в России, связанное со значительной девальвацией национальной валюты.

- Особое место среди последствий «санкционных войн» занимают совместные проекты и примеры эпизодического сотрудничества российских и европейских компаний в третьих странах. В марте 2015 г. британская «BP» и принадлежащая россиянам «LetterOne» заключили соглашение о совместных инвестициях (12 млрд долл.) в разработку газовых месторождений Египта (в мае структуры М. Фридмана приняли решение о продаже части своей доли британскому партнеру)²³². В июне 2014 г. «Лукойл» приобрел у британской «Bowleven Plc» 37% участия в проекте по разработке нефти на шельфе Камеруна²³³. Другой пример связан с небольшой, но стабильно развивающейся компанией «Синтек», активно взаимодействующей с партнерами из ЕС, в частности, в области экспорта инжиниринговых услуг. В июне 2015 года между «Синтеком» и австрийским концерном «Kronospan» подписан контракт на выполнение электромонтажных работ на строящемся заводе по производству карбамидоформальдегидных смол в г. Могилев в Белоруссии²³⁴.

- Еще один вариант изменения формы сотрудничества компаний, ставший результатом похолодания политических отношений сторон, – использование европейскими компаниями инвестиционных фондов третьих стран как площадки для инвестирования в российскую экономику. В частности, о планах использовать китайские фонды для вложения порядка 15 млрд долл. в российские нефтегазовые проекты (в первую очередь, «Ямал-СПГ») заявила французская «Total»²³⁵.

- Наконец, важным и непосредственным последствием санкций и ухудшения экономического прогноза для России стала активизация корпоративной миграции. Речь идет именно о физическом переезде и сворачивании активной деятельности в России, а не обычной перерегистрации головного офиса при продолжающемся де-факто функционировании компании как российской ТНК (яркий пример такого рода – «ВымпелКом», зарегистрированный в Амстердаме).

Так, в последние годы свою деятельность в страны ЕС перевели такие компании как «GameInsight» (разработка и производство компьютерных игр) и «Тоонбокс» (анимационная студия). Первая переехала в Вильнюс, вторая – на Кипр. Страны Восточной Европы показали более привлекательным местом для ведения бизнеса и некоторым международным корпорациям, имевшим ранее представительство в России – в ноябре 2014 г. компания «Microsoft» объявила о сворачивании деятельности в нашей стране и переводе офиса и части работников в Прагу.

О планах перевода большей части сотрудников из российского и украинского офисов в страны Восточной Европы в мае 2014 г. заявило руководство компании «Luxoft» – крупного разработчика программного обеспечения, имевшего до недавнего

²³² Третьяков П. Фридман продал долю в египетских месторождениях BP [Электронный ресурс] // Ведомости. Май 2015. URL: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/05/18/fridman-prodal-dolyu-v-egipetskih-mestorozhdeniyah-bp>

²³³ Лукойл завершил сделку по вхождению на шельф Камеруна [Электронный ресурс] // Пресс-релиз ОАО «Лукойл». Март 2015 г. URL: http://www.lukoil.ru/press.asp?div_id=1&id=4936&year=2015

²³⁴ Продолжение сотрудничества между ООО «Синтек» и «Kronospan» [Электронный ресурс] // Официальный сайт ООО «Синтек». Июнь 2015. URL: <http://sintec.ru/news/prodolzhenie-sotrudnichestva-mezhdu-ooo-sintek-i-kronospan/>

²³⁵ Spegele B., Peale A. Total Taps Chinese Banks to Fund Russian Project [Electronic resource] // The Wall Street Journal. March 2015. URL: <http://www.wsj.com/articles/total-seeks-10-billion-to-15-billion-in-chinese-financing-for-russian-project-1427093833>

времени штаб-квартиру в России, хотя основная деятельность и крупнейшие клиенты компании давно находятся по всему миру. Среди мотивов такого решения руководители компаний называют более низкую, чем в России, стоимость квалифицированного персонала²³⁶. Тем не менее самих высококвалифицированных сотрудников это обстоятельство не смущает – перевешивают такие факторы как более комфортные условия жизни, социально-политическая и экономическая стабильность, возможность беспрепятственного передвижения между большинством развитых стран мира.

Среди обратных примеров можно привести лишь «Газпром» и «Газпромнефть», которые перевели в 2014 и 2015 гг. свои трейдинговые центры в Санкт-Петербург из Лондона и из Вены соответственно. Причиной стало опасение замораживания счетов и ареста выручки. Имел место и еще один крупный перевод активов: А. Усманов вернул компании «Мегафон» и «Металлоинвест» с Кипра в российскую юрисдикцию. Однако этот эпизод не связан с «войной санкций» и взаимоотношениями России и ЕС, а является следствием политики деофшоризации, проводимой российскими властями.

Представленные выше эмпирические данные свидетельствуют о противоречивом характере воздействия политических событий на корпоративные связи. Если общий масштаб взаимодействия бизнеса остался примерно таким же, как раньше – замороженными или отложенными оказалась лишь небольшая часть проектов, попавших под санкции напрямую, – то его структура и направление меняются. Российские компании стремятся перевести часть своих активов (а иногда и весь бизнес) в страны ЕС в качестве страховки в период кризиса в экономике России. Имеющиеся данные демонстрируют наличие более тесной взаимосвязи между политическими решениями властей и поведением экономических субъектов, чем это представлялось большинству экспертов до кризиса и в первые месяцы его развития.

В этой связи особую важность приобретает диалог бизнеса и власти как в пределах страны, так и на межгосударственном и надгосударственном уровне. Рассмотрим особенности его ведения в России и ЕС и проанализируем возможности воздействия на него для уравнивания политического и экономического факторов при принятии ключевых решений.

²³⁶ Необходимо помнить, что эта особенность характерна скорее для стран Восточной Европы и справедлива не для всех профессий и уровней специалистов.

3.2. Роль лоббизма корпораций в усилении корпоративной интеграции

3.2.1. Представительство интересов бизнеса в России

Системы лоббирования корпоративных интересов в ЕС и России имеют принципиальные различия. Для настоящего исследования особенно интересна система лоббирования в ЕС, т.к. именно там принимаются все важнейшие решения, влияющие на состояние корпоративной интеграции в последний год (речь идет о санкциях и политическом давлении на бизнес-структуры). Принятые российской стороной ответные меры носили вынужденный характер и, что не раз подчеркивалось в официальных заявлениях, их дальнейшая судьба была обусловлена поведением европейских коллег. Таким образом, лоббирование интересов бизнеса в российских властных кругах представлялось в этой ситуации малоэффективным. Кроме того, система лоббирования бизнес-интересов в нашей стране слабо отлажена и практически не институционализирована, а значит, плохо поддается описанию и анализу. «Теневой» характер лоббистской деятельности как в восприятии большинства населения, так и в реальности, констатировался исследователями как 10 лет назад, так и в современных работах²³⁷. Большинство исследователей подчеркивает ее конвенциональный характер, т.е. лоббизм в России является скорее неформальной практикой с соответствующими методами влияния. Существующую систему лоббирования в России некоторые исследователи характеризуют как квазиинституциональную корпоративную, для которой типично отсутствие законодательной базы лоббирования, использование неформальных методов влияния и доминирование корпоративного типа представительства интересов²³⁸.

Формально отстаиванием интересов бизнеса занимается Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) – крупнейшая структура, в состав которой входят более 400 объединений и несколько тысяч компаний. Очевидно, в рамках такой масштабной структуры у малого и среднего бизнеса мало шансов быть услышанными, поэтому РСПП традиционно ассоциируется с представлением интересов крупного бизнеса. Другие объединения – «Деловая Россия» и «ОПОРА России» – представляют интересы среднего и малого бизнеса соответственно. Существует в России и большое количество разнообразных отраслевых объединений, но все они становятся эффективными только в том случае, если в их главе становится какая-либо значительная фигура, входящая во властные структуры. Так, созданный в 2009 г. Клуб инвесторов медицинской, фармацевтической и биотехнологической продукции своим главой избрал Е.М. Примакова²³⁹, авторитет которого позволял им быть услышанными.

Российские крупные компании для донесения своих потребностей и интересов до источников принятия решений используют неформальные механизмы, действуя через профессиональных посредников или своих первых лиц. Крупные корпорации

²³⁷ См., например, Спектор Е.И. Особенности и перспективы правового регулирования лоббизма в России // Журнал российского права, 2016. №11. С. 12-20.

²³⁸ Муращенков С.В. Реализация квазиинституциональной корпоративной модели лоббизма в политической практике современной России // Известия Тульского государственного университета, 2016. №2. С. 16-22.

²³⁹ Иванов И., Саевкин А. и др. Лоббисты - пятая власть в России. Русский Newsweek [Электронный ресурс] // Forbes.ru. Январь 2010. URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika/vlast/38203-lobbisty-pyataya-vlast-rossii>

зачастую получают значительные преференции, используя свое исключительное положение на рынке²⁴⁰.

Среди основных характерных черт российской системы взаимодействия бизнеса и власти можно выделить следующие:

- чрезвычайно важная роль личных взаимоотношений, первых лиц компаний и их связей с представителями высших эшелонов власти;
- высокая коррупционная составляющая;
- сужение публичного пространства и теневой характер принятия решений²⁴¹;
- отсутствие четких ориентиров для бизнеса, наличие привилегированных игроков, частая смена «правил игры».

Совокупность этих особенностей приводит к тому, что зачастую российский бизнес, будучи заинтересован в использовании существующей непрозрачности, предъявляет спрос на несовершенные институты, которые позволяют ему максимизировать свою ренту. Так, одним из источников сложностей с принятием закона о лоббизме в России стала позиция ряда компаний, сопротивлявшихся такому решению²⁴².

Более того, некоторые исследователи полагают²⁴³, что крупнейшие российские компании сами зачастую выполняют политические функции (например, «Газпром», который относят к современным примерам «бизнес-партии»). Отвечая структуре российской экономики, еще в конце 90-х годов на передний план в отстаивании своих интересов выдвинулись представители двух секторов: топливно- энергетического комплекса и металлургии²⁴⁴.

Другим способом подстроиться под существующее положение дел для компаний становится консервация своей собственной непрозрачности, в частности, сложности организационной структуры и сокрытие информации о реальных бенефициарах.

Еще одно следствие неправильно настроенной системы взаимодействия бизнеса и власти – отсутствие у компаний возможностей и желания проявлять инициативу в те моменты, когда бывают затронуты их непосредственные интересы. В качестве примера можно привести работу механизма по отстаиванию интересов российских компаний на европейском рынке посредством механизмов ВТО. По правилам организации, представителем интересов корпораций должно быть государство-член организации. Именно в национальное правительство предприниматели обращаются в случае нарушения своих прав на зарубежных рынках, а представители в ВТО решают возникшие вопросы с представителями соответствующего государства.

После того как Россия стала полноправным членом ВТО в августе 2012 г., ею было подано два иска, оба из которых адресованы ЕС (входит в ВТО как единый коллективный игрок) и относятся к сфере энергетики. В декабре 2013 г. был подан иск

²⁴⁰ Кузнецов А.В. Вывоз капитала российскими ТНК: причины доминирования Большой Европы // Вестник МГИМО-Университета. 2013. № 4(31). С. 92-97.

²⁴¹ Фокин В.Ю. Особенности отношений бизнеса и власти в России // Международные процессы. 2009. № 2. Том 7. С. 116-121.

²⁴² Любимов А.П. История лоббизма в России. М.: Фонд Либеральная миссия". 2005. С. 92.

²⁴³ Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия // под ред. А.Н.Шохина. – М.: НИИ «ВШЭ». 2011. С.82.

²⁴⁴ Перегудов С.П. Корпоративный капитал в российской политике [Электронный ресурс] // Электронная библиотека "Гражданское общество в России". Апрель 2000.
URL: <http://www.civisbook.ru/files/File/Peregudov-2000-4.pdf>

об отмене пакета энергокорректировок при проведении антидемпинговых расследований в отношении российских металлургических и химических компаний, а в апреле 2015 г. – иск об отмене некоторых положений Третьего энергопакета ЕС. Однако оба эти иска были поданы не по инициативе компаний, заинтересованных в устранении соответствующих барьеров для их деятельности в ЕС, а по распоряжению «сверху» (например, иск по энергокорректировкам был подан после того, как о необходимости такого рода действий высказался российский президент). Вероятно, этим объясняется практически полное отсутствие прогресса по каждому из исков – компании, чьи интересы затронуты, никак не участвуют в формировании иска и его продвижении.

Таким образом, отсутствие должной осведомленности и инициативы со стороны компаний и отсутствие желания выстраивать механизмы коммуникации с корпоративным сектором со стороны государственных институтов приводит к невозможности использования даже имеющихся способов защиты интересов российского бизнеса как на международной арене, так и внутри страны.

Компании из ЕС, работающие в России, в большинстве своем вынуждены подстраиваться под существующие реалии и практики. Несмотря на то, что они имеют свою организацию, представляющую их интересы – Ассоциацию европейского бизнеса (АЕБ), – ключевые решения, необходимые крупнейшим корпорациям, принимаются в результате работы первых лиц компаний. Такой подход практикуют «Total», «Siemens», «Carlsberg» и другие. Для ряда компаний долгое время действенным инструментом был двусторонний механизм «Круглый стол промышленников Россия – ЕС», упомянутый в разделе 1.2. Большинство средних и мелких предприятий работают через отраслевые объединения российских производителей: так, более 50% членов Ассоциации российских фармацевтических производителей – европейские компании²⁴⁵.

Интересный пример представляют собой структуры, в рамках которых происходит взаимодействие российского и немецкого бизнеса: Германо-Российская внешнеторговая палата (г. Москва) и Совет российской экономики в Германии (г. Берлин), основными задачами которых является именно лоббистская поддержка своих членов. Существует немало примеров эффективности такой поддержки – как на уровне отдельных компаний, так и бизнес-сообщества. Однако на общеевропейском уровне такой действенной структуры по поддержке связей с российским бизнесом сегодня не существует.

