

Карцев Д.А.,
аспирант

Государственного Университета Управления

Основные тенденции развития российского бизнеса в межкризисный период (2000-2008 гг.)

В данной статье рассматривается вклад и перспективы российского бизнеса в межкризисный период, показаны сильные и слабые стороны РБ, сравнительны конкурентные преимущества и недостатки РБ, описаны проблемы связанные с мерами воздействия государства в области регулирования РБ.

Ключевые слова: экспансия, межкризисный период, ТНК, консолидация, прямые инвестиции.

В отличие от предыдущего цикла развития (1990-1998 гг.) начало XXI века в России характеризовалось существенными организационно-экономическими преобразованиями в хозяйственной жизни страны. Это повлекло существенные изменения в применяемых подходах к хозяйственному руководству базовыми отраслями.

В этот период по данным «ЕIU» Россия занимала 12 место в рейтинге стран с развивающейся экономикой. Важно подчеркнуть, что к 2000 году 90% зарубежных активов российских компаний приходилось только на две отечественные транснациональные корпорации – «Газпром» и «Лукойл». При этом всех завершенных сделок по покупке долей в иностранных фирмах с участием компаний из России составило всего 23 случая с общим объемом 291 млн. долл. США.

Доминирующими тенденциями нового экономического цикла стали усиление имущественной экспансии государственной власти, попытки установления (расширения) контроля за основными финансовыми потоками российской экономики и более широко — обеспечение зависимости бизнