

Влияние мирового финансового кризиса на трансграничные стратегии российских ТНК

© 2009 О.В. Климовец

кандидат экономических наук, профессор

Академия маркетинга и социально-информационных технологий, г. Краснодар

По мере углубления финансово-экономического кризиса, превращения его в системный, глобальный ряд ведущих международных российских компаний не только приостановил экспансию, но и фактически начал совершать отход от уже завоеванных позиций, осуществляя “перезагрузку”, “упорядочение активов”, перегруппировку сил.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, транснационализация, российские ТНК, прямые иностранные инвестиции, международные компании.

На начальном этапе экономического кризиса, когда его влияние на российскую экономику было минимальным, а Россия оставалась “островом стабильности в океане кризиса”, большинство российских международных компаний продолжало намеченную ранее внешнеэкономическую экспансию. Эти действия подогревались призывами российских официальных лиц к использованию отечественным бизнесом благоприятного момента для покупки зарубежных активов за границей, усилению своего воздействия на экономическую деятельность в развитых странах. Постепенно инерционная активность под воздействием растущих проблем, обусловленных складывающейся мировой финансово-кредитной конъюнктурой, стала снижаться. Многие проекты были заморожены, а экспансионистские стратегии подверглись ревизии. По мере углубления финансово-экономического кризиса, превращения его в системный, глобальный, ряд ведущих международных российских компаний не только приостановил экспансию, но и фактически начал совершать отход от уже завоеванных позиций, осуществляя “перезагрузку”, “упорядочение активов”, перегруппировку сил. Характерно, что в период кризиса растет число конфликтов, неурегулированных споров российских корпораций, ведущих деятельность за рубежом, с их местными партнерами.

Анализируя активность ведущих международных российских компаний (УС Rusal, “ЛУКойл”, “Северсталь”, “Норильский никель” и др.) в период кризиса (конец 2008 - 2009 гг.), можно констатировать определенное торможение стратегии, нацеленной на глобализацию их бизнеса, вплоть до пересмотра ее развития с упором на внутренний рынок, по крайней мере, в ближайшие 2-3 года. Так, например, “ЛУКойл” в конце 2008 г. заявлял о намерениях отложить запуск крупных проектов в Центральной Азии,

модернизацию завода в г. Бургасе (Болгария). Основное направление своей инвестиционной программы компания нацеливала на внутренний рынок России. В свою очередь, “Норильский никель” заявил о возможности прекращения сотрудничества по ряду совместных проектов с Rio Tinto и ВНР Billiton. Перечень отказов российских компаний от участия в greenfield-проектах может быть продолжен среди российских компаний в пользу действующих активов.

Весьма существенное влияние кризис оказал на глобализацию компании УС Rusal. Компания потеряла часть своих зарубежных активов - доли в канадской Magna и австрийской Hochtief. Была остановлена работа ямайских заводов Rusal, Alpart, Windales и Euralumina в Италии, сокращен выпуск на заводе в Ирландии. В апреле 2009 г. Rusal передал иностранным акционерам компании Strabag принадлежащий ему пакет акций компании (25% минус 1 акция) в счет погашения кредита на 50 млн. евро. Еще ранее Strabag отказался от совместного с “Базэл-цементом” (входит в группу УС Rusal) проекта по строительству цементных заводов в России и СНГ¹. Три зарубежных завода по производству алюминия - в Гвинее, Намибии, Черногории - оказались под угрозой национализации. В начале 2009 г. со стороны Rusal было приостановлено финансирование девелоперского проекта Porto Montenegro в Черногории.

Помимо Rusal, серьезно пострадали от кризиса и другие российские металлургические компании, ведущие свой бизнес за рубежом: НМЛК, ММК, Evraz. Подразделения этих компаний в России остановили работу домен. Остановка домен - крайняя мера, на которую металлурги идут только в очень тяжелой ситуации. Падение спроса на сталь отразилось и на зарубежных заводах этих компаний. Российские металлургические

¹ Эксперт. 2009. №30-31.