Таким образом, для российской системы взаимодействия бизнеса и власти характерно принципиальное различие в формах работы и уровне эффективности двух явлений: лоббизма конкретных интересов отдельными компаниями и их первыми лицами, с одной стороны, и донесения до властных структур бизнес-сообществом своих интересов и потребностей – с другой. Если первое работает безотказно, в том числе и в ходе текущего кризиса, то второе, будучи критически важным для нормального развития интеграционного взаимодействия компаний России и ЕС, в ходе сворачивания политического диалога между властями сторон было практически сведено на нет.

²⁴⁵ Выступление генерального директора Ассоциации российских фармацевтических производителей В. Дмитриева на Круглом столе «Взаимоотношения ЕС-ЕАЭС: взгляд бизнеса» в рамках Петербургского международного экономического форума 2015 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт ПМЭФ. Июнь 2015.

URL: <http://www.forumspb.com/ru/sections/50/materials/260/sessions/1133>

3.2.2. Система лоббирования интересов бизнеса в странах ЕС

Если сравнить системы лоббирования в России и ЕС, то можно выявить господствующие теоретические подходы с одной и с другой стороны. В России логика указанных процессов укладывается в основные положения теории межправительственного подхода²⁴⁶: основным источником принятия решений является государство, т.е. национальный уровень.

В ЕС в последнее десятилетие на первый план вышла концепция многоуровневого управления, подразумевающая множественность центров принятия решений, в зависимости от сферы и важности решаемого вопроса (т.н. принцип субсидиарности)²⁴⁷. В целом, процесс лоббирования носит более многовекторный и комплексный характер. В последние годы среди объектов лоббирования на первый план вышли наднациональные институты ЕС, потеснив национальные правительства и региональные власти. Особенно отчетливо это проявилось после вступления в силу Лиссабонского договора, четко разделяющего компетенции союза и национальных правительств и усиливающего роль наднациональных структур, особенно Европарламента. Основные стратегии лоббирования компаний в ЕС показаны на Рисунке 4.

Рисунок 4. Стратегии лоббирования в ЕС, применяемые европейскими корпорациями

Источник: составлено автором на основе Miard K. Lobbying during the revision of the European Emissions Trading System: Easier for Swedish industrial insiders than for Norwegian outsiders? [Electronic resource] // University of Oslo. November 2010. URL: <http://www.duo.uio.no/>

Характерная особенность стратегий лоббирования европейских компаний заключается в том, что основная часть усилий предпринимается коллективно, в рамках профессиональных ассоциаций общеевропейского уровня – именно так компании получают наивысшие шансы быть услышанными. Важным фактором в выборе стратегии лоббирования становится страна происхождения компании: так,

²⁴⁶ Moravcsik A. Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalism Approach // Journal of Common Market Studies. 1993. № 4. P. 473–524.

²⁴⁷ Подробнее о многоуровневом характере принятия решений в ЕС см. Зуев В. Н. Механизм принятия решений в ЕС как универсальный инструмент примирения интересов // Вестник международных организаций. 2008. № 3 (18). С. 12-23.

компании, базирующиеся в странах, исторически отличавшихся более либеральной экономической средой, проявляют склонность к лоббированию в одиночку²⁴⁸. Что касается бизнес-объединений, то среди них выделяются «Европейский круглый стол промышленников», а также «Бизнес-Европа».

Европейский круглый стол промышленников, будучи одним из наиболее старых, но одновременно авторитетных объединений крупнейших компаний, воздействует на позицию чиновников, предлагая их вниманию доклады по вопросам развития общего рынка. В состав этого объединения входят представители таких корпораций, как «Nestlé», «Vodafone», «Total», «Nokia», «Siemens», «Unilever», «BP», «Eni», «Royal Philips Electronics», «Alcatel-Lucent», «Royal Dutch Shell», «Deutsche Telekom», «Solvay» и другие – всего около 50 компаний²⁴⁹. Помимо докладов члены данной организации регулярно проводят неформальные консультации с представителями европейских наднациональных институтов, а также национальных правительств. Как в момент образования этого объединения в 1983 г., так и сегодня основным приоритетом в его деятельности является построение общего европейского рынка, устранение всех барьеров и препятствий для трансграничной деятельности компаний на всей территории ЕС²⁵⁰.

Крупнейшим объединением другого типа является «Бизнес-Европа» (BUSINESSEUROPE), в состав которой входят не представители крупнейших компаний в личном качестве, а национальные бизнес-объединения ряда стран, в том числе и не входящих в ЕС. Эта структура объединяет в основном представителей мелкого и среднего бизнеса.

Следующий уровень, на котором ТНК также могут отстаивать свои интересы – отраслевые объединения. Среди наиболее крупных и известных профессиональных объединений общеевропейского масштаба выделяются Европейская федерация фармацевтической промышленности (в нее входят как национальные фармацевтические ассоциации, так и крупнейшие компании отрасли в качестве самостоятельных членов: среди них можно назвать «Johnson&Johnson», «AstraZeneca», «Novo Nordisk» и др.), Европейская ассоциация химических концернов («BASF», «Bayer», «Aventis»), Европейская ассоциация производителей бытовой техники («Siemens», «Philips», «Thomson»), Европейская ассоциация банков («Deutsche Bank» и «Crédit Lyonnais»).

В Евросоюзе одним из наиболее эффективных (хотя при этом наименее доступным) способом взаимодействия ТНК и наднациональных органов ЕС является открытие своего офиса при Еврокомиссии или Европарламенте. Позволить себе его могут действительно только очень крупные компании: по некоторым данным, стоимость аренды такого офиса составляет порядка 100 тыс. евро в месяц²⁵¹. Помимо трудностей материального характера, открытие такого представительства связано со значительными организационными издержками. Функционируют они обычно в формате «челночной дипломатии», непосредственно взаимодействуя с нужными людьми в организации, при которой находится их офис. При этом они зондируют почву на предмет потребности в экспертизе того или иного решения или вообще возможности внести то или иное предложение. После этого они передают

²⁴⁸ Bernhagen P., Mitchell N. Global Corporations and Lobbying in the European Union // University of Aberdeen. Department of Politics and International Relations. Aberdeen. 2006. P. 5.

²⁴⁹ European round table of industrialists – Members [Electronic resource] // European round table of industrialists. URL: <http://www.ert.eu/members>

²⁵⁰ Prenner M. ERT – European Round Table of Industrialists, Neoliberaler Think Tank der EU? // Institut fuer Politikwissenschaft, Universitaet Wien. 2004. S.10.

²⁵¹ Greenwood J. Representing Interests in the EU. London: Macmillan. 1997. P. 103.

информацию в головную компанию, а в ответ получают развернутые рекомендации, в некоторых случаях – экспертные заключения, подготовленные с участием юристов, специалистов по продажам и персоналу, экспертов по целевому региону и т.д. Для проведения такой комплексной работы необходимо обладать большими организационными возможностями, однако и результат зачастую бывает выше всех ожиданий. Так, по данным Р. Шенделена, программа Евросоюза «Open Market 1992» была впервые предложена представительством компании «Philips» еще в 1982 г. Это в значительной степени подтверждает теорию о том, что ТНК были одним из основных двигателей евроинтеграции²⁵².

Возвращаясь к вопросу о затрачиваемых на лоббистскую деятельность ресурсах, необходимо сделать оговорку. Так, по мнению российского исследователя И. Семененко, «потенциал влияния корпораций как автономных акторов, действующих на наднациональном уровне, зависит не только от характеристик корпорации (прежде всего ее экономического потенциала), но и непосредственно от ее ориентации на европейские приоритеты»²⁵³. В этом случае им нет острой необходимости проводить всю подготовительную работу своими силами. Они могут обратиться в многочисленные европейские научно-исследовательские и экспертные центры. Крупнейшей из таких организаций является Центр исследований европейской политики (Centre for European Policy Studies).

Помимо указанного центра, в Брюсселе существует огромное количество частных специализированных консалтинговых кабинетов, к услугам которых могут прибегать корпорации в случае необходимости лоббирования какого-либо вопроса ad hoc. Их преимуществом является специализация в конкретной области, относительная доступность услуг и отработанные связи в политическом мире²⁵⁴. Однако зачастую они занимаются не прямой защитой интересов клиента, а лишь подготовкой почвы для действий клиента в нужной ему области. Они могут организовать экспертизу, подготовить те или иные документы, однако напрямую вести переговоры или участвовать в круглых столах, заседаниях рабочих групп они отказываются. Тем не менее ТНК активно используют этот ресурс. Так, по данным исследователя К. Лаусэна, около половины всех консалтинговых агентств в ЕС принадлежит транснациональным группам²⁵⁵.

Важный фактор, оказывающий влияние на возможности компании по продвижению своих интересов – ее размер. Так, в исследовании Д. Козна²⁵⁶ доказывалось, что для малых и средних предприятий участие в процессе принятия решений в ЕС крайне затруднительно. Для крупных компаний лоббирование своих интересов эффективнее в силу нескольких причин. Во-первых, крупный размер предполагает наличие стратегически важных в масштабах страны интересов (случай «too big to fail»), а также серьезного лоббистского потенциала у владельца компании²⁵⁷. В силу этих причин крупные компании чаще остальных лоббируют в одиночку. В ЕС эффективность лоббирования крупных компаний выше остальных

²⁵² Van Schendelen R. Machiavelli in Brussels. The Art of Lobbying the EU // Amsterdam: Amsterdam University Press. 2005. P. 217.

²⁵³ Семененко И.С. Группы интересов на Западе и в России. М.: ИМЭМО РАН. 2001. С. 16-17.

²⁵⁴ Bouwen P. Corporate Lobbying in the European Union: the Logic of Access // Journal of European Public Policy. 2002. Vol. 9. № 3. P. 365-390.

²⁵⁵ Lahusen Ch. Commercial consultancies in the European Union: the shape and structure of professional interest intermediation // Journal of European public policy. 2002. Vol. 9. № 5. P. 695-714.

²⁵⁶ Coen D. Empirical and Theoretical Studies in EU Lobbying // Journal of European Public Policy. 2007. № 14 (3). P.333-345.

²⁵⁷ Bennett R. J. Business Routes of Influence in Brussels: Exploring the Choice of Direct Representation // Political Studies. 1999. № 47 (2). P. 240-257.

скорее в силу того, что они имеют возможность распределять ресурсы между несколькими стратегиями лоббирования, добиваясь их оптимального сочетания и максимального результата²⁵⁸.

Обозначив существующие возможности для лоббирования корпоративных интересов в ЕС, в том числе для компаний из третьих стран, можно отчетливо увидеть все несовершенство существующего механизма взаимодействия с органами ЕС российского бизнеса. По большому счету, системы как таковой нет, и это серьезное препятствие на пути расширения деятельности российских компаний в Европе делает задачу построения такой системы в самое ближайшее время приоритетной. Сумма особенностей механизмов лоббирования в России и ЕС представлена в Приложении Д.

3.2.3. Возможности представления интересов российского бизнеса в странах ЕС и на наднациональном уровне

На сегодняшний день можно выделить два основных механизма, посредством которых осуществляется взаимодействие российских и европейских бизнес-кругов. Первое – это организационно не оформленное, но происходившее на регулярной основе (до кризиса 2014–2015 гг.) взаимодействие РСПП и «Бизнес-Европы» – крупнейшего европейского объединения представителей бизнеса. Сторонами был подписан Меморандум о взаимопонимании и Совместная декларация; перед саммитами Россия-ЕС принимались совместные заявления, содержащие призывы к политическим кругам занять более конструктивную позицию на переговорах о новом Соглашении о партнерстве и сотрудничестве и добиться скорейшего принятия этого документа. При этом интересы бизнес-кругов обозначены более чем поверхностно и расплывчато, что допускает большое количество толкований и оставляет значительное поле для маневра политикам²⁵⁹.

Другой орган, действующий на постоянной основе и оформленный организационно, – «Круглый стол промышленников Россия – ЕС». КСП также готовит к каждому саммиту Россия-ЕС свои рекомендации политикам, которые носят более конкретный характер²⁶⁰ и представляют собой результат деятельности рабочих групп по ряду отраслей – инновациям, транспорту, энергетике и т.д. Существуют отдельные группы по инвестициям и техническому регулированию, что позволяет судить о том, какие проблемы волнуют российский и европейский бизнес во всех отраслях в первую очередь. В период перед политическим кризисом в заседаниях КСП и его рабочих групп участвовали не только крупные бизнесмены, но и представители государственной власти, что способствовало росту эффективности этой структуры.

В странах ЕС существует ряд организаций, оказывающих поддержку российскому бизнесу во взаимодействии с органами власти ЕС. Наиболее интересной из них представляется подразделение организации «Опора России» в Цюрихе – «Опора Европы». Это учреждение осуществляет поддержку российского бизнеса (причем в основном малого), представляет интересы российских компаний в Европе, ведет поиск финансовых контрагентов, консультирование по налоговым

²⁵⁸ Coen D. Business lobbying in the European Union // Coen & J. Richardson - Eds.. Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issue. New York: Oxford University Press. 2009. P. 145-185.

²⁵⁹ Перегудов С.П., Уткин А.И., Костяев С.С. Лоббизм российского бизнеса в США и ЕС: эволюция и перспективы. М.: ИСКРАН. 2009. С. 42.

²⁶⁰ Рекомендации саммиту Россия-ЕС [Электронный ресурс] // Круглый стол промышленников по сотрудничеству с Европейским Союзом. Декабрь 2015.

URL: http://eu-russia-industrialists.org/ru/documents/IRTRecommendationsDec152011Brussels_000.pdf

и таможенным вопросам, оказывает юридическую поддержку. С одной стороны, эта помощь играет важную роль, т.к. российские компании в ЕС зачастую страдают именно из-за незнания правовых норм, отсутствия опыта, связей и т.п. Однако стоит отметить, что перечисленные функции обычно выполняет посольство или торгпредство в той или иной стране, поэтому целесообразность данной организации вызывает некоторые вопросы. Представляется, что она могла бы стать гораздо более эффективной, если бы переменила вектор своей деятельности в сторону именно лоббистских, а не информационных услуг, а также взяла на себя часть работы по организации ассоциаций российского бизнеса в ЕС.

