
ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЗА РУБЕЖОМ

О.Н. Яшина

НГ ВПОУ Уральский институт экономики, управления и права
ул. Луначарского, 194, Екатеринбург, Россия, 620026

И.А. Родионова

ГБОУ ВПО Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198

В статье анализируются особенности развития инвестиционной активности российских компаний за рубежом. Особое внимание уделено анализу характера изменений в инвестиционной стратегии российского бизнеса за рубежом после мирового финансового кризиса 2008 г. Подчеркивается, что государственная поддержка крупнейших российских компаний сырьевого сектора, в том числе из геополитических соображений, приводит к сохранению отсталой структуры экономики и экспорта нашей страны и сохранению статус-кво крупнейших экономических агентов. Однако зарубежная деятельность российских компаний среднего бизнеса, сосредоточенных в высокотехнологичных отраслях, может выступать в качестве одного из наиболее существенных факторов модернизации российской экономики.

Ключевые слова: прямые зарубежные инвестиции, транснациональные компании, международная кооперация производства, зарубежная инвестиционная стратегия, оффшорный бизнес.

Проблема зарубежной экспансии российских компаний является столь же актуальной, сколь и дискуссионной. Президент РФ Владимир Путин 12 декабря 2013 г. огласил послание Федеральному собранию о положении в стране и об основных направлениях внутренней и внешней политики. В одном из разделов выступления было отмечено следующее. «По оценкам экспертов через оффшоры в прошлом году прошли российские средства, общая сумма которых составила 11 миллиардов долларов. За этой цифрой — прямые потери бюджета страны» [1].

Статистика платежного баланса России расценивает приобретение отечественными компаниями зарубежных активов как отток капитала. Именно так трактовалась бы несостоявшаяся несколько лет назад покупка автомобильной компании «Опель». Следствием чисто бухгалтерского подхода является оценка зарубежной инвестиционной деятельности российского бизнеса преимущественно как негативного явления: «утечка», «бегство» капитала и т.п.

Между тем инвестирование за рубеж, прежде всего в развитые страны, является способом вовлеченности и включения российского бизнеса в международную производственную кооперацию. Этот процесс в средне- и долгосрочной перспективе мог бы принести российской экономике немалые выгоды. Эффективное развитие большого круга отраслей без участия в международной кооперации, т.е. в рамках национального производства и рынка, сегодня практически невозможно. В связи с чем очевидна важность исследования зарубежной инвестиционной деятельности российских компаний, особенностей их встраивания в международные технологические цепочки.

Авторы опирались на статистический и аналитический материал, опубликованный в 2011 г. в журнале «Эксперт», в том числе на статью О. Рубан «Теперь это все работает на нас» [2], в которой рассматривается влияние инвестиционной деятельности за рубежом на развитие отечественных технологических компаний среднего бизнеса. Также к числу значимых публикаций по данной проблематике следует отнести статьи В. Зуйкова «Внешнеэкономические связи России: от торговой к производственно-инвестиционной модели» (2013) [3], Д. Кондратова «Российский капитал в системе глобальных инвестиционных потоков» (2013) [4], А. Кузнецова «Движущие силы интернационализации отечественного бизнеса» (2009) [5], В. Цветкова «Международные операции российских компаний: проблемы и перспективы» (2009) [6] и других авторов, на которые мы ссылаемся в списке литературы.

Количественная оценка прямых зарубежных инвестиций российских компаний

Активное включение российских частных компаний в процессы международной конкуренции приходится на начало XXI века. Новизна ситуации состоит в том, что российские компании начинают выступать в качестве прямых инвесторов в экономику развитых и развивающихся стран. О масштабах и динамике зарубежной экспансии говорят следующие данные: по оценке Банка России накопленные прямые зарубежные инвестиции российских компаний выросли с 20,1 млрд долл. в 2000 г. до 139,8 млрд долл. в 2006 г. и до 370 млрд долл. в начале 2008 г. Мировой финансовый кризис привел к снижению размера накопленных прямых зарубежных инвестиций в 2009 г. до 306,6 млрд долл. [7. С. 32]. Показатели накопленных сумм не отражают в полной мере текущей инвестиционной динамики из-за переоценки рыночной стоимости ранее приобретенных активов, тем не менее, если по данному показателю Россия занимала в 2008 г. 13-е место в мире, то в 2010 г. она вышла на 5-е место, уступив Китаю, Японии, Германии и Швейцарии [8. С. 23]. В начале 2012 г. накопленные прямые зарубежные инвестиции российских компаний составили почти 362 млрд долл. [9. С. 107].