компания, с начала 2000-х гг. завоевывающие американский рынок, столкнулись в США со следующей проблемой: власти этой страны отказываются сертифицировать товары, производимые из российского сырья. Больше всех страдает Новолипецкий меткомбинат (НМЛК), которому пришлось из-за действий американских властей, направленных на защиту местной экономики, снизить производство на двух своих заводах на 50% и уволить порядка 600 рабочих. Эта проблема, вызванная, по мнению НМЛК, неадекватными действиями американских властей, была поставлена перед президентом США Б. Обамой в ходе его визита в Москву. Рынок США крайне важен для НМЛК, и компания готова отстаивать свои позиции. Компания специализируется в основном на автолисте, а в России этот рынок для нее почти потерян (так, например, АвтоВАЗ перешел на продукцию ММК). Кроме того, в начале экономического кризиса в ноябре 2008 г. НМЛК отказалась от покупки крупнейшего независимого производителя труб John Maneely Company за 3,53 млрд. долл. В результате за отказ от покупки этого актива НМЛК в марте 2009 г. заплатил неустойку в 234 млн. долл.²

Другая российская ТНК «Северсталь» в марте 2009 г. приостановила работу линии по оцинковке стали на своей американской «дочке» Severstal Wagen, а в июне того же года объявила о намерении продать небольшой завод Allenport (производитель проката). Завод стал собственностью «Северстали» в 2008 г., когда российская компания приобрела американскую металлургическую компанию Esmark. Allenport работал до покупки его «Северсталью», а затем был остановлен. «Северсталь» собиралась продавать его еще до кризиса.

Evsraz Group договорилась о продаже партнерам из ЮАР 26% рудника Maroch за 60 млн. долл. Эта сделка поможет компании решить сразу две задачи: выручить средства для обслуживания долгов, которые по состоянию на начало октября 2008 г. составляли более 10 млрд. долл.³, а с другой стороны, в соответствии с программой местного правительства до 2014 г. продать не менее 26% своего местного бизнеса чернокожим инвесторам.

О продаже части зарубежных активов в период кризиса заявляли в свое время компании «Итера», «ЛУКОЙЛ» (в части своих заправок в США), «Норильский никель» планировал реализовать часть активов купленной им LionOre и

некоторые другие компании. Основная причина продаж - убыточность активов.

Экономический кризис по-новому высветил и обострил противоречия, возникающие в ходе хозяйствования российских компаний за рубежом. Так, UC Rusal вновь столкнулся с проблемами работы своего предприятия в Гвинее: требования работников завода повысить зарплату и, как следствие, забастовки, претензии правительства Гвинеи к «Русалу» относительно предполагаемой коррупции при покупке гвинейского предприятия и возможном пересмотре сделки. В Черногории «Русал» на своем комбинате алюминия в Подгорице сталкивается с серьезными убытками из-за высокой стоимости отпускаемой комбинату электроэнергии и падения цен на алюминий. В период кризиса UC Rusal приходится отбиваться от претензий не только российских кредиторов, но и зарубежных контрагентов. Датская судоходная компания D/S Norden A/S потребовала от UC Rusal компенсации за изменения в долгосрочных контрактах на перевозку бокситов для Rusal. В результате по решению суда были арестованы активы алюминиевой компании почти на 100 млн. долл.⁴ Кризис усилил попытки украинских властей вернуть в государственность подконтрольный UC Rusal Запорожский алюминийный комбинат (ЗАЛК). В связи с мировой конъюнктурой цен на алюминий завод вынужден снижать производство, вследствие глубокой убыточности заводу грозит полная остановка и увольнение работников. Однако вряд ли национализация в условиях текущего кризиса поможет заводу выбраться из трудностей.