Оценивая успехи лоббистской деятельности российского бизнеса в ЕС, необходимо помнить особенности их стартовых позиций. Во-первых, как все компании из третьих стран, не входящих в ЕС, они заведомо стоят на позициях аутсайдеров, не имея своего национального представителя в Совете, а также заинтересованности европейских органов в учете их точки зрения (в случае с компаниями из ЕС дело обстоит иначе: они выполняют роль экспертов и способствуют преодолению «недостатка демократии», который имеет место в институтах ЕС). Во-вторых, российский бизнес ощущает предвзятое отношение к себе, связанное с распространенными представлениями о вездесущей роли государства в российской экономике и использовании бизнеса как средства достижения политических целей Москвы. Один из ярких примеров, иллюстрирующих эту тенденцию еще в докризисный период, – история несостоявшейся сделки «Северстали» по поглощению крупнейшей европейской сталепроизводящей компании «Arcelor». Несмотря на изначальное одобрение акционерами «Arcelor» данной сделки, Еврокомиссия, а за ней и акционеры «Arcelor» одобрили сделку с индийской компанией «Mittal», хотя предлагаемые ей условия были заведомо хуже российских. Основным мотивом таких действий были соображения о необходимости предотвратить зависимость Европы от России подобную той, которая уже имеет место на рынке углеводородов, на сталелитейном рынке.

Однако даже учитывая такие неблагоприятные исходные условия, результаты деятельности российского бизнеса в данном направлении представляются весьма скромными. Вероятно, в случае проведения «Северсталью» в вышеупомянутой ситуации грамотной и эффективной кампании по освещению своей позиции и защите своих интересов исход данного противостояния мог быть иным.

В практике российского бизнеса часто встречаются попытки лоббирования своих интересов в «ручном» режиме, под конкретную сделку, на самом высоком государственном уровне (при этом уровень наднациональный несправедливо игнорируется). Наиболее красноречиво иллюстрирует это явление пример несостоявшейся сделки «Сбербанка» и компании «Magna» по покупке «Opel» у «General Motors». Лоббирование осуществлялось через канцлера Германии А. Меркель, которая обещала оказать как политическую, так и финансовую (в виде госгарантий) поддержку этой сделке. Однако, несмотря на поддержку такого уровня (с российской стороны сделку поддерживал президент Д. Медведев), она в последний момент сорвалась. Представляется, что российские компании, привыкнув к российской системе продвижения интересов в ручном режиме на как можно более высоком уровне, не всегда понимают специфику этого процесса в ЕС. Здесь личностный фактор не играет столь важной роли, а в условиях все более явно проявляющегося сетевого характера управления большую значимость приобретает регулярная продолжительная работа по информационному

сопровождению своей деятельности, улучшению имиджа и деловой репутации. Зачастую профессиональные лоббисты, работающие в ЕС не один десяток лет, могут оказать более действенную помощь, чем высшие государственные лица.

Российские компании практически не занимаются оценкой экономического эффекта от своих вложений в лоббистскую деятельность²⁶¹, а также не используют всего спектра инструментов и каналов лоббирования, которыми располагают в ЕС ТНК из третьих стран. Лишь немногие российские компании являются членами европейских отраслевых бизнес-ассоциаций, хотя это могло бы стать для них существенным подспорьем в деле защиты своих интересов в ЕС. Европейские ассоциации не всегда открыты для российских производителей: например, в союз сталелитейных компаний Eurofer входят только производители из ЕС, а также из Швейцарии и Турции на правах ассоциированных членов. Одним из вариантов решения этой проблемы является покупка российским бизнесом небольших компаний из ЕС, являющихся членами соответствующих ассоциаций. Примером может служить компания «ЕвроХим», купившая в 2012 г. немецкую компанию «K+S Nitrogen», которая, в свою очередь, была членом ассоциации The European Chemical Industry Council. Сейчас ее членство сохраняется, уже под названием EurochemAgro.

Основная же часть российских компаний в ЕС предпочитает действовать в одиночку, используя при этом различные каналы лоббирования.

Так, «Газпром» до 2014 г. прибегал к услугам консалтинговых агентств (контракт «Газпромэкспорта» с «Ketchum», «Gavin Anderson» и «GPlus» был подписан в 2007 г. после газовой войны с Украиной: тогда руководство компании поставило цель улучшения своего имиджа в ЕС)²⁶². Кроме того, с января 2007 г. на пост представителя по связям со СМИ британского подразделения «Газпрома» был назначен Ф. Дьюхерст, ранее занимавший должность PR директора «British Nuclear Fuels». В 2005 г. «Роснефть» подписала с PR-агентством «Mmd» контракт на коммуникационное сопровождение IPO на Лондонской бирже. Субподрядчиками по проекту стали «Brunswick», «Edelman» и брюссельское подразделение «Hill&Knowlton»²⁶³.

Еще один канал воздействия на общественное мнение и продвижения своих интересов – работа со СМИ. Некоторые российские бизнесмены предпринимают попытки использования этого ресурса. Так, глава «Национальной резервной корпорации» (НРК) А.Лебедев приобрел в 2009 г. убыточную лондонскую газету «The Evening Standard» (сейчас – «London Evening Standard», LES), а в 2010 г. – «The Independent». Другой российский бизнесмен (правда, имеющий на сегодняшний день гражданство Франции), А. Пугачев приобрел французскую «France-Soir». Все перечисленные издания не приносят владельцам доходов, что делает очевидной истинную цель их приобретения – улучшение своего имиджа в странах ЕС. Однако, как отмечают аналитики²⁶⁴, эффект от таких приобретений оказывается двойственным.

²⁶¹ Толстых П.А. Экономическая теория лоббизма: оценка экономической эффективности [Электронный ресурс] // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2013. № 1(21). URL: http://journal-s.org/index.php/sisp/article/view/1201326/pdf_4

²⁶² Борец А. Европейские лоббисты Российских интересов – интервью с партнером GPlus Тимом Прайсом. [Электронный ресурс] // Советник Президента. 2009. № 70. URL: http://www.sovetnikprezidenta.ru/70/1_ekonomika.html

²⁶³ Борец А. Как улучшить имидж российского бизнеса в Евросоюзе? [Электронный ресурс] // Советник Президента. 2008. № 55. URL: http://www.sovetnikprezidenta.ru/55/1_ekonomika.html

²⁶⁴ Уколова А. Чужбина не в радость: Зачем российским олигархам вкладывать деньги в убыточные иностранные СМИ? [Электронный ресурс] // РБК. Июль 2011. URL: <http://rbcdaily.ru/magazine/business/562949988486445>

Так, обладатели наиболее консервативных взглядов были возмущены тем, что «агенты КГБ подбираются к свободной прессе». Возможно, отчасти с подобными соображениями связана неудача, которую потерпел российский сенатор Г. Фетисов, пытаясь приобрести французскую газету «Le Monde».

Представляется, что более эффективным способом изменения имиджа российских компаний в ЕС является сотрудничество с аналитическими организациями, которые проводят исследования общественного мнения. Один из немногих примеров в данной сфере – сотрудничество «Русала» и «Economist Intelligence Unit», подразделения группы компаний «Economist», которое в течение более чем 50 лет предоставляет информационные и консалтинговые услуги мировому бизнес-сообществу. В 2006 г. по заказу российской компании было проведено исследование восприятия российских компаний западноевропейскими коллегами, результаты которого были опубликованы под названием «Русские идут». Хотя в исследовании и признавалось, что имидж и узнаваемость российских компаний в ЕС оставляет желать лучшего, в нем утверждалось, что подобное положение вещей не отражает действительности, и большинство стереотипов в отношении российского бизнеса надуманны. Это исследование в немалой степени способствовало изменению восприятия российского бизнеса в ЕС. Следующим проектом «Русала» и «Economist Intelligence Unit» стал доклад «Из России с любовью. Национальный вклад в глобальный контекст КСО», вышедший в свет в 2008 г. Хотя он и не имеет прямого отношения именно к европейскому направлению деятельности российского бизнеса, тем не менее, он вносит позитивный вклад в формирование его благоприятного имиджа в этом регионе.

Наиболее крупные (в первую очередь нефтегазовые и сталелитейные) компании используют уже сложившиеся до их прихода в ЕС каналы лоббирования, прежде всего, через купленные ими дочерние компании в ЕС. Ярким примером здесь может служить «Лукойл» и уже упомянутая сделка по покупке у французской «Total» 45% доли в голландском нефтепереработчике «Total Raffinaderij Nederland NV». «Лукойлу» удалось построить весьма конструктивные отношения с «Total» (учитывая, что при продаже актива «Total» предпочла видеть в качестве покупателя именно «Лукойл», а не компанию «Valero Energy» (США), имеющую большой опыт экспансии на рынки развитых государств; кроме того, «Лукойл» активно сотрудничает с «Total» в ряде других регионов). Думается, в лице «Total» «Лукойл» получил надежного партнера, отношения с которым строятся на взаимовыгодной основе. Ранее «Лукойл» оказал французскому партнеру помощь в России при вхождении «Total» в СП с «Новатэком» по разработке газоконденсатного месторождения на Ямале, для одобрения чего требовалось согласие российского правительства. После этого «Лукойл» имел основания ожидать ответных шагов навстречу от своих французских партнеров, в частности, помощи в налаживании партнерских отношений с основными игроками рынка и закреплении за собой определенной ниши.

Пожалуй, на этом список каналов, используемых российским бизнесом для продвижения своих интересов, заканчивается. Большинство компаний действует «по ситуации» и в одиночку, что, несомненно, не лучшим образом сказывается на качестве лоббирования. Интересный пример представляют собой компании химической отрасли – одной из наиболее подверженных ограничительным мерам со стороны государственных органов. В 2007 г. благодаря хорошо выстроенной информационной кампании и целенаправленной работе с Еврокомиссией компаниям «ЕвроХим», «Акрон», «Минудобрения» удалось добиться отмены

антидемпинговой меры на импорт российского карбамида в страны Евросоюза²⁶⁵. Тогда же отмены 22,7%-ной пошлины на поставку российского кремния в страны Евросоюза добился «Русал»²⁶⁶. В данном случае механизмом, позволившим добиться необходимого результата, было привлечение в компанию людей, знающих процесс принятия таких решений в ЕС «изнутри». Речь идет о вошедшем в состав владельцев «Русала» швейцарском трейдере «Glencore».

Представляется, что попытки российских компаний защищать свои интересы, объединяясь в отраслевые группы ad hoc, – движение в верном направлении. Вступление в ассоциации европейского бизнеса, несомненно, необходимо, однако оно представляется весьма сложной задачей, решаемой, скорее, в более отдаленной перспективе.

²⁶⁵ ОАО МХК «ЕвроХим» сообщает об отмене антидемпинговой меры на поставки российского карбамида в ЕС [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Еврохим». Август 2007. URL: <http://www.eurochem.ru/> 01.08.2007

²⁶⁶ Черкасова М., Смирнов Д. "Русал" продал кремний в Европу // Газета "Коммерсантъ". 2007. № 144 (3720).

3.3. Перспективы развития корпоративных связей России и ЕС: сопряженность с проектами евразийской интеграции

Определенные успехи интеграционного взаимодействия компаний России и ЕС, как и сложности, с которыми сталкивается этот процесс, обостряют вопрос о перспективах и возможных дальнейших направлениях его развития. Жизненно важное значение, которое носит взаимодействие с компаниями из ЕС для многих российских компаний и для экономики страны в целом, делает задачу поиска новых перспектив развития этого процесса крайне актуальной.

3.3.1. Преимущества использования механизмов ЕАЭС корпорациями

Наибольшее значение для успеха корпоративной интеграции России и Европейского союза сегодня имеют устойчивые связи и форматы сотрудничества ведущих игроков рынка. При этом потенциал этого фактора в отношениях России и ЕС сегодня используется достаточно слабо. В свою очередь, неспособность противостоять политическому давлению властей можно назвать главной проблемой, подрывающей возможности бизнеса к успешной корпоративной интеграции, а главной внешней угрозой — экономические санкции и торговые войны между Россией и ЕС. Главные возможности для развития корпоративного взаимодействия видятся в расширении рынков — в том числе за счет создания Евразийского экономического союза и других интеграционных площадок на постсоветском пространстве.

Иными словами, наиболее перспективное направление интеграционного взаимодействия компаний России и ЕС связано с сопряжением этого процесса с расширением интеграционных связей между странами-членами ЕАЭС. Это сопряжение должно происходить силами и в интересах бизнес-структур, лоббирующих соответствующие интересы как на национальном, так и на наднациональных уровнях. Среди основных предпосылок такого развития событий можно назвать следующие:

- фактическая остановка политического диалога Россия-ЕС и связанной с ним работы по унификации экономической среды, а следовательно, отсутствие возможности для бизнеса влиять на ход этого процесса в рамках прежнего формата;
- введение санкций против ряда российских компаний и отраслей промышленности, что затрудняет использование уже наработанных форматов взаимодействия и нивелирует эффект от гармонизированного законодательства, снятых торговых барьеров и других шагов по облегчению взаимодействия бизнес-структур;
- перенос центров принятия решений (в т.ч. таможенно-тарифного регулирования и решений, касающихся гармонизации технических и прочих стандартов с ЕС) в странах-членах ЕАЭС с национального на наднациональный уровень. На уровне ЕАЭС на середину 2015 г. было принято 35 единых технических регламентов в отношении таких видов продукции, как машины и оборудование; низковольтное оборудование; железнодорожный транспорт; продукция, предназначенная для детей и подростков; игрушки; мебельная продукция; продукция легкой промышленности; пищевая продукция и др.²⁶⁷. При этом иностранные изготовители также могут напрямую обращаться в органы ЕАЭС с просьбой о сертификации своей продукции.