Причины внешней экспансии российских компаний достаточно многообразны и во многом схожи с присущими международным компаниям в целом: развитие сырьевой базы (контроль над ресурсами), возможность использования более дешевой рабочей силы; получение доступа к новым рынкам; возможность знакомства и заимствования технологий, маркетингового и управленческого опыта других стран, в том числе за счет использования интеллектуального потенциала зарубежных специалистов; получение эффекта от масштаба производства, возможность минимизации налогообложения за счет внутрикорпоративных операций; наконец, повышение престижа компании за счет получения статуса международной.

Основные черты зарубежной инвестиционной активности российского бизнеса в период с начала 2000-х до 2008 гг.

Можно выделить два этапа в становлении российских компаний как международных: первый — с начала 2000-х гг. до мирового финансового кризиса 2008 г., второй — с 2008 г. по настоящее время. Основной характеристикой первого этапа

развития этого процесса является преимущественно экстенсивный рост присутствия российских компаний за рубежом — расширение ради расширения. Наиболее значительные зарубежные сделки в 2008 г. были осуществлены российскими компаниями топливно-энергетического и металлургического секторов. Однако едва ли можно было говорить о наличии сколь-нибудь осмысленной инвестиционной стратегии у ведущих российских инвесторов. Почти все зарубежные активы были приобретены на пике их стоимости, значительная часть активов изначально была убыточной. Эти факторы, как и финансовые риски, не были учтены в надежде на непрерывный экономический рост и, соответственно, рост стоимости приобретаемых активов.

Расчеты этих приобретений во многих случаях катастрофически отразились на российских инвесторах. Так, российская компания Millenium group вложила 630 млн долл. в акции бельгийско-голландской группы Fortis group, которые потеряли в 2008 г. 95% своей стоимости. В сложной ситуации оказались российские компании, осуществлявшие покупку зарубежных активов на заемные средства. Компании «Базэл» пришлось расстаться с 9,9% акций немецкого строительного холдинга Hochtief, за которые было выплачено в 2007 г. около 500 млн евро, и с 20% акций канадского производителя автокомпонентов Magna, которые в 2007 г. были приобретены за 1,5 млрд долл.

В некоторых случаях предотвратить потерю заложенных активов помог Внешэкономбанк России, уполномоченный государством оказывать помощь российским компаниям в урегулировании их внешней задолженности. ВЭБ предоставил кредит в 4,5 млрд долл. российской компании «Русал», который позволил ей выкупить у банковского консорциума 25% «Норильского никеля». Решающим для сохранения зарубежных активов «Евразгруп» стал кредит ВЭБа на 1,8 млрд долл., «Мечел» — 1,5 млрд долл. и т.п. [10. С. 27].

По некоторым оценкам общая стоимость рефинансирования зарубежных заимствований крупнейших российских компаний за счет государственных ресурсов колеблется от 14 до 50 млрд долл. [11. С. 40]. Едва ли стоит отрицать, что правительство компенсировало крупнейшим компаниям потери от финансового кризиса, понесенные в результате их собственного неэффективного менеджмента и финансовой недалековидности.

К числу особенностей инвестиционной деятельности российских компаний на данном этапе следует отнести также то, что практически все крупные зарубежные сделки осуществлялись через оффшорные финансовые центры.

Участие советских, а затем и российских компаний в оффшорном бизнесе приходится на конец 1980-х — начало 1990-х гг., однако пик активности — 2000-е гг. Из пятидесяти крупнейших российских компаний с совокупной выручкой 16 трлн руб., принадлежащих частному капиталу и не являющихся дочерними структурами иностранных корпораций, 46% зарегистрированы за рубежом (главным образом, в оффшорных центрах на Кипре, в Нидерландах, на Британских Виргинских островах), при этом за оффшорами числится от 40 до 90% акций этих компаний, либо там находится центр прибыли или центр принятия решений [12. С. 20—21].