Многие конфликты, в которые вовлечены российские компании, не связаны напрямую с текущим кризисом, их истоки возникли гораздо раньше. Тем не менее кризис реанимировал и усугубил некоторые из них и показал ряд недостатков, свойственных российскому бизнесу при его развитии внутри страны и перенесенных в той или иной степени на зарубежный рынок (закрывать, непрозрачность при совершении сделок, агрессивность, недостаточное уважение к бизнес-законодательству, плохое знание местного предпринимательского климата и особенностей ведения бизнеса в той или иной стране или фактическое игнорирование этих факторов и др.).

Отмечая влияние некоторых негативных последствий экономического кризиса на зарубежную инвестиционную и предпринимательскую активность российских компаний, следует констатировать, что начальный период кризиса отнюдь не остановил российскую экспансию на зарубежные рынки.

² РБК-Daily. 2009. 12 марта.

³ РБК-Daily. 2009. 10 апр.

⁴ РБК-Daily. 2009. 7 июля.

В кризисный год весьма заметные приобретения за рубежом сделали две крупные российские компании, работающие в сфере ТЭКа и финансов: “Сургутнефтегаз” и “Сбербанк РФ”. Речь идет о покупке “Сургутнефтегазом” венгерской компании Magyar Olaj-es Gazpari Nyilvanosam Makodo Reszvenytarsasag (MOL) у австрийской OMV Group. Проблемы, возникшие у российской компании в результате этой сделки, вызвали озабоченность у российского Правительства, в связи с чем российские власти заявили о поддержке стремления “Сургутнефтегаза” войти в управляющие органы венгерской компании⁵.

Российские лидеры Газпрома и ЛУКойла, вынужденные пересмотреть в той или иной степени планы по зарубежной экспансии, тем не менее, демонстрировали свою заметную активность и в кризисный год. Так, еще в марте 2009 г. Газпром не собирался выкупать акции Газпромнефти у итальянской компании Eni как минимум до 2012 г., а уже в апреле 2009 г. Газпром заявил, что купит у Eni 20% акций Газпромнефти в 1,5 раза выше рыночной цены. В результате сделки доля Газпрома в нефтяной дочерней компании превысит 95%. В конце июня 2009 г. председатель правления компании А. Миллер высказал мнение, что дно кризиса в энергетике уже пройдено⁶. Такое заявление подкреплялось действиями Газпрома. Он заявил о намерении выкупить контролирующий пакет британской Sibir Energy у российской компании “Меркурий” (скупка акций Sibir Energy началась 23 апреля 2009 г.) и к концу июня завершил сделку посредством использования своей дочерней структуры Газпромнефти. В сентябре 2009 г. Газпром договаривается о создании СП с итальянской компанией Ascopiave, которая управляет газораспределительной сетью в северной и центральной Италии (на ее долю приходится 2% продаж газа в стране). Газпром давно стремится закрепиться в Италии: он вел переговоры о создании СП с местными компаниями Enia, A2A, но заключить договор удалось только с последней. Газпром не оставляет своих попыток по покупке электростанций в Западной Европе. Газпром интересовался станциями в Великобритании, Франции, Германии, Италии. С 2007 г. компания ведет переговоры с Enel, но до сделки дело пока не дошло. По некоторым данным, она состоится не ранее 2010 г.⁷ В то же время Газпром в марте 2009 г. оказался в числе 10 компаний, проявивших интерес к электростанциям мощно-

стью 2 ГВт, которые намеревалась продать испанская Gas Natural после поглощения холдинга Union Fenosa. Помимо Европы, Газпром рассматривает возможность покупки энергетических активов и в Японии. Газпром по-прежнему активен и в странах Восточной Европы. Компания интересуется покупкой крупнейшей сети АЭС Словении - Petrol (ранее этой компанией интересовался ЛУКойл). Несмотря на натянутость отношений венгерской MOL с рядом российских нефтегазовых компаний (в первую очередь с “Сургутнефтегазом”), а также на желание Венгрии снизить зависимость от российского газа, венгерский концерн не намерен отказываться от ранее достигнутых договоренностей с Газпромом. Так, совместное предприятие по созданию подземного хранилища газа (ПХГ) объемом 1,3 млрд. м³ будет создано в 2009 г. Газпром поступает логично: ПХГ заменяет дорогостоящий газопровод, поскольку оно позволяет доставить “зимний” газ ближе к потребителю летом, когда в газотранспортной системе большие излишки мощностей. В Румынии с участием Газпрома в июне 2009 г. подписано сходное соглашение о создании СП по хранению и сбыту газа.