²⁶⁷ Техническое регулирование в ЕАЭС, основные вопросы и ответы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии.
URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/txnreg/deptexreg/metod/Documents/основные%20вопросы%20в%20сфере%20технического%20регулирования.pdf>

Как отметил глава «ТМК» Д. Пумпянский, выступая на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме в 2015 г., «те результаты, которые были достигнуты, в том числе усилиями бизнеса, за 15 лет работы по гармонизации стандартов в инфраструктурных отраслях – таких как транспорт, энергетика и т.п., – сейчас зачастую не могут быть использованы из-за санкций. Переход на сотрудничество в масштабе двух интеграционных группировок – ЕС и ЕАЭС – дает возможность не потерять достигнутое и продолжить движение навстречу друг другу»²⁶⁸.

3.3.2. ЕС и ЕАЭС: возможности корпоративного взаимодействия

Идея сотрудничества и «интеграции интеграций» ЕС-ЕАЭС появилась еще до официального запуска Евразийского экономического союза. После начала «войны санкций» России и ЕС представители государственных структур сами обратились к бизнес-сообществу и «напомнили» ему о возможностях интеграции²⁶⁹. Еще до начала функционирования ЕАЭС интерес к взаимодействию с этим блоком стали проявлять и европейские политики²⁷⁰. Сегодня со стороны ЕАЭС идет активная экспертная работа по подготовке почвы для принятия решения об интеграции двух объединений, а также просчет вероятных последствий этого решения для экономик сторон, бизнес-среды и обстановки в регионе в целом²⁷¹.

С наличием емких рынков ЕАЭС связано и направление возможной дальнейшей работы по улучшению качества интеграционного взаимодействия компаний России и ЕС. Оно связано с минимизацией политических аспектов во взаимодействии. Как считают некоторые эксперты, украинский кризис отнюдь не поставил крест на взаимодействии России и ЕС и на планах по созданию «Большой Европы», а наоборот, придал им «второе дыхание»²⁷².

Действительно, в сложившейся ситуации страны-партнеры России по ЕАЭС уже используются европейскими компаниями как один из маршрутов обхода санкций. В частности, речь идет о поставках запрещенной к ввозу в Россию сельскохозяйственной и другой продукции, произведенной в странах ЕС, через территорию Белоруссии и Казахстана. В дальнейшем взаимодействие с российскими компаниями через эти страны будет, вероятно, все чаще использоваться партнерами из ЕС. Одно из перспективных направлений будет связано с оказанием инжиниринговых и инфраструктурных услуг, как в случае с упомянутой ранее российской компанией «Синтек», поставляющей свои услуги по электромонтажу завода австрийской компании «Kronospan» в Белоруссии. «Синтек» взаимодействует со многими компаниями из ЕС на постсоветском пространстве, используя как преимущество свой опыт работы с техническими стандартами, принятыми на постсоветском пространстве. Значительный потенциал для развития корпоративных

²⁶⁸ Взаимоотношения по формуле ЕС-ЕАЭС: взгляд бизнеса. Деловой круглый стол [Электронный ресурс] // Официальный сайт ПМЭФ. Июнь 2015.

URL: <http://www.forumspb.com/ru/sections/50/materials/260/sessions/1133>

²⁶⁹ МИД России напомнил бизнесу о перспективе торговой интеграции ЕС и ЕАЭС [Электронный ресурс] // Официальный сайт РСПП. Октябрь 2014. URL: <http://www.rspp.ru/news/view/5594>

²⁷⁰ Europäische Friedensordnung steht auf dem Spiel [Electronic resource] // Die Welt. November 2014. URL: <http://www.welt.de/politik/deutschland/article134378688/Europaeische-Friedensordnung-steht-auf-dem-Spiel.html>

²⁷¹ Подробнее об этом см. Винокуров Е.Ю. Мегасделка на фоне кризиса // Россия в глобальной политике. 2014. Т.12. № 5. С. 186-194.

²⁷² Ильин Е.Ю. Концепция «Большой Европы» от Лиссабона до Владивостока: проблемы и перспективы // Вестник МГИМО. 2015. № 2 (41). С. 77-85.

связей в формате ЕС-ЕАЭС существует в таких отраслях, как телекоммуникации, ритейл, банковская сфера.

Такой способ «сохранить лицо» для ЕС и не потерять наработанные годами преимущества в сфере взаимодействия бизнес-структур может стать основой для дальнейшего масштабного и разнонаправленного взаимодействия между двумя интеграционными блоками. Основным действующим лицом, вероятно, в течение долгого времени будет бизнес, т.е. «интеграция снизу» продолжится на новом уровне. Одновременно процесс корпоративной интеграции может оказать позитивное влияние на отношение Европейского союза к ЕАЭС как новому элементу международной экономической реальности. Как справедливо отмечал российский исследователь Ю.В. Шишков, «Переплетение интересов производительных сил ... влечет за собой многочисленные перемены в правовой, идеологической и социо-психологической сфере»²⁷³.

Линия развития корпоративной интеграции в рамках двусторонних отношений России и ЕС пока остается лишь зоной возможного успеха, т.к. сильные стороны интеграционного взаимодействия (в данном контексте помимо сложившихся устойчивых форматов сотрудничества крупнейших бизнес-структур можно также добавить лоббирование интересов бизнеса) сводятся на нет политической напряженностью, санкционными войнами и негативной ситуацией в российской экономике. Достижение прорыва возможно в случае значительных изменений в политической сфере и на уровне «формальной» интеграции, которая вкупе с неспособностью ряда крупнейших игроков противостоять политическому давлению властей служит ограничителем корпоративной интеграции.

О весьма вероятном, и даже неизбежном преодолении этого политического «ограничителя» в чуть более отдаленной перспективе красноречиво говорят планы самих компаний, изложенные ими в стратегиях развития, миссиях и ценностях. Так, немецкая «Siemens» считает глобальное присутствие основным приоритетом (особенно это касается регионов с наибольшим экономическим ростом), стремится максимально эффективно разместить ресурсы. К 2020 г. компания планирует добиться того, чтобы более 30% активов было расположено вне Германии²⁷⁴. Похожие цели преследуют и другие крупнейшие европейские концерны. Ни один из них не указывает необходимость считаться с политической обстановкой как ключевую ценность своей стратегии.

Выводы

Внешние факторы (в настоящем разделе были проанализированы международная политическая обстановка и система отношений бизнеса и власти в России и ЕС) накладывают серьезный отпечаток на интенсивность и формат взаимодействия компаний. Причем если асимметрия и несовершенство диалога бизнеса и власти в целом снижают эффективность работы бизнес-структур России и ЕС на территории друг друга и становятся фактором, тормозящим корпоративную интеграцию, то кризис в политических отношениях сторон ведет к изменению форматов и направленности взаимодействия.

Можно выделить три основных эффекта «войны санкций» на корпоративную интеграцию:

²⁷³ Shishkov Y. Some Methodological Questions on Measuring the Degree of Progress of Economic Integration // Publishing House of the Hungarian Academy of Sciences. 1977. P. 86.

²⁷⁴ Strategy overview [Electronic resource] // Official web-site "Siemens AG". URL: <http://www.siemens.com/about/en/strategic-overview.htm>

- сворачивание наиболее «громких», показательных проектов, в первую очередь в энергетической сфере, либо их значительное сокращение;
- поиск новых форматов взаимодействия (например, локализация производства вместо торговых контрактов на поставку запрещенной к ввозу продукции; реализация совместных проектов в третьих странах; осуществление инвестиций в российские проекты через инвестиционные фонды третьих стран);
- стремление ряда компаний к выходу из российской юрисдикции, активизация процессов корпоративной миграции.

Действие указанных внешних факторов вкупе с имманентными слабостями и «болезнями роста» корпоративной интеграции России и ЕС не позволяет ей продемонстрировать весь имеющийся потенциал и должным образом сказаться на эффективности российской экономики.

Стремление использовать третьи страны для обхода санкций стало предпосылкой для рассмотрения потенциала Евразийского экономического союза и совпало с началом его работы в новом качестве и составе (ЕАЭС вместо Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана). Есть основания полагать, что текущий кризисный момент окажется переломным для корпоративной интеграции России и ЕС и поможет ей перейти на новый уровень – формат «интеграции интеграций».

Заключение

Корпорации сегодня являются основным субъектом, движущей силой и стабилизирующим элементом экономического взаимодействия России и ЕС. Анализ корпоративных контактов России и ЕС показывает, что они способствуют если не становлению подлинной интеграции в экономических отношениях России и ЕС, то, по крайней мере, появлению в этих взаимоотношениях интеграционной составляющей. Совместные проекты корпораций ведут к встраиванию России в глобальные цепочки добавленной стоимости, причем как в традиционных для нее отраслях специализации – топливно-энергетическом комплексе, металлургии и т.д., так и в обрабатывающей промышленности. Последняя тенденция проявила себя в течение последних нескольких лет в ходе политического кризиса между Россией и Западом и развития событий в логике санкций и импортозамещения.

Интеграционное взаимодействие компаний – процесс, основанный на использовании синергетического эффекта от сложения средств, активов, усилий, компетенций нескольких фирм. Происходить такое взаимодействие может как напрямую, в рамках совместных проектов, так и опосредованно, через использование привнесенных на рынок страны иностранной компанией стандартов корпоративного поведения, деловых практик, а также пролоббированных изменений в законодательстве. В современном мире такое взаимодействие происходит на микроуровне практически повсеместно. Однако лишь в некоторых случаях оно, достигнув значительных масштабов и охватив большую часть отраслей и регионов двух и более стран, а также включив в себя самые разнообразные формы предприятий, становится ощутимым и на макроуровне, оказывая влияние на формальную интеграцию соответствующих государств. В случае России и ЕС «критическая масса» интеграционного взаимодействия компаний пока не набрана, однако между отдельными бизнес-структурами этот процесс идет достаточно интенсивно. В ряде отраслей (телекоммуникации, ритейл, банковская сфера) он оказал решающее влияние на формирование российского рынка соответствующих услуг.

Кризис в политическом диалоге России и ЕС, связанный с событиями на Украине, не привел к значительному сворачиванию корпоративных связей, а лишь подчеркнул их взаимовыгодный и по многим параметрам безальтернативный характер. Кроме того, была продемонстрирована способность (хотя и ограниченная) бизнес-кругов стран ЕС противостоять политическому давлению властей различных уровней.

В сложившихся условиях компании – «носители» экономических отношений России и ЕС, несомненно, являются в определенной степени заложниками политической ситуации, внутриэкономических процессов в России и в государствах – членах ЕС. На поведение бизнеса влияет законодательство обеих сторон, давно устаревшие и не отражающие реалии сегодняшнего дня двусторонние соглашения, определяющие базу сотрудничества, соглашения в рамках ВТО.

Однако не стоит списывать со счетов позиции самих компаний. В первую очередь это касается российского среднего и малого бизнеса. Жалуясь на российскую неразвитую финансовую систему, инфраструктуру, коррупцию, бюрократию и т.д., они зачастую сами выбирают пассивную позицию, сулящую им некоторые выгоды в краткосрочной перспективе, но заведомо проигрышную в стратегическом плане. Отсутствие у них должной инициативы, глобального видения ситуации, нежелание брать на себя риски нельзя объяснить внутриэкономической ситуацией в стране – скорее это проблемы психолого-поведенческого характера, присущие многим российским предпринимателям.

Корпоративное взаимодействие между Россией и ЕС осуществляется в самых разнообразных формах. В этом процессе участвуют как подразделения одной компании

в разных государствах, между которыми существуют внутрифирменные связи, так и независимые компании из разных стран, связанные отношениями партнерства и кооперации, имеющие совместные предприятия и стратегические альянсы.

Анализ форм корпоративных связей показал, что они во многом зависят от отрасли, в которой работает компания. Заключение контрактов является, как и 20 лет назад, преобладающей формой взаимодействия компаний России и ЕС. К этой форме взаимодействия прибегают компании-представители практически всех отраслей. Основной особенностью этого сотрудничества представляется значительный дисбаланс между сторонами как по товарной номенклатуре, так и по формам предприятий, участвующих в экспортно-импортных операциях. Этот дисбаланс не позволяет говорить о наличии корпоративной интеграции России и ЕС на уровне торговли: имеет место лишь интеграционное взаимодействие некоторых отдельных бизнес-структур. Позитивным сближающим моментом можно рассматривать использование трейдинговых компаний на территории друг друга. Эти компании выполняют роль объединяющего механизма между законодательными, финансовыми, налоговыми и проч. системами двух сторон, облегчая работу фирм-экспортеров.

В докризисный период наблюдался рост числа инвестиционных проектов компаний ЕС широкого спектра отраслей на территории России. Это привело к проникновению форматов и практик ведения бизнеса, отчетности и менеджмента, принятых в странах ЕС, в российскую деловую среду. Привнесению европейских стандартов в деятельность российского бизнеса способствовал и процесс инвестиционной экспансии российских компаний в страны ЕС, который интенсивно развивался с середины 2000-х гг. вплоть до начала кризиса на Украине. Именно инвестиционные связи компаний России и ЕС стали примером наиболее успешного интеграционного взаимодействия: стали развиваться совместные форматы взаимодействия бизнеса и власти, партнеры стали участвовать в цепочках добавленной стоимости друг друга. Тем не менее очевидна необходимость диверсификации форм и отраслей российских ПИИ в ЕС.

Весьма обнадеживающим фактором до середины 2010-х гг. выглядел рост числа стратегических альянсов, совместных предприятий, а также нефинансовых форм сотрудничества компаний из России и ЕС. Однако анализ распределения ролей участников проектов с российской и европейской стороны не позволяет преувеличить значение новых форм партнерства, в которые были вовлечены, в первую очередь, предприятия высокотехнологичных отраслей. Кроме того, политический кризис в отношениях сторон практически нивелировал наметившийся тренд повышения инновационной составляющей сотрудничества. Главная возможность для эффективного развития корпоративной интеграции России и ЕС на данный момент – емкие рынки с обеих сторон, возможности которых несколько расширились после начала функционирования Евразийского экономического союза.