Прямые зарубежные инвестиции российских компаний в условиях ухудшения мировой конъюнктуры

Новый этап зарубежной экспансии российских компаний приходится на период, последовавший после начала мирового финансового кризиса 2008 г. Влияние последнего на формирующиеся российские транснациональные компании (ТНК) нельзя оценивать однозначно. С одной стороны, ухудшение мировой экономической конъюнктуры, приведшее к падению стоимости зарубежных активов и возникновению огромной задолженности российского корпоративного сектора, сделало очевидным тот факт, что лидеры российской экономики в большинстве случаев не смогли предложить зарубежным партнерам ничего, кроме умения создавать сырьевые товары и полуфабрикаты с низкой себестоимостью. Уникального природного преимущества, на котором базируется лидерство большинства российских компаний, оказалось явно недостаточно для того, чтобы стать конкурентоспособными глобальными игроками. С другой стороны, российские компании стали более адекватно оценивать мировую конъюнктуру, становясь более осмотрительными. Инвестиционная активность за рубежом постепенно начинает приобретать черты инвестиционной стратегии, и становится понятным, какие активы следует приобретать и какие ресурсы для этого необходимы.

В посткризисный период крупнейшими российскими ТНК по-прежнему остаются компании топливно-энергетического и металлургического секторов. Прежде всего, компания «ЛУКОЙЛ», которая характеризуется не только внушительными масштабами зарубежной активности, но и обширностью географического присутствия. За пределами России компания добывает нефть в четырех странах, ведет геологоразведку или подготовку к добыче сырья в двенадцати странах, занимается нефтепереработкой в пяти странах, а также реализует нефтепродукты через сети АЗС в двадцати пяти государствах. Расширяется присутствие компании в странах Азии и Африки [8. С. 105].

В 2011—2012 гг. укрепились позиции «Газпрома», который осуществляет значительные инвестиции в зарубежную газотранспортную инфраструктуру, а также в геологоразведку и добычу сырья [9. С. 105].

Следует отметить, что даже в сфере энергетики крупные инвестиции последних лет все чаще включали в себя высокотехнологичное производство. Так, в 2011 г. «Роснефть» приобрела за 1,6 млрд евро 50% акций немецкой компании Ruhr Oel, владеющей четырьмя нефтеперерабатывающими заводами в Германии, — весьма высокотехнологичного производства в сфере переработки углеводородов [15. С. 41].

В наибольшей степени пострадали во время мирового финансового кризиса 2008 г. российские металлургические компании (черная металлургия). Часть из них значительно сократила свои зарубежные активы. В марте 2011 г. компания «Северсталь» заявила о продаже трех своих заводов, расположенных в США, — Severstal Warren, Severstal Weeling, Severstal Sparrows Point. Эти активы были неэффективны и приносили одни убытки.

В начале 2012 г. из-за убытков прекратил работу сталеплавильный комплекс металлургической компании ММК — Metalurji в Искандеруне (Турция), единственном иностранном активе Магнитогорской металлургической компании [13. С. 8].

Другие металлургические компании — «Ново-Липецкий металлургический комбинат» (НЛМК), «Евраз», «Мечел», «Русал» занимают достаточно устойчивые зарубежные позиции.

Таблица 1 дает представление о наиболее значимых приобретениях российских компаний в период с 2009-го до начала 2013 г.