Другая российская энергетическая компания “ЛУКойл” (20% ее принадлежит американской компании ConocoPhillips) в кризисный год сумела сделать весьма значительное приобретение в виде 45% акций нефтеперерабатывающего завода Total Raffinaderij Nederland (TRN) в Нидерландах. Общая цена сделки по ее итогам (сентябрь 2009 г.) обошлась в 600 млн. долл. без учета запасов нефти и нефтепродуктов⁸. Для ЛУКойла, всегда стремящегося к статусу ТНК, это не первое приобретение нефтеперерабатывающих активов за пределами России. Летом 2008 г. компания купила 42% акций НПЗ ISAB на Сицилии, ранее в ее состав вошли заводы в Украине, Болгарии, Румынии. Однако сделка в середине 2009 г. выходит из этого ряда: впервые российская компания покупает НПЗ в самом центре европейской и международной торговли нефтепродуктами. Впервые ЛУКойл выступает в сделке в качестве подчиненного партнера западного мейджора (55% акций остаются у Total). Для Европы TRN - это средний по размеру НПЗ. Однако он относится к категории “сложных” производств, имеющих большое число вторичных процессов, что является несомненным плюсом в условиях снижения доходности переработки. Вхождение в круг основных западных нефтяных мейджоров позволит в перспективе конкурировать с ними ЛУКойлу на более равных условиях.

⁵ См. заявление вице-премьера Правительства РФ И.И. Сечина: Ведомости. 2009. 22 июня.

⁶ РБК-Daily. 2009. 26 июня.

⁷ Ведомости. 2009. 10 сент.

⁸ РБК-Daily. 2009. 2 сент.

Оценивая количественные показатели российских компаний на международном рынке, следует констатировать их численные потери за время кризиса. Так, в 13-м ежегодном списке FT-500 за 2009 г. число российских компаний в рейтинге сократилось с 29 до 25. В Восточной Европе их количество снизилось с 62 до 54, хотя они по-прежнему занимают более половины мест в списке. Среди стран, где расположены крупнейшие компании мира, в рейтинге FT-500 Россия находится на 14-м месте с капитализацией компаний 220 226,5 млн. долл. и мировой долей в 1,41%. На 1-м месте США с капитализацией в 6 154 034 млн. долл. и долей 39,41%; на 2-м месте - Китай, соответственно, с 1 367 880,8 млн. долл. и 8,76%⁹.

В соответствии с обзором компании “Эрнст энд Янг”, в котором представлен рейтинг 300 крупнейших компаний мира по рыночной капитализации очевидным становится смещение центра экономического роста из Европы в Азию. Если в первой половине 2009 г. капитализация компаний, учрежденных в западноевропейских странах, включая Францию, ФРГ, Италию, Испанию, Нидерланды, продолжала снижаться, то капитализация компаний, учрежденных КНР, Великобританией, Россией, Бразилией, значительно возросла, что сказалось на совокупной капитализации этой группы. По мнению экспертов “Эрнст энд Янг”, Россия не потеряла своей привлекательности для инвесторов. Тем не менее в список вошли только три российские компании. Это Газпром - 28-е место с капитализацией 118,6 млрд. долл., Сбербанк, занявший 201-е место (28,09 млрд. долл.) и Сургутнефтегаз (242-е место - 24,49 млрд. долл.). Все три компании можно отнести к российским ТНК¹⁰.