Тупиковая ситуация, возникшая в интеграционном процессе России и ЕС вследствие кризиса на Украине и остановки политического диалога сторон, а также взаимного наложения санкций, имеет шанс быть преодоленной посредством использования возможностей и механизмов ЕАЭС. Использование этой группировки как переговорной стороны в диалоге с ЕС, как объекта цивилизованной лоббистской деятельности бизнеса обеих сторон, а также как площадки для развития новых совместных проектов компаний России и ЕС способствовало бы преодолению политической составляющей взаимодействия сторон и открыло бы новые возможности для интеграции «снизу». При этом не стоит преувеличивать реальные экономические возможности, которые несет с собой ЕАЭС. Основная его ценность для компаний России и ЕС – новая юрисдикция, формально не вовлеченная в «санкционные войны».

Возможности по ее использованию зависят от политического решения ЕС. Для российской стороны эти возможности не отменяют долгосрочной задачи по диверсификации форм и отраслей бизнеса, выходящего на рынок стран ЕС. Плодотворное использование площадки ЕАЭС возможно только в том случае, если бизнесу – как российскому, так и из стран ЕС – удастся наладить эффективную систему представительства своих интересов, в том числе и на наднациональном уровне.

Сложившиеся практики взаимодействия бизнеса и власти в России и ЕС не всегда работают эффективно. В этой области также наблюдается некоторая асимметрия: лоббистский потенциал у компаний из России и ЕС существенно отличается. Если в ЕС этот процесс хорошо отлажен, урегулирован и прозрачен, кроме того, он носит согласительный характер, то в России дело обстоит гораздо сложнее. В нашей стране отношения бизнеса и власти до сих пор не имеют четких юридических оснований, они не вполне прозрачны и предсказуемы.

Нормы и правила, вырабатываемые Евросоюзом для регулирования деятельности компаний внутри общеевропейского экономического пространства, так или иначе оказывают влияние на состояние затрагиваемой ими отрасли во всем мире. Сегодня в ЕС создан уникальный механизм создания правил игры на том или ином рынке. Компании, имеющие доступ к рычагам влияния на принятие решений относительно этих правил, оказываются в заведомо выигрышном положении. Выстраивание эффективной системы взаимодействия транснационального бизнеса и наднациональных органов ЕС – необходимый шаг для представителей российского бизнеса, действующих на европейском общем рынке.

Сделанные выводы могут быть использованы федеральными и региональными органами власти при формировании политики в отношении мер экспортной поддержки, страхования прямых иностранных инвестиций, защиты прав иностранных инвесторов в России и прочих решений, направленных на повышение зарубежной активности российского бизнеса и привлечение зарубежных партнеров в Россию.

Кроме того, предложенные решения могут быть полезны российскому бизнесу при определении методов и стратегий отстаивания своих интересов в странах ЕС и на наднациональном уровне. Часть рекомендаций может быть адресована бизнес-объединениям, а также органам государственной власти относительно их возможных действий по построению эффективной системы представительства интересов российского бизнеса в ЕС.

Настоящая работа может быть полезна департаментам по взаимодействию с органами государственной власти крупнейших государственных и частных российских ТНК, работающих в ЕС, при подготовке и повышении квалификации кадров.

Возможные направления дальнейшего исследования рассмотренной проблемы связаны с развитием и вероятным усугублением «санкционных войн» России и ЕС, ведущих к сужению базы для взаимодействия компаний и одновременному росту их потребности в кооперации. Важно проанализировать роль и способы участия компаний из ЕС в развитии импортозамещения в России, а также в целом в диверсификации ее экономики. Кроме того, важно проводить мониторинг и последующий анализ развития процессов интеграционного взаимодействия компаний ЕАЭС как новой юрисдикции и ЕС как его основного торгово-экономического партнера.

Библиография

Монографии

1. Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия // Под ред. Шохина А.Н. – М.: НИИ «ВШЭ». 2011. –352 с.
2. Винокуров Е.Ю., Либман А.М. Евразийская континентальная интеграция. – СПб.: Центр интеграционных исследований. 2012. –210 с.
3. Влияние российской инвестиционной экспансии на образ России в Европе // – под ред. А.В. Кузнецова. – М.: ИМЭМО РАН. 2010. –96 с.
4. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. – М.: ИНФА-М. 2002. –332 с.
5. Гегель Г. Сочинения в 14 т. – М.: Наука. 1959. Т. 4. –488 с.
6. Гутник В.П. Балтийский регион как полюс экономической интеграции Северо-Запада Российской Федерации и Европейского Союза. – Калининград: РГУ им. И.Канта. 2006. –392 с.
7. Данилин И.В., Джус И.В., Соловьев Э.Г. Политические риски иностранных инвестиций в РФ. – М.: ИМЭМО РАН. 2010. –109 с.
8. Европейский союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития. Под ред. Ю.Борко, О.Буториной. — М.: УРСС, 2001. –472 с.
9. ЕС и Россия: от прямых капиталовложений к инвестиционному сотрудничеству // А.В. Кузнецов, Е.С. Хесин и др.; отв. ред. А.В. Кузнецов. – М.: Наука. 2008. –335 с.
10. Кондратьева Н.Б. Россия и ЕС: трудный путь интеграции рынков // Что Россия ждет от Европейского Союза? под ред. Н.Б. Кондратьевой. – М.: Институт Европы РАН: Рус. сувенир. 2013. –147 с.
11. Коротков Т.П. Принципы целостности. – Ленинград: ЛТУ. 1968. –160 с.
12. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект. – М.: КомКнига. 2007. –288 с.
13. Либман А.М. Взаимодействие государственных и частных структур в интеграционных группировках: теоретические подходы и опыт СНГ. – М.: ИМЭПИ РАН. 2004. –190 с.
14. Любимов А.П. История лоббизма в России. – М.: Фонд «Либеральная миссия». 2005. –208 с.
15. Максимова М.М. Основные проблемы капиталистической интеграции. М.: Мысль. 1971. –357 с.
16. Мировая экономика и международный бизнес // Поляков В.В., Щенин Р.К. – ред. М.: КНОРУС, 2008. —688 с.
17. Павельциг Г. Интеграция – дифференциация – прогресс. // Интегративные тенденции в современном мире и социальный прогресс // под ред. М.А. Розанова. – М.: Изд-во МГУ. 1989. –224 с.
18. Перегудов С.П., Уткин А.И., Костяев С.С. Лоббизм российского бизнеса в США и ЕС: эволюция и перспективы. – М.: ИСКРАН. 2009. –65 с.
19. Российская модель экспорта капитала // Под ред. А.С. Булатова. МГИМО (У) МИД России, Каф. мировой экономики. – М.: МГИМО-Университет. 2014. –120 с.
20. Россия – Европейский Союз: к новому качеству отношений // Институт современного развития. – М.: Экоинформ. 2008. –54 с.
21. Семенов И.С. Группы интересов на Западе и в России. – М.: ИМЭМО РАН. 2001. –154 с.
22. Современная Германия. Экономика и политика // – под ред. В.Б. Белова. ИЕ РАН. – М.: Весь мир. 2015. –720 с.

23. Ушкалова Д.И., Головнин М.Ю. Теоретические подходы к исследованию международной экономической интеграции. – М.: ИЭ РАН. 2011. –44 с.
24. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. – М.: Финансы и статистика. 1999. –512 с.
25. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. – М.: БИНОМ. 2005. –544 с.
26. Хейфец Б.А., Либман А.М. Корпоративная интеграция: альтернатива для постсоветского пространства. – М.: ЛКИ. 2008. –162 с.
27. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. – М.: Международные отношения. 2003. –400 с.
28. Шишков Ю.В. Формирование интеграционного комплекса в Западной Европе: тенденции и противоречия. М., 1979.
29. Шишков Ю.В. Мировоззственный механизм: движение к глобализации // Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. – под ред. И.С. Королева. – М.: Юристъ. 2003. –608 с.
30. Шмелев Н.П., Федоров В.П. Евросоюз – Россия: мера сотрудничества. – М.: Ин-т Европы РАН: Рус. Сувенир. 2012. –54 с.
31. Энтин М.Л. В поисках партнерских отношений III: Россия и Европейский Союз в 2008-2009 годах. – М.: Зебра Е. 2010. –736 с.
32. Balassa B. The Theory of Economic Integration. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin. 1961. –324 p.
33. Bernhagen P., Mitchell N. Global Corporations and Lobbying in the European Union. Aberdeen: University of Aberdeen. Department of Politics and International Relations. 2006. –39 p.
34. Caves R. Multinational Enterprise and Economic Analysis. New York: Cambridge University Press. 1996. –322 p.
35. Greenwood J. Representing Interests in the EU. London: Macmillan. 1997. – 292 p.
36. Hufbauer G. The Impact of National Characteristics & Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods // The Technology Factor in International Trade. – ed. by R. Vernon. New York and London: National Bureau of Economic Research. Columbia University Press. 1970. –503 p.
37. Keating M. The new regionalism in Western Europe. Territorial restructuring and political change. Northampton: Edward Elgar Publishing. 1998. –242 p.
38. Klinova M. State energy enterprises in Russian networks, 1990-2005 // Transforming public enterprise in Europe and North America. – Ed. By Clifton J., Comin F. New York: Palgrave Macmillan. 2007. P. 157-171. –256 p.
39. Prenner M. ERT – European Round Table of Industrialists, Neoliberaler Think Tank der EU? // Institut fuer Politikwissenschaft, Universitaet Wien. 2004. –18 p.
40. Taylor P. International Cooperation Today: the European and the Universal Pattern. London: Elek Books. 1971. –165 p.
41. Tinbergen J. International Economic Integration. Amsterdam: Elsevier. 1954. – 191 p.
42. Van Schendelen R. Machiavelli in Brussels. The Art of Lobbying the EU. Amsterdam: Amsterdam University Press. 2005. –344 p.

Прочие печатные источники

43. Афонцев С.А. Российский крупный бизнес в условиях глобального кризиса // Вопросы экономики. 2013. № 5. С. 40 – 55.

44. Белов В.Б. Российский бизнес в Германии // Современная Европа. 2014. № 3. С. 35-51.
45. Боров А.В. Регулирование корпоративного лоббизма в Евросоюзе. Хроники компромиссов по поддержанию полупрозрачности // Информационно-аналитическое издание «Советник президента». Март 2008.
46. Булатов А.С. Географические аспекты участия России в международном движении капитала // Известия Российской академии наук. Серия географическая. 2012. № 2. С. 5-12.
47. Булатов А.С. Международное движение капитала // Мировое и национальное хозяйство. 2015. №1 (32). С. 6.
48. Буторина О.В. Понятие региональной интеграции: новые подходы // Космополис. 2005. № 3 (13). С.136-145.
49. Васильев А.С. Проблемы и перспективы развития стратегических альянсов европейских транснациональных корпораций: автореф. дис. канд. экон. наук. М: МГИМО (У) МИД РФ. 2010.
50. Винокуров Е.Ю. Мегасделка на фоне кризиса // Россия в глобальной политике. 2014. Т. 12. № 5. С. 186-194.
51. Внешняя торговля Российской Федерации услугами. Статистический сборник 2014 // ЦБ России. М.: 2015. –351 с.
52. «Газпром нефть» подлил масла в Италии // Коммерсантъ. 23.04.2009.
53. Гершман М.А., Кузнецова Т.Е. Особенности участия малых предприятий в международной научно-технической кооперации: опыт российско-германских контактов // Форсайт. 2012. Т. 6. № 3. С. 51-61.
54. Головин М.Ю., Лобанов М.М. Инвестиционное взаимодействие России со странами «пояса соседства» // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 1. С. 17-31.
55. Дмитриева Д. Стратегические альянсы как форма международного экономического сотрудничества (на примере альянса Renault-Nissan-АвтоВАЗ): автореф. дис. канд. экон. наук. СПб: ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет». 2014.
56. Дрогаева Т. Европа набирает обороты // Guide (Европейский Союз). 2013. № 200.
57. Знаменский А.О. Стратегические альянсы как международные объединения корпораций // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 4.
58. Зобов А.М. Стратегические альянсы: проблемы и тенденции // Вестник Московского университета. Серия 24 «Менеджмент». 2009. № 1. с. 43-59.
59. Зуев В.Н. Механизм принятия решений в ЕС как универсальный инструмент примирения интересов // Вестник международных организаций. 2008. № 3 (18). С. 12-23.
60. Зуев В.Н. Наднациональный механизм как фактор развития экономической интеграции в Европейском Союзе: автореф. дис. д-ра экон. наук. Москва: ИЕ РАН. 2011.
61. Ильин Е.Ю. Концепция «Большой Европы» от Лиссабона до Владивостока: проблемы и перспективы // Вестник МГИМО. 2015. № 2 (41). С. 77-85.
62. Клеева Л.П. SWOT-анализ развития фундаментальной науки в России // Компетентность. 2012. № 2 (93). С. 12-19.
63. Клинова М.В. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 78-90.