Таблица 1

**Крупнейшие приобретения зарубежных активов
российскими компаниями в период 2009-й — начало 2013 г.**

№ п/п	Покупатель	Приобретаемый актив	Отрасль	Сумма сделки (млрд долл.)	Дата
1	2	3	4	5	6
1	«ЛУКОЙЛ»	Total Raffinaderij Nederland (Нидерланды)	Нефтепереработка	0,6	Июнь 2009
2	«Роснефть»	Ruhr Oel (Германия)	Нефтепереработка	1,6	Октябрь 2010
3	«Мечел»	Toplofikatsia Rousse JSC (Болгария)	Электростанция	0,052	Ноябрь 2010
4	«Уралвагонзавод»	Sambre ef Mense SAS (Франция)	Железнодорожный транспорт	0,028—0,035	Декабрь 2010
5	«Росатом»	Uranium One Inc. (Канада)	Добыча урана	0,610	Август 2010 г.
6	«Роснано»	Plastic Logic Limited (Великобритания)	Нанотехнологии, производство компьютерных чипов	0,150	Январь 2011 г.
7	«ЛУКОЙЛ»	ISAB S.r.l. (Италия)	Нефтепереработка	0,310	Январь 2011 г.
8	«Росатом»	Mantra Resources (Австралия)	Добыча урана	1,002	Март 2011 г.
9	Группа «Сумма»	OKZ Holding (Чехия)	Строительство портовых нефтегазовых терминалов	0,160	Март 2011 г.
10	НЛМК	Steel Invest Finance S.A (Швейцария)	Сталелитейное производство	0,600	Май 2011 г.
11	«Газпром»	«Белтрансгаз» (Белоруссия)	Транспортировка газа	2,500	Ноябрь 2011 г.
12	«Роснефть»	ТНК-ВР	Нефтедобыча и нефтепереработка	55,0	Декабрь 2012 — Март 2013

Источник: [7; 9; 14]

Наиболее важной особенностью второго этапа развития российских компаний как международных следует назвать стремительный рост зарубежной инвестиционной активности компаний, принадлежащих к сегменту среднего бизнеса. Этот процесс достаточно незаметно начался еще накануне мирового финансового кризиса. Так, в начале 2008 г. российская компания «Харви форестер» приобрела 85% акций финской Pinox Oy — технология производства лесозаготовительной техники. Группа «Промышленные инвесторы» с группой «Наскол» за 10 млн долл. приобрела в США активы разорившейся авиастроительной фирмы AAI. Последняя спроектировала двухмоторный самолет А-700, фюзеляж которого изготов-

лен не из традиционного алюминия, а из компонентов углеродных материалов. На разработку материалов для фюзеляжа американская компания затратила 278 млн долл. [10. С. 28].

Главное изменение, произошедшее с российскими инвестициями, — это приход на зарубежные рынки инвесторов, заинтересованных в высокотехнологичном производстве. В 2010 г. российская компания «ИлимТимбер» приобрела за 120 млн евро два деревообрабатывающих завода в Германии, расположенных в Висмаре и Ландсберге. Суммарная мощность заводов — 2 млн куб. метров пиломатериалов в год (10% от всех немецких мощностей по деревообработке). 70% продукции продается на внутреннем рынке в Германии, остальные 30% идут на экспорт. Таким образом, компания «ИлимТимбер» значительно расширила свою производственную цепочку и получила доступ к передовым европейским технологиям [15. С. 40].

Еще более важные инвестиции в создание высокотехнологичных производств были сделаны российской компанией «Оптоган». В 2011 г. она приобрела в Германии (г. Ландсхут, Бавария) бывший завод японской компании Hitachi по производству полупроводников и использует его возможности для создания в Германии производства уникальных энергосберегающих светильников на базе светодиодов. В настоящее время в немецком филиале «Оптогана» занято 45 человек из 15 стран мира. Добавим к этому, что компания находится в центре высокотехнологичного кластера и имеет доступ к широкому рынку квалифицированных специалистов и преимуществам хорошо развитой транспортной инфраструктуры [15. С. 44].

В 2010—2011 гг. журнал «Эксперт» провел опрос руководителей нескольких российских технологических компаний сегмента среднего бизнеса, выявив при этом три основных варианта их зарубежной стратегии [2. С. 34—42]: «купить готовое», «сделать много и дешево», «взять лучшее». В число компаний, включенных в исследование, входят «Интерскол», «НТ-МДТ», «Полаир» и др. Представляет интерес сочетание различных вариантов стратегии зарубежного инвестирования, реализуемых компанией «Интерскол», — ведущего российского разработчика и производителя электроинструментов. Первый вариант — «купить готовое» — внешне достаточно традиционен, однако в данном случае речь идет не о покупке какой-либо компании вообще, а о приобретении западных нишевых лидеров — узкоспециализированных фирм со средним размером бизнеса, обладающих очень хорошими или выдающимися продуктами и доведенными до совершенства технологиями их производства. В 2009 г. компания «Интерскол» приобрела итальянскую фирму Felisatti, являющуюся технологическим лидером в области профессионального электроинструмента (100% акций, сумма сделки — 2,7 млн евро). В 2010 г. новая линейка профессионального инструмента была расширена за счет приобретения испанской Casals с близкой к Felisatti специализацией — 51% акций, сумма сделки — 2,5 млн евро [2. С. 35].