Российские банки по итогам 2008 г. впервые попали в составленный журналом “The Banker” список крупнейших банков мира по величине прибыли. Сбербанк стал 23-м по величине прибыли, а Газпромбанк - 20-м по размеру убытков. Столь высоко российские банки в рейтинге The Banker поднимались лишь дважды - по итогам 2004 г. Русский стандарт стал 4-м по рентабельности активов и капитала среди 1000 крупнейших банков мира. А по итогам 2007 г. Сбербанк занял 16-е место по рыночной капитализации среди банков мира. По итогам того же года Сбербанк занимал 33-е место в мире по капиталу, а Газпромбанк - 112-е место¹¹.

Российские компании в предкризисный период укрепили свои позиции в стоимости брендов. Теперь в рейтинге самых дорогих брендов мира две российские компании - на 71-е месте МТС, а на 72-м Билайн (соответственно, 9,2 млрд. долл. и 8,89 млрд. долл. - стоимость брендов). В рейтинге брендов операторов мобильной связи 1-е место заняла China Mobile (61,28 млрд. долл.), а российские

расположились на 9-м и 10-м местах, соответственно¹². Другие российские бренды, входящие в мировые отраслевые списки, ослабили позиции: “Балтика” (стоимость бренда - 1,13 млрд. долл.) опустилась в рейтинге пивных марок с 15-го на 17-е место. В отраслевом списке “Моторное топливо” с 8-го на 11-е место переместился ЛУКОЙЛ¹³. Российские бренды не стали хуже, они пострадали от девальвации рубля и спада в экономике. Оценка ЛУКОЙЛа отражает падение цен на нефть и относительно скромные перспективы энергетического сектора.

Экономический кризис нанес существенный ущерб зарубежным активам (в форме прямых инвестиций). По данным государственной отчетности, стратегические инвесторы пострадали сильнее всего, потеряв 59,6% стоимости вложенных инвестиций, т.е. порядка 220,5 млрд. долл.¹⁴ Если исходить из оценки накопленных зарубежных прямых инвестиций на конец 2008 г. порядка 420 млрд. долл., то в 2009 г. их стоимость снизилась до 200 млрд. долл. Тенденция расширения зарубежной экспансии, продолжавшаяся в первые 8 месяцев 2008 г., сменилась резким свертыванием ее размеров. Если в январе-августе было совершено, по некоторым оценкам, 47 сделок, то в сентябре-декабре - 13¹⁵. До середины 2009 г. не было совершено ни одного зарубежного IPO российских компаний.

Воздействие экономического кризиса на международные российские корпорации и их лидеров - “национальных чемпионов” - неоднозначно. Кризис затормозил, но не остановил процессы транснационализации российского бизнеса. Даже в кризис появляется все больше компаний, заявляющих о себе как о международных субъектах. Некоторые российские ТНК сумели использовать кризис для понижения цены сделок по приобретению зарубежных активов, другие добились уступок в тех или иных альянсах. Вместе с тем многим корпорациям пришлось скорректировать свои стратегии зарубежной экспансии и даже отказаться от нее. У отдельных российских компаний в ходе развертывания кризиса проявился ряд негативных черт по организации и управлению зарубежным бизнесом, которые имели место и ранее, но не были столь остры. Несомненно, экономический кризис заставит большинство российских корпораций ревизовать свои стратегии развития, в том числе и зарубежные, более внимательно отнестись к инновационным элементам развития, с упором на энерго-, материало-, экоэффективность, повышение производительности труда, с более сбалансированным использованием “невесомых” факторов создания стоимости.

Поступила в редакцию 10.09.2009 г.

⁹ Financial Times. 2009. 1 июня.

¹⁰ См.: РБК-Daily. 2009. 13 июля; www.ernstandyoung.com.

¹¹ The Banker. 2009. №6.

¹² См.: Financial Times. 2009. 26 apr.; www.vedomosti.ru.

¹³ Там же.

¹⁴ Ведомости. 2009. 7 сент.

¹⁵ Эксперт. 2009. №3. 2009 26 янв.