64. Кондратьева Н.Б. Регионы России и Европейского Союза на пути к строительству Общего экономического пространства. М.: Ин-т Европы РАН. 2008. № 223.
65. Кудияров С. Свет с голландским оттенком // Эксперт. 2012. № 16 (799).
66. Кузнецов А.В. Вывоз капитала российскими ТНК: причины доминирования Большой Европы // Вестник МГИМО-Университета. 2013. № 4 (31). С. 92-97.
67. Кузнецов А.В. Место стран Балтии в географических сегментах крупнейших ТНК Европы // Балтийский регион. 2015. №1 (23). С.36-48.
68. Кузнецов А.В. Прямые иностранные инвестиции: «эффект соседства» // МЭ и МО. 2008. № 9. С. 40-47.
69. Кузнецов А.В. Российские прямые инвестиции в странах СНГ // Международные процессы. 2012. Том 10. № 2 (29). С. 18-28.
70. 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.
71. Кузнецов А.В., Квашнин Ю.Д. Количественный анализ взаимных прямых инвестиций стран СНГ и Грузии // Евразийская экономическая интеграция. 2014. № 1 (22). С. 32-42.
72. Кузнецов А.В. Трансграничная корпоративная интеграция в Балтийском регионе // Балтийский регион. 2012. № 1. С. 17-26
73. Кузнецова О.В. Накопленные иностранные инвестиции в российских регионах: территориальная структура и роль офшорного капитала // Проблемный анализ и государственное управленческое проектирование: политология, экономика, право. 2015. № 6. С. 47-62.
74. Либман А.М. Модели экономической интеграции: мировой и постсоветский опыт: автореф. дис. докт. экон. наук. М.: ИЭ РАН. 2009.
75. Ментюкова С., Теплицына И. Что не съем, то продажам // Компания. 2000. № 14 (110). С. 17-20.
76. Ментюкова С. Покупайте здоровый бизнес – интервью с CEO Unilever П. Полманом // Коммерсантъ. 2013. № 178 (5209).
77. Муращенко С.В. Реализация квазиинституциональной корпоративной модели лоббизма в политической практике современной России // Известия Тульского государственного университета, 2016. №2. С. 16-22.
78. Невская А.А. Динамика и перспективы торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества России и Эстонии в условиях кризиса // Балтийский регион. 2015. № 2(24). С. 50-66.
79. Попов Е., Черненко Е., Джумайло А., Мордюшенко О. Ответят за пошлины // Коммерсант. 2013. № 192. С. 9.
80. Рахнова М. «Харви Форестер» «срубил» финскую компанию» // RBC Daily. 17.04.2008.
81. Романова Т. L’Oreal открыла первый завод в России // Ведомости. 23.09.2010.
82. Скалон А.В. Малый город: SWOT-анализ проблемного поля // Региональные исследования. 2009. № 6 (26). С. 9–18.
83. Скрипов В. КамАЗ для Европы // Эксперт. 2012. № 45 (827). С.116.
84. Спектор Е.И. Особенности и перспективы правового регулирования лоббизма в России // Журнал российского права, 2016. №11. С. 12-20.

85. Стрежнева М.В. Приверженность Евросоюза принципу многосторонности в условиях трансформации мирового порядка // Вестник Московского университета. Серия 25: Международные отношения и мировая политика. - 2016. № 2. С. 3-30.
86. Фокин В.Ю. Особенности отношений бизнеса и власти в России // Международные процессы. 2009. № 2. Том 7. С. 116-121.
87. Хейфец Б.А. Энергодиалог Россия – ЕС: корпоративный срез // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 8. С. 12–21.
88. Черкасова М., Смирнов Д. «Русал» продал кремний в Европу // Газета «Коммерсантъ». 2007. № 144 (3720).
89. Четверикова А.С. Взаимные инвестиции России и ЕС в металлургии // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 4. С. 49-57.
90. Шишков Ю.В. Интеграция: годится ли для нас западноевропейский опыт? Общественные науки и современность. 1992. №5. С. 46-58.
91. Шпак А.С. Оценка факторов, влияющих на экономику Приморского края, с использованием технологии SWOT-анализа // Известия ДВФУ. Экономика и управление. 2014. № 4. С. 37-57.
92. Энгельгарт В.А. Интегрatism – путь от простого к сложному в познании явлений жизни // Вопросы философии. 1970. № 11. С. 103-115.
93. Bennett R.J. Business routes of influence in Brussels: Exploring the Choice of Direct Representation // Political Studies. 1999. № 47(2). P. 240-257.
94. Bilgin M. Energy security and Russia's gas strategy: The symbiotic relationship between the state and firms // Communist and post-communist studies. 2011. № 44. P. 119-127.
95. Blatter J.K. Debordering the World of States: Towards a Multi-Level System in Europe and a Multi-Polity System in North America? Insights from Border Regions // European Journal of International Relations. 2001. Vol. 7 № 2. P. 175-209.
96. Bouwen P. Corporate lobbying in the European Union: the logic of access // Journal of European Public Policy. 2002. Vol. 9 № 3. P. 365-390.
97. Brou D., Ruta M. Special Interests and the Gains from Political Integration // Economics and Politics. 2006. Vol. 18 № 2. P. 191-218.
98. Cadot O., Melo J., Ollareaga M. Regional Integration and Lobbying for Tariffs against Nonmembers // International Economic Review. 1999. Vol. 40 № 3. P. 635-657.
99. Chase K. Economic Interests and International Trade Arrangements: the Case of NAFTA // International Organization. 2003. Vol. 57. P. 137-174.
100. Chatterjee S. Types of Synergy and Economic Value: the Impact of Acquisitions on Merging and Rival Firms // Strategic Management Journal. 1986. № 7. P. 119-140.
101. Coen D. Business lobbying in the European Union // Coen & J. Richardson - Eds. Lobbying the European Union: Institutions, Actors and Issue. New York: Oxford University Press. 2009. P. 145-185.
102. Coen D. Empirical and theoretical studies in EU lobbying // Journal of European Public Policy. 2007. №14 (3). P. 333-345.
103. Datta K., Pinches E., Narayanan K. Factors Influencing Wealth Creation from Merges and Acquisitions: a Meta-Analysis // Strategic Management Journal. 1992. № 13. P. 67-84.
104. Davis F., Stout K. Organization Theory and the Market for Corporate Control: a Dynamic Analysis of the Characteristics of Large Takeover Targets // Administrative Science Quarterly. 1992. № 37. P. 605-633.
105. Dunning J.H. Multinationals, Technology and Competitiveness. London: Unwin Hyman Ltd. 1988 P. 60.

106. Fernandez R., Portes J. Return to Regionalism: an Analysis of Non-Traditional Gains from Regional Trade Agreements? // The World Bank Economic Review. 1998. Vol.12. № 2. P. 197-220.

107. Freiburghaus D. Ist der Staat noch zu retten? Ein Versuch // Working Paper de I'DHEAP. 2001. № 9. P. 26.

108. Harsem Ø. The political consequences of resource dependence – how natural gas export can affect policy outcomes: a quantitative analysis // Journal of contemporary european research. 2012. Vol. 8 № 1. P. 128-144.

109. Hitt A., Keats W., De Marie M. Navigating in the New Competitive Landscape: Building Strategic Flexibility and Competitive Advantage in 21st Century // Academic of Management Executive. 1998. № 12. P. 22-42.

110. Genna G., Feng Y. Regional Integration and Domestic Institutional Homogeneity: a Comparative Analysis of Regional Integration in the Americas, Pacific Asia and Western Europe // Review of International Political Economy. 2003. Vol.10. № 2. P. 278-309.

111. Jarko F., Wörgötter A., Wörz J. East-West Trade: 10 Years After // Bank Austria East-West Report 1999. № 3. P. 18-21.

112. 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. 1997. № 8. P. 23-32.

113. Eichengreen B., Kohl R. The External Sector and Development in Eastern Europe: the Determinants of Differential Performance // Journal of International Relations and Development. 1998. № 1-2. P. 20-45.

114. Kalotay K. Internationalization of high-tech industries – lessons for the Russian government // Baltic Rim Economies – Bimonthly Economic Review. 2011. № 5. P. 34–35.

115. Kalotay K. The impact of the new ruble crisis on Russian FDI // Baltic Rim Economies – Bimonthly Economic Review. 2015. № 1. P. 31–32.

116. Kaveshnikov N. The issue of Energy Security in Relations between Russia and the European Union // European Security. 2010. Vol. 19. №4. P. 585-605.

117. Kuzemko C. Ideas, power and change: explaining EU–Russia energy relations // Journal of European Public Policy. 2014. № 21:1. P. 58-75.

118. Lahusen Ch. Commercial consultancies in the European Union: the shape and structure of professional interest intermediation // Journal of European public policy. 2002. Vol. 9. № 5. P. 695-714.

119. Lloyd B. Economies of Scale: Primer // Merges and Acquisitions. 1976. № 10. P. 4-14.

120. Lorentzen J. Business integration and the European Union Enlargement Background paper for «The Other Europe: Market Opportunity & Political Risk in Central Europe» // Center for Global Competitiveness, North Carolina State University. Raleigh: 23-26 March 2000.

121. Lubatkin M. Mergers and the Performance of the Acquiring Firm // Academy of Management Review. 1983. № 8. P. 218-225.

122. Maksimovic V., Philips G. The Market for Corporate Assets: Who Engages in Mergers and Asset Sales and Are There Efficiency Gains? // Journal of Finance. 2001. № 56. P. 2019–2065.

123. Moravcsik A. Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalism Approach // Journal of Common Market Studies. 1993. № 4. P. 473–524.

124. Porter M. From Competitive Advantage to Competitive Strategy // Harvard Business Review. 1987. № 65, 3. P. 45-59.
125. Posner M. International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers. 1961. № 13 (3). P. 323-341.
126. Rolfe S. The International Corporation // Thunderbird International Business Review. 1970. Vol. №1. P. 1-3.
127. Rostow E. Reiew: A National Policy for the Oil Industry // The Journal of Politics. 1948. Vol. 10. №4. P. 821-823.
128. Rugman A. Regional Strategy and the Demise of Globalization // Journal of International Management. 2003. Vol. 9 № 4. P. 409-417.
129. Schmidt-Felzmann A. EU Member states' energy relations with Russia: conflicting approaches to securing natural gas supplies // Geopolitics. 2011. Vol. 16 № 3. P. 574-599.
130. Seth A. Value Creation in Acquisitions: a Re-examination of Performance Issues // Strategic Management Journal. 1990. № 11. P. 99-115
131. Shishkov Y. Some Methodological Questions on Measuring the Degree of Progress of Economic Integration // Publishing House of the Hungarian Academy of Sciences. 1977. P. 86.
132. Ugur M. (Re)theorising European Integration under Globalisation: a Political Economy Approach // European Political Economy Review. 2004. Vol. 2 № 1. P. 74-103.
133. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. 1966. Vol. 80. № 2. P. 190-207.
134. Williamson O. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations // Journal of Law and Economics. 1979. Vol. 22. № 2. P. 233-261.

Научные и аналитические статьи в электронном виде

135. Боров А. Европейские лоббисты Российских интересов – интервью с партнером GPlus Тимом Прайсом [Электронный ресурс] // Советник Президента. 2009. №70. URL: http://www.sovetnikprezidenta.ru/70/1_ekonomika.html
136. Боров А. Как улучшить имидж российского бизнеса в Евросоюзе? [Электронный ресурс] // Советник Президента. 2008. №55. URL: http://www.sovetnikprezidenta.ru/55/1_ekonomika.html
137. Буторина О.В. ЕС и Россия: партнерство без стратегии [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. Апрель 2013. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1763#top
138. Иванов И., Савкин А. и др. Лоббисты - пятая власть в России [Электронный ресурс] // Forbes.ru. Январь 2010. URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika/vlast/38203-lobbisty—pyataya-vlast-rossii>
139. Кавешников Н.Ю. Экономический фундамент отношений между Россией и ЕС пока недостаточно крепок [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. Май 2013. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1791#top
140. Калинкова И. Перевод на местные рельсы [Электронный ресурс] // Эксперт Online. Июль 2014. URL: <http://expert.ru/northwest/2014/32/perevod-na-mestnyie-relsyi/>
141. Коржубаев А.Г., Эдер Л.В. Экспорт нефти из России [Электронный ресурс] // Бурение и нефть. Июль-август 2010. URL: <http://burneft.ru/archive/issues/2010-07-08/2>
142. Кузнецов А.В. Российская Федерация и Евросоюз: логика взаимодействия. Материалы саммита Россия-ЕС 2010 г. в Ростове-на-Дону [Электронный ресурс] // Официальный сайт МГИМО (У) МИД РФ. URL: http://www.mgimo.ru/files2/2012_12/up95/file_78ebf852fbd24817cdcd17c9117d211f.pdf

143. Перегудов С.П. Корпоративный капитал в российской политике [Электронный ресурс] // Электронная библиотека "Гражданское общество в России". Апрель 2000. URL: <http://www.civisbook.ru/files/File/Peregudov-2000-4.pdf>
144. Потемкина О.Ю. Россия и ЕС: к новому modus vivendi? [Электронный ресурс] // Независимая газета. Март 2015. URL: http://www.ng.ru/courier/2015-03-30/9_ru_es.html
145. Толстых П.А. Экономическая теория лоббизма: оценка экономической эффективности [Электронный ресурс] // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2013. №1(21). URL: http://journals.org/index.php/sisp/article/view/1201326/pdf_4
146. Стрежнева М.В. Евразийская интеграция в контексте партнерства России и ЕС [Электронный ресурс] // Российский совет по международным делам. Март 2013. URL: http://russiancouncil.ru/inner/index.php?id_4=1546#top-content
147. Самофалова О. Россия сближается с Европой нефтью и газом. [Электронный ресурс] // Взгляд. Июнь 2015. URL: <http://www.vz.ru/economy/2015/6/19/751760.html>
148. Федоров Ю.И. REACH для России – новая планка высоты или шлагбаум? [Электронный ресурс] // Комитет REACH Всероссийской организации качества. URL: <http://reach.ru/reglament-reach/pyblikachii/424-reach-dlya-rossii>
149. Фигуров А. Еврокомиссия: конкуренция в сфере конкуренции. [Электронный ресурс] // Worldbusinesslaw. Май 2011. URL: <http://www.worldbiz.ru/analytics/detail.php?ID=1430>
150. Энтин М.Л. Отношения между Россией и ЕС: вчера, сегодня, завтра [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Вся Европа». 2007. №8(14). URL: <http://www.alleuropa.ru/otnosheniya-mezhdu-rossiey-i-es-vchera-segodnya-zavtra>
151. Dickel R., Westphal K. EU-Russia gas relations. How to manage new uncertainties and imbalances [Electronic resource] // SWP Comments. April 2012. URL: http://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/comments/2012C12_Dickel_wep.pdf
152. Dragneva R., Volzhuk K. Russia, the Eurasian Customs Union and the EU: Cooperation, Stagnation or Rivalry? [Electronic resource] // Chatham House. Briefing paper. August 2012. URL: https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/public/Research/Russia%20and%20Eurasia/0812bp_dragnevawolczuk.pdf
153. Hughes J. EU relations with Russia: partnership or asymmetric interdependency? [Electronic resource] // LSE research online. 2006. URL: <http://eprints.lse.ac.uk/651/1/Hughes.EU-Russia.2006.pdf>
154. Kahancova M. Embedded Coordination: Multinational's Employment Practices and Workplace Industrial Relations in Western and Eastern Europe [Electronic resource] // Yale University. May 2006. URL: www.yale.edu/scr/kahancova.doc
155. Kuznetsov A., Chetverikova A., Toganova N. Investment from Russia stabilizes after the global crisis [Electronic resource] // Columbia University Academic Commons. June 2011. URL: <http://www.vcc.columbia.edu/content/emerging-market-global-players>
156. Miard K. Lobbying during the revision of the European Emissions Trading System: Easier for Swedish industrial insiders than for Norwegian outsiders? [Electronic resource] // University of Oslo. November 2010. URL: <http://www.duo.uio.no/>

Приложения

Приложение А.