Вариант стратегии «сделать много и дешево» компания «Интерскол» реализует в Китае. Особенность стратегии состоит в том, чтобы использовать производственную базу Китая, его рабочую силу и поддержку властей для развития своего бизнеса. Сам продукт, инженерные компетенции для его развития и рынок для его реализации в Китае обеспечивают российские инвесторы.

В 2008 г. «Интерскол» создал совместное предприятие с корпорацией Crown Power Tool Manufacturing, крупнейшим китайским производителем электроинструментов (доля «Интерскола» — 50%). Цель — наладить в Китае массовое производство бытового электроинструмента с китайской себестоимостью и высоким качеством. В настоящее время российско-китайское предприятие занимает шестое место в мире среди компаний электроинструментальной промышленности, а доля «Интерскола» на рынке России и СНГ выросла с 15 до 19% [2. С. 40]. Компания «Интерскол», созданная в 1991 г., — ведущий российский производитель электроинструмента. Доля на рынках России и стран СНГ — 19%; оборот 250 млн долл.; число сотрудников 1200 чел. Таблица 2 дает представление об особенностях размещения производственных активов компании «Интерскол».

Таблица 2

Структура производственных активов ЗАО «Интерскол»

№ № п/п	Производственные активы и рынки сбыта	
1	Быковский электроинструментальный завод (Россия)	Поставка продукции на рынки России и стран СНГ
2	Felisatti (Италия), 2009 г. 100% акций, сумма сделки 2,7 млн евро	Экспорт в страны Западной Европы и Израиль
3	Casals (Испания), 2010 г. 51% акций, сумма сделки 2,5 млн евро	Экспорт в страны Западной Европы и Израиль
4	Совместное предприятие Interscol Crown Group (Китай). Доля российской компании — 50%	Экспорт в Россию и страны СНГ
5	Партнерство с компанией Caleidos (Италия). Промышленный дизайн	—
6	Затраты на НИОКР (в % к продажам)	5

Источник: [8]

Третий вариант зарубежной стратегии среднего российского бизнеса — «взять лучшее» — реализует компания NT-МДТ, созданная в 1990 г. Это первый и единственный в России производитель научного оборудования для исследования наноразмерных структур. Работает на рынках России и СНГ, Западной и Восточной Европы, Японии, США, Израиля и стран Юго-Восточной Азии. В России, кроме головного предприятия «Нанотехнология-МДТ», работают еще две фирмы — «Инструменты нанотехнологий» (Зеленоград) и «Нанотехнология Санкт-Петербург». Компания имеет четыре зарубежных филиала — NT-МДТ Service logistic в Ирландии, NT-МДТ Europe в Голландии, NT-МДТ America в США и NT-МДТ Shanghai в Китае, а также сеть дистрибьюторов в 30 странах мира.

Первым коммерческим продуктом компании и основой дальнейших исследований стал сканирующий зондовый микроскоп. Основные потребители продуктов NT-МДТ — ученые, занимающиеся прикладными исследованиями в области электроники, материаловедения, биологии и медицины. Компания NT-МДТ — второй в мире производитель зондовых микроскопов (16% мирового рынка и 90% рынка России и СНГ). Затраты на НИОКР составляют 13% к обороту компании [2. С. 40; 16. С. 19].