Активы некоторых компаний из стран ЕС в России по состоянию на конец 2013 г.

Компания-инвестор	Даты	Отрасль	Объект инвестирования	Сумма, млн долл. США	Места локализации активов
«Carlsberg» (Дания)	1992-2012	Пищевая промышленность	Пивоваренная компания «Балтика»: 10 пивоваренных заводов (<i>покупки</i>)	12000	Санкт-Петербург, Воронеж, Новосибирск, Красноярск, Ростов-на-Дону, Самарская обл., Тула Хабаровск, Челябинск, Ярославль
«Total» (Франция)	1991-2005	Нефтегазовая промышленность	Участие в проекте «Ямал-СПГ» (20%), разработка Харьягинского месторождения, доля в «Новатэке» (17,4%)	Около 10000	Ненецкий АО
«E.ON» (Германия)	2007-2013	Производство электроэнергии	5 электростанций, входивших в ОАО «ОГК-4» (<i>покупка</i>), <i>строительство новых ГРЭС с нуля</i>)	7300	Ханты-Мансийский АО, Красноярский край, Пермский край, Московская обл., Смоленская обл.
«Enel» (Италия)	2004	Производство и сбыт электроэнергии	4 ГРЭС (<i>покупки</i>), доли в «Русэнергосбыте» и «Северэнергии»	Около 7000	Тверская обл., Свердловская обл., Ставропольский край
«Royal Dutch Shell» (Нидерланды, Великобритания)	2001-2005	Нефтегазовая промышленность	Разработка месторождений на о. Сахалин и Салымской группы месторождений, участие в КТК	5800	Сахалинская обл., Ханты-Мансийский АО, Астраханская обл.
«Heineken» (Нидерланды)	2002-2005	Пищевая промышленность	Более 10 пивоваренных заводов (<i>покупки</i>)	5000	Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Калининград, Респ. Башкортостан, Екатеринбург, Иркутск, Хабаровск

Компания-инвестор	Даты	Отрасль	Объект инвестирования	Сумма, млн долл. США	Места локализации активов
«Eni» (Италия)	1998-2012	Нефтегазовая промышленность	Участие в проектах «Голубой поток», «Южный поток», компании «Северэнергия»	Около 5000	Ненецкий АО, Астраханская обл.
«IKEA» (Швеция)	2000	Ритейл, деревообработка	14 магазинов, 2 мебельные фабрики, лесопильный завод (<i>строительство с нуля</i>)	Около 5000	Москва, Санкт-Петербург, респ.Карелия Ленинградская обл., Казань и др.
«Fortum» (Финляндия)	2008	Производство электроэнергии	76,5% ТГК-10	3500	Челябинск
«METRO Group» (Германия)	2002	Ритейл	83 магазина «Metro Cash & Carry», более 50 магазинов «Media Markt» (<i>строительство с нуля, аренда</i>)	Около 3000	47 регионов России
«Societe Generale» (Франция)	2006	Финансы	«Росбанк» (<i>покупка</i>)	2500	70 регионов России
«Auchan» (Франция)	2002-2013	Ритейл	Около 90 магазинов (<i>строительство с нуля, аренда</i>)	2200	38 городов России
«Danone» (Франция)	1994-2010	Пищевая промышленность	Производство молочной продукции (<i>покупка, строительство с нуля</i>)	2000	Москва, Московская обл., Тольятти
«UniCredit» (Италия)	2006	Финансы	«АТОН Брокер» и «Aton International Ltd», «Международный московский банк» (<i>покупки</i>)	1500	Москва, Липецк, Волгоград, Казань, Пермский край, Оренбург, Челябинск, Омск
«Renault-Nissan» (Франция)	1998-2013	Машиностроение	Завод в Москве, 67% акций «АвтоВаз» (<i>покупка</i>)	1500	Москва, Тольятти
«Volkswagen Group» (Германия)	2007	Машино-строение	Автомобильный завод (<i>строительство с нуля</i>)	1300	Калужская обл.

Компания-инвестор	Даты	Отрасль	Объект инвестирования	Сумма, млн долл. США	Места локализации активов
«Solvay» (Бельгия)	2010-2012	Химический комплекс	РусПАВ, ООО «Русвинил» <i>(СП с Сибур Холдингом)</i>	1200	Нижегородская обл.
«Unilever» (Великобритания, Нидерланды)	1998-2012	Пищевая, химическая промышленность	Производство пищевых продуктов, косметических средств <i>(покупки)</i>	1100	Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Тула
«Siemens» (Германия)	2003-2011	Машиностроение	СП с «Силовыми машинами», с «Синарой», ООО «Рустурбомаш», совместные разведывательные работы с «Газпромом»; центр НИОКР в Сколково; завод светотехники «OSRAM» <i>(покупка)</i>	Более 1000	Пермь, Воронеж, Санкт-Петербург, Ленинградская обл., Екатеринбург, Смоленск
«Tengelmann Group» (Германия)	2002	Ритейл	Около 30 гипермаркетов «OBI» <i>(строительство с нуля, аренда)</i>	900	10 регионов в европейской части России и Екатеринбург
«RaiffeisenBank» (Австрия)	2006	Финансы	«Импэксбанк» <i>(покупка)</i>	500	15 регионов России
«Saint-Gobain» (Франция)	2002-2006	Строительство	Производство стекловаты <i>(покупки и строительство с нуля)</i>	500	Московская обл., Ставропольский край, Владимирская обл., Смоленская обл.
«ОТП Банк» (Венгрия)	2006	Финансы	«Инвест-сбербанк» <i>(покупка)</i>	450	28 регионов России
«Lafarge» (Франция)	1996-2007	Строительство	Производство бетона <i>(покупка и строительство)</i>	400	Московская обл., Челябинская обл., Калужская обл.
«PSA Peugeot Citroen» (Франция)	2010	Машиностроение	70% Концерна «ПСМА Рус» <i>(строительство с нуля, совместно с «Mitsubishi Motors»)</i>	400	Калужская обл.
«Nordea Bank» (Швеция)	2006-2008	Финансы	«Огрэксбанк» <i>(покупка)</i>	Около 400	Москва, Московская обл., Санкт-Петербург

Компания-инвестор	Даты	Отрасль	Объект инвестирования	Сумма, млн долл. США	Места локализации активов
«Continental» (Германия)	2011-2013	Химический комплекс Электротехника	Производство автокомпонентов и шин (строительство с нуля)	340	Калужская обл.
«Astra-Zeneca» (Швеция, Великобритания)	2011-2013	Фармацевтика	Производство лекарств, научный медицинский центр (строительство с нуля)	Около 300	Калужская обл., Санкт-Петербург
«Henkel» (Германия)	1993-2013	Химический комплекс	«Хенкель-ЭРА», «Хенкель-ЮГ», «Хенкель-ПЕМОС»; «Хенкель Баутехник» (Покупки и строительство с нуля)	Около 300	Ленинградская обл., Саратовская обл., Пермь, Московская обл., Челябинск, Ульяновск, Ставропольский край
«Bekaert» (Бельгия)	2010	Металлургия	Производство металлокорда (строительство с нуля)	290	Липецк
«Volvo Trucks» (Швеция)	2013	Машиностроение	Производство и ремонт экскаваторов и грузовиков (строительство с нуля)	130	Калужская обл.
«Michelin» (Франция)	2004	Химический комплекс	Производство шин (строительство с нуля)	130	Московская обл.
«Friesland Campina» (Нидерланды)	1997	Пищевая промышленность	Производство молочных продуктов (строительство с нуля)	100	Московская обл.
«Novo Nordisk» (Дания)	2012	Фармацевтика	Производство инсулинов (строительство с нуля)	100	Калужская обл.
«L'Oreal» (Франция)	2009	Химический комплекс	Производство косметической продукции (строительство с нуля)	50	Калужская обл.
«Akzo Nobel» (Нидерланды)	2002-2011	Химический комплекс	Производство лакокрасочных изделий (покупки и строительство с нуля)	40	Архангельская обл. Московская обл.
«Menarini» (Италия)	2013	Фармацевтика	Производство лекарств «Berlin-Chemie» (строительство с нуля)	Около 40	Калужская обл.

Приложение Б.

Активы некоторых компаний из России в странах ЕС по состоянию на конец 2013 г.

Компания-инвестор	Даты	Отрасль	Объект инвестирования	Сумма, млн долл. США	Страна-реципиент инвестиций
«Вымпелком»	2011	Телекоммуникации	Оператор сотовой связи «Wind», с 2016 г. – 50% в СП с гонконгской Hutchison; Штаб-квартира в Амстердаме	Более 15000	Италия Нидерланды
«Газпром»	1993-2011	Транспортировка и хранение газа	37% «Eesti Gaas», 34% «Latvijas Gaze»; 25% «Gasum Oy»; 37,5% «Gas-Invest»; Каунасская ТЭЦ (продана в 2013 г.); 50% «Overgas Inc. »; 48% «EuroPolGaz»; 49% «Volta S. p. A. »; 40% «Promgas»; 10% «Interconnector (UK) Limited»; «Topenergo»; 50%-1 акция «Wingas GmbH» и «WIEH» и другие	Около 10000	Италия Великобритания Чехия, Эстония, Латвия Литва, Австрия, Германия Болгария Польша
«Лукойл»	1998-2013	Нефтепереработка Ритейл Производство электроэнергии	НПЗ «Петротел-ЛУКОЙЛ»; Сети АЗС (часть продана в 2014 г.); НПЗ «TRN»; НПЗ «ISAB»; «LUKOIL Neftochim Bourgas AD»; «S.C. LUKOIL Energy & Gaz Romania S.R.L. »; «ЛУКОЙЛ Энергия и Газ България ЕООД»; Завод по производству смазочных материалов	Около 5000	Австрия, Румыния, Венгрия Чехия, Словакия, Нидерланды Бельгия, Эстония Болгария Италия
«Роснефть»	2011	Нефтепереработка Транспортировка нефти	50% СП «Ruhr Oel GmbH»	1600	Германия
«ВТБ»	1990-2013	Финансы	Сеть дочерних банков, доля в «Eesti Krediidipank», инвестиционное и лизинговое подразделения	Около 1600	Великобритания, Франция Австрия, Германия Люксембург, Кипр Эстония, Ирландия
«Еврохим»	2002-2010	Химический комплекс	2 завода по производству удобрений, терминал в порту	Более 1000	Бельгия, Литва Эстония

Компания-инвестор	Даты	Отрасль	Объект инвестирования	Сумма, млн долл. США	Страна-реципиент инвестиций
«Северсталь»	2005	Черная металлургия	Металлургическое производство «Luccini» (в 2014 г. продана) «Severstallat» (трейдинговые компании, сервисный центр) «Severstallat Silesia» «Redaelli Tecna Spa» «Carrington Wire Ltd (закрыто в 2010 г.)	1000	Италия Латвия Польша Великобритания
«РЖД»	2012	Транспорт	75% логистической компании «Gefco»	Около 1000	Франция
«Сбербанк»	2011	Финансы	«Volksbank» (Австрия) с сетью дочерних банков	700	Чехия, Венгрия, Хорватия Словакия, Словения
«НЛМК»	2006	Черная металлургия	Сталелитейный завод «NLMK La Louviere», «DanSteel», «NLMK Clabecq plan», «NLMK Verona» (20.5% прав на управление европейскими активами продано в 2013 г.)	600	Бельгия Дания Италия Франция
«Евраз»	2005-2007	Черная металлургия	Сталелитейные заводы «Vitkovice Steel» (продан в 2014 г.), «Palini e Bertoli»	500	Чехия, Италия
«Норникель»	2007	Цветная металлургия	«Norilsk Nickel Harjavalta» (никелерафинировочный завод)	400	Финляндия
«Русал»	2006	Цветная металлургия	«Eurallumina», «Aughinish Alumina» (глиноземные заводы)	Около 350	Италия Ирландия
«Газпром нефть»	2009-2013	Нефтепереработка Ритейл	Сеть АЗС; производство масел и смазок «Chevron Italia S.p. A.»	300	Румыния Италия
«Мечел»	2004-2007	Черная металлургия	«Laminorul Plant», «Invicta Merchant Bar» «Mechel Targovitse», «Mechel Campia Turzii», «Ductil Steel», «Mechel Nemunas», «Mechel Service Global», «Toplofikatsia Rousse»	300	Румыния Великобритания Литва Болгария

Компания-инвестор	Даты	Отрасль	Объект инвестирования	Сумма, млн долл. США	Страна-реципиент инвестиций
			<i>(все активы, кроме литовского, распроданы в 2012-2014 гг.)</i>		
«ТМК»	2000-2004	Черная металлургия	«ТМК-Artrom», «ТМК- Resita» – производство стальных труб; торговые и управляющие компании	Около 300	Румыния Италия
Холдинг «Русский Стандарт»	2011	Пищевая	Производитель вин Gancia	200	Италия
«Глобал портс»	н/д	Транспортная	Два контейнерных терминала «МултиЛинк Хельсинки» и «МултиЛинк Котка» и 50% нефтепродуктового терминала «Vopak E.O.S.»	Около 200	Финляндия Эстония
«Тракторные заводы»	2006-2008	Машиностроение	Лесозаготовка «Silvatec Skovmaskiner A/S»; Производство сельхозтехники «Vogel&Noot Landmaschinen GmbH»; Литейное предприятие «Luitpoldhutte AG»	Около 100	Дания Германия Австрия
«Уралхим»	2013	Химический комплекс	Терминалы по перевалке сыпучих минеральных удобрений (51%) и жидкого аммиака (55%)	Около 100	Латвия
«Глобалтранс»	2008	Транспортная	Транспортные компании «Spacesom» и «Intopex»	79	Эстония
«Интер РАО ЕЭС»	2011	Производство электроэнергии	Ветряная электростанция	53	Литва
«ОМЗ»	2004	Машиностроение	«Skoda JS»	50	Чехия
«Уралвагон-завод»	2010	Машиностроение	Производитель литых деталей «Sambre et Meuse»	35	Франция

Приложение В.

Инвестиционные проекты российских компаний в ЕС в 2014-2016 гг.

Компания-инвестор	Отрасль	Проект	Страна реализации	Сумма, млн евро	Степень реализации
Покупки активов					
«LetterOne»	Добыча сырой нефти и природного газа	Покупка компании «RWE Dea AG» у немецкой «RWE AG»	Германия	5100	Сделка закрыта в марте 2015 г.
«Роснефть»	Нефтехимия	13% акций итальянской «Pirelli»	Италия	552,7	Сделка закрыта в октябре 2014 г.
«Роснефть»	Нефтехимия	16,67% НПЗ (Продавец – «Total»)	Германия	220 (оценка)	Условия сделки подписаны в ноябре 2014 г.
«Р-Фарм»	Фармацевтическое производство	Покупка у немецкой «Pfizer» завода в г. Иллертиссен	Германия	100-150	Сделка закрыта в октябре 2014 г.
«Rasperia Trading Ltd» («Базовый элемент»)	Строительство	Увеличение доли в компании «Strabag» до 25% + 1 акция	Австрия	123	Сделка закрыта в октябре 2014 г.
«Росатом»	Атомная энергетика	34% «Fennovoima», осуществляющей строительство АЭС «Ханхикиви»	Финляндия	35,9	Сделка закрыта в марте 2014 г.
«Технониколь»	Строительство	98% производителя изоляционных материалов «Superglass»	Великобритания (Шотландия)	11	Сделка закрыта в сентябре 2016 г.
Продажи активов					
«Газпром»	Транспортировка и распределение газа	Доли в компаниях «Lietuvosdujos» и «AmberGrid»	Литва	121	Сделка закрыта
		10,5% компании-импортера газа «Verbundnetz Gas»	Германия	200 (оценка)	Сделка закрыта в августе 2015 г.

Компания-инвестор	Отрасль	Проект	Страна реализации	Сумма, млн евро	Степень реализации
«Евраз»	Черная металлургия	Дочернее предприятие «EVRAZ Vitkovice Steel»	Чехия (Острава)	80 + 168 (долговые обязательства)	Сделка закрыта
«Лукойл»	Оптовая и розничная торговля	Сеть АЗС	Чехия Словакия Венгрия	около 100	Сделка закрыта
		Сеть АЗС	Эстония	40 (оценка)	Сделка закрыта

Приложение Г.

Некоторые ТНК из стран ЕС в России в 2014 – 2016 гг.

Компания-инвестор	Интересы в России	Действия в ходе политического кризиса 2014-2016 гг.
Нефтегазовая		
«Total» (Франция)	20% в проекте «Ямал-СПГ» (совместно с «Новатэком»; Участие в разработке Харьгинского месторождения.	Регулярные призывы глав компании К. де Маржери, а затем П. Пуянне отказаться от санкций против России; Май 2014 г. – договоренность о создании СП с Лукойлом по разработке Баженовской свиты (трудноизвлекаемая нефть); Сентябрь 2014 г. — из-за санкций участие в проекте остановлено. Заморожена покупка акций «Новатэка».
«BASF» (Германия)	Оборот в России в 2014 г. – 1,29 млрд евро; Производственные активы в химической, энергетической, нефтяной отраслях.	Объявлено о намерении продолжать работу в России; Передал «Газпрому» ПХГ в Нижней Саксонии осенью 2014 г., несмотря на санкции; В декабре 2014 г. принято решение не завершать сделку с «Газпромом» по обмену активами.
«E.ON» (Германия)	«ОГК-4» (6% электроэнергии РФ); 15% акций «Северного потока».	В 2015 г. инвестиции «E.ON Russia» снизятся до примерно 12,5 млрд руб. с около 18 млрд руб. в 2014 г., в 2016 г. сократятся до около 6 млрд руб.
«Engie» (Франция)	9% акций «Северного потока».	В июне 2015 г. подписан долгосрочный контракт с «Новатэком» на поставки СПГ в рамках проекта «Ямал СПГ»
«ENI» (Италия)	50% в проекте «Голубой поток»; 30% в СП с «Роснефтью» по разработке арктического шельфа; 33% в СП «Шатскморнефтегаз» с «Роснефтью»	Отказалась от участия в разработке арктического шельфа; В январе 2014 г. продала 60% долю в компании «Artic Russia B.V.» «Новатэку» и «Газпром нефти».
«Royal Dutch Shell» (Великобритания, Нидерланды)	27,5% минус 1 акция в СРП «Сахалин-2» («Сахалин Энерджи»); 50% в СП «СПД» по разработке Салымской группы месторождений; завод в г. Торжок; сеть АЗС.	Отказ от сотрудничества с «Газпром нефтью» в сфере добычи сланцевой нефти в рамках СП ЗАО «Ханты-Мансийский нефтегазовый союз»; В июне 2015 г. подписан долгосрочный контракт с «Новатэком» на поставки СПГ в рамках проекта «Ямал СПГ».
«Fortum» (Финляндия)	94% ОАО «Фортум»; 25% акций ОАО «ТГК-1»; 40% сотрудников работают в России.	Достигнута договоренность о создании СП с «Росатомом» на базе «ОТК-1», 75% СП будет принадлежать «Fortum»

Компания-инвестор	Интересы в России	Действия в ходе политического кризиса 2014-2016 гг.
«Saras» (Италия)	Нет активов в России.	Приостановлен процесс создания СП с «Роснефтью», которое должно было заниматься трейдингом нефти и нефтепродуктов.
Машиностроение		
«Siemens» (Германия)	Продажи в России в 2013 составили 2,9 млрд долл. – около 3% всей выручки компании.	В 2014 г. объем заказов сократился до 1,7 млрд долл. В апреле 2014 г. подписано соглашение с оператором «Южного потока» «South Stream Transport B.V.» о поставке систем и приборов для проекта; В феврале 2015 г. подписано соглашение о сотрудничестве с ОАО «Башкирская электросетевая компания».
«Rohde&Schwarz» (Германия)	Представительство и сервисный центр.	В рамках анонсированного еще в 2013 г. СП с концерном «Радиоэлектронные технологии» (входит в «Ростех») в сентябре 2014 г. в Нижнем Новгороде было запущено серийное производство радиоизмерительного оборудования.
«Daimler» (Германия)	СП с «КАМАЗом»; Контракт с группой «ГАЗ» на сборку микроавтобусов в Нижнем Новгороде	В ноябре 2014 г. увеличил свою долю в «КАМАЗе» с 11 до 15%; Планируется строительство нового завода в 2018 г. (первоначально озвучивались планы открыть производство в конце 2016 г., позднее сроки были перенесены), заявлены вложения в размере 300 млн евро.
«Renault-Nissan» (Франция)	67,13% «Alliance Rostec Auto BV», управляющей «АвтоВАЗом».	В июне 2014 г. завершение сделки по приобретению контрольного пакета акций «Alliance Rostec Auto BV» у «Ростеха».
Химическая промышленность		
«Bayer» (Германия)	Завод в г. Ногинск Московской обл., производство полиуретановых систем; 3% выручки компании в 2014 г. – в России	В 2014 г. объем продаж вырос на 17%; В 2015 г. запущено новое производство совместно с российским «Медсинтезом» в Новоуральске.
«Henkel» (Германия)	4-й по объему рынок сбыта; продажи составляют около 1,3 млрд долл.; 2500 сотрудников.	В июне 2015 г. был запущен завод по производству сухих строительных смесей в Новосибирске стоимостью около 20 млн долл.
«Nokian Tyres» (Финляндия)	В России произведено 80% продукции компании в 2014 г. (82% в 2013 г.); Продажи в России – 25,5% в 2014 г. (34% в 2013 г.).	Продажи в России упали на 30%; Планирует продолжать работать на российском рынке.
«Fresenius Kabi» (Германия)	Представительство в России.	Осенью 2014 г. сорвалась сделка по созданию СП с «Биннофармом» в связи со «сложной ситуацией» вокруг АФК

Компания-инвестор	Интересы в России	Действия в ходе политического кризиса 2014-2016 гг.
		«Система», а также «меняющимися политическими и регулятивными обстоятельствами в регионе».
«Sanofi» (Франция)	Выручка в России составила около 3% мировой, в 2014 г. выросла на 22% до 818 млн долл.	В 2015 г. увеличены мощности завода в Орловской области, началась подготовка к производству инсулинов на экспорт
Торговля		
«Metro AG» (Германия)	25% операционной прибыли в 2013 г. получено в России.	Отложен запланированный выход на IPO российской «дочки».
«Tengelmann Group» (Германия)	Сеть гипермаркетов «OBI».	В 2015 г. планировался запуск сети продуктовых супермаркетов «Plus», однако проект был заморожен.
Пищевая промышленность		
«Unilever» (Нидерланды, Великобритания)	Владеет 8 крупными предприятиями в России. Оборот в России в 2015 г. составил 53,3 млрд евро, рост показателя составил 10%	В 2016 г. был запущен производственный кластер в Туле стоимостью 12,5 млрд руб. Производимую продукцию в основном планируется отправлять на экспорт.
Строительный комплекс		
«H+H International A/S» (Дания)	Завод по производству газобетона в Ленинградской области – крупнейшее предприятие группы в Европе. В 2014 г. показатели производства и продаж выросли.	Заморожено строительство в Уфе завода по производству газобетона, запланированное на 2015 г.
ВПК		
«Finmeccanica» (Италия)	Доли в ряде компаний: «Helivert», «Sukhoi» и др.	В ноябре 2014 г. подписано соглашение с «Роснефтью» и «Ростехом» о стратегическом партнерстве, в рамках которого будет создано СП по производству вертолетов на базе «Helivert».
«Rhein-metall» (Германия)	Нет активов в России.	Выполнение контракта на строительство центра боевой подготовки стоимостью 120 млн евро приостановлено в марте 2014 г.
Финансы		
«Societe Generale» (Франция)	92% акций «Росбанка», «ДельтаКредит», «Русфинанс банк»; 4% прибыли – в России.	В 2014 и 2015 гг. сокращено порядка 3000 чел. в российских подразделениях группы.
«Deutsche Bank» (Германия)	100% акций «Deutsche Bank» Россия.	Общая стоимость российского портфеля «CERTF» (управляемый банком инвестиционный фонд) упала за I квартал 2015 г. с 125,6 млн долл. до 76,5 млн долл.

Приложение Д. Сравнительный анализ механизма лоббирования в России (ЕАЭС) и ЕС

	Россия и ЕАЭС	ЕС	
Теоретическая основа	Межправительственный подход	Многоуровневое управление	
Наиболее распространенные стратегии лоббирования	<ul style="list-style-type: none"> • Крупными компаниями напрямую, через первых лиц • С помощью партнеров, имеющих высокий лоббистский потенциал • Через национальные институты • Через бизнес-объединения (ТПП, РСПП, отраслевые ассоциации) 	Компании из стран-членов ЕС	Компании из третьих стран
		<i>По степени убывания частоты использования стратегии:</i>	
		<ul style="list-style-type: none"> • Через общеевропейские отраслевые ассоциации • Через национальные институты • В одиночку 	<ul style="list-style-type: none"> • В одиночку • В ассоциации с другими компаниями со схожими интересами • Через отраслевые ассоциации • Через национальные институты
Источник принятия решений	<ul style="list-style-type: none"> • Правительство • Президент • Евразийская экономическая комиссия • Власти субъектов федерации 	<i>По степени убывания значимости в глазах лоббирующих:</i> <ul style="list-style-type: none"> • Еврокомиссия • Европарламент национальные правительства • Европейский совет • Региональные власти 	
Участники процесса	<ul style="list-style-type: none"> • Крупнейшие компании и их первые лица • Лоббистские структуры (отраслевые и страновые) • Региональные объединения • Ассоциации бизнеса из третьих стран) • Профессиональные лоббисты 	<ul style="list-style-type: none"> • Отдельные компании (в том числе средний бизнес) • Профессиональные агентства • Национальные и общеевропейские отраслевые ассоциации • Национальные институты • Объединения бизнеса из третьих стран 	
Сферы, где распространен лоббизм	<ul style="list-style-type: none"> • Права на разработку месторождений (в т.ч. шельфовых) • Субсидирование предприятий 	<ul style="list-style-type: none"> • Экология • Энергоэффективность • Антимонопольное законодательство 	
Факторы успеха лоббирования	<ul style="list-style-type: none"> • Размер компании • Наличие эффективного лоббиста-главы компании или заинтересованного партнера 	<ul style="list-style-type: none"> • Размер компании • Происхождение (страна ЕС/третья страна) 	

Научное издание

Невская Анастасия Алексеевна

Корпоративные связи России и Европейского союза

Монография

ISBN 978-5-9535-0501-7

Подписано в печать 10.05.2017.
Формат 60×84/8. Печать офсетная.
Объем 15 п.л., 8,6 а.л. Тираж 100 экз. Заказ № 11/2017

Издательство ИМЭМО РАН
Адрес: 117997, Москва, Профсоюзная ул., 23