Следует отметить высокую долю расходов на научные исследования в компаниях «Интерскол» и NT-МДТ — соответственно 5 и 13% от объема продаж. В благополучные предкризисные времена 400 крупнейших компаний России тратили

на НИОКР не более 0,5% от оборота, в кризис эта цифра упала до 0,2%. Для сравнения: по утвержденным ОЭСР международным стандартам фирмы и отрасли, расходующие на НИОКР менее 0,9% оборота, признаются низкотехнологичными [16. С. 20].

Анализ зарубежной экспансии российских компаний за период, прошедший после 2008 г., позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, крупнейшие российские компании действуют в основном в тех отраслях экономики, которые не затрагивает жесткая международная конкуренция. При выходе на зарубежные рынки они в первую очередь заинтересованы в поиске новых природных ресурсов и только во вторую — в получении доступа к новым технологиям.

Во-вторых, практика государственной поддержки зарубежной экспансии отечественного бизнеса такова, что основным получателем финансовых или иных ресурсов государства выступают крупнейшие представители сырьевого бизнеса. К тому же в последнее время все более активное участие в зарубежных слияниях и поглощениях принимают государственные компании, прямо опирающиеся на финансовую и дипломатическую поддержку государства. Все это отнюдь не способствует повышению международной конкурентоспособности российских ТНК, а стимулирует последние не столько на инвестиционную активность, сколько на рентоориентированное поведение.

В-третьих, компании среднего сегмента, занятые в высокотехнологичных отраслях, основывают свои зарубежные стратегии с учетом того, что для выпуска качественного высокотехнологичного продукта необходима интеграция в мировые цепочки изготовления комплектующих. Приобретая профильные активы в развитых странах, российские компании переходят на значительно более высокий уровень организации производства и качества продукции.

Именно этим компаниям в первую очередь необходима поддержка со стороны государства. Речь идет не столько о значительных финансовых вливаниях, как это наблюдается в случае с сырьевыми российскими ТНК, сколько об изменении таможенной политики, дипломатической и информационной поддержке, развитии системы страхования экспортных кредитов и зарубежных инвестиций. Использование различных мер поддержки должно дать ощутимый результат в плане повышения роли прямых зарубежных инвестиций российских компаний в трансформации отраслевой структуры российской экономики и экспорта, в ее переводе на инновационный путь развития.

Именно об этом говорил президент РФ в своем Послании Федеральному собранию 12 декабря 2013 г., сообщая о своих предложениях. «Доходы компании, зарегистрированной в оффшоре, должны проходить по нашим налоговым правилам. Ничего удивительного в этом нет, такая практика уже есть в других странах. Хотите в оффшоры — пожалуйста, но платите деньги. Компаниям, зарегистрированным в иностранной юрисдикции, нельзя будет пользоваться мерами господдержки. Им также должен быть закрыт доступ к исполнению госконтрактов. Хочешь пользоваться льготами и получать прибыль, работая в России, — регистрируйся в российской юрисдикции» [1].

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Послание президента РФ В.В. Путина Федеральному собранию РФ от 12 декабря 2012 г. — URL: <http://base.garant.ru/70278636/> — Гарант — Информационно-правовой портал.
- [2] Рубан О. Теперь это все работает на нас // *Эксперт*. — 2011. — № 47. — С. 34—42.
- [3] Зуйков Р. Внешнеэкономические связи России: от торговой к производственно-инвестиционной модели // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2013. — № 8. — С. 43—53.
- [4] Кондратов Д. Российский капитал в системе глобальных инвестиционных потоков // *Евразийская экономическая интеграция*. — № 3 (20). — С. 27—45.
- [5] Кузнецов А. Движущие силы интернационализации отечественного бизнеса // *Россия в мировой экономике и международных отношениях*. Мировое развитие. Вып. 5. — М.: ИМЭМО РАН. 2009. — С. 5—44.
- [6] Цветков В. Международные операции российских компаний: проблемы и перспективы // *Экономика. Налоги. Право*. — 2009. — № 2. — С. 115—123.
- [7] Сумленный С. Незаметные победы русского капитала // *Эксперт*. — 2011. — № 45. — С. 32.
- [8] Журавлев С., Ивантер А. От себя не убежишь // *Эксперт*. — 2011. — № 41. — С. 23.
- [9] Кузнецов А. Закрепление на занятых позициях // *Эксперт*. — 2012. — № 45. — С. 105—107.
- [10] Байков В., Хейфец Б. Апология беглого капитала // *Эксперт*. — 2009. — № 3. — С. 27—28.
- [11] Ивантер А. Шанс вписаться в мир // *Эксперт*. — 2011. — № 2. — С. 40.
- [12] Обухова Е., Огородников В. Пора возвращаться с островов // *Эксперт*. — 2013. — № 4. — С. 20—21.
- [13] Турецкую сталь свернули // *Эксперт-Урал*. — 2012. — № 47. — С. 8.
- [14] Есть стыковка // *Эксперт*. — 2013. — № 12. — С. 8.
- [15] Сумленный С. Германия по-русски // *Эксперт*. — 2012. — № 19. — С. 40—44.
- [16] Создатели будущего — газели с мозгом обезьяны / А. Виньков, Т. Гурова, О. Рубан, А. Юданов // *Эксперт*. — 2011. — № 10. — С. 17—31.

FEATURES INVESTMENT ACTIVITY OF RUSSIAN COMPANIES ABROAD

O.N. Yashina

Ural Institute of Economics, Management and Law
Lunacharsky str., 194, Ekaterinburg, Russia, 620026

I.A. Rodionova

People's Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198

The article analyzes the characteristics of the development of investment activity of Russian companies abroad. Particular attention is paid to the analysis of the nature of changes in the investment strategy of Russian business abroad after the global financial crisis of 2008. Emphasizes that government support of major Russian companies commodity sector, including geopolitical reasons, leads to conservation of backward economic structure and export of our country, and to maintain the status quo of the largest economic agents. However, the activities of Russian foreign midsize businesses are concentrated in high-tech industries, can act as one of the most significant modernization of the Russian economy.

Key words: foreign direct investment, transnational companies, international cooperation of production, foreign investment strategy, offshore business.

REFERENCES

- [1] Message of President Vladimir Putin to the Federal Assembly on 12 December 2012. — URL: <http://base.garant.ru/70278636/> — Garant — Information Portal.
- [2] *Ruban O.* Now this all works for us // *Expert*. — 2011. — N. 47. — P. 34—42.
- [3] *Zyikov R.* External Economic Relations of Russia: from trade to production and investment models // *World Economy and International Relations*. — 2013. — N. 8. — P. 43—53.
- [4] *Kondratov D.* Russian capital in the system of global investment flows // *Eurasian Economic Integration (EEI)*. — 2013. — N. 3 (20). — P. 27—45.
- [5] *Kuznetsov A.* Drivers of internationalization of domestic business // *Russia in the world economy and international relations. World development*. N. 5. — Moscow: IMEMO, 2009. — P. 5—44.
- [6] *Tsvetkov V.* International operations of Russian companies: problems and prospects // *Economy. Taxes. The right*. — 2009. — N. 2. — P. 115—123.
- [7] *Sumlennyi S.* Subtle winning Russian capital // *Expert*. — 2011. — N. 45. — P. 32.
- [8] *Zhuravlev S., Ivanter A.* By itself can not escape // *Expert*. — 2011. — N. 41. — P. 23.
- [9] *Kuznetsov A.* Strengthened their positions // *Expert*. — 2012. — N. 45. — P. 105—107.
- [10] *Baykov B.* Apology flight capital // *Expert*. — 2009. — N. 3. — P. 27—28.
- [11] *Ivanter A.* Chance to blend into the world // *Expert*. — 2011. — N. 2. — P. 40.
- [12] *Obukhova E., Ogorodnikov V.* It is time to return from the islands // *Expert*. — 2013. — N. 4. — P. 20—21.
- [13] Turkish steel rolled // *Expert-Ural*. — 2012. — N. 47. — P. 8.
- [14] There are docked // *Expert*. — 2013. — N. 12. — P. 8.
- [15] *Sumlennyi S.* Germany in Russian // *Expert*. — 2012. — N. 19. — P. 40—44.
- [16] The creators of the future — a gazelle with monkey brain / A. Vinkov, T. Gurova, O. Ruban, A. Yudanov // *Expert*. — 2011. — N. 10. — P. 17—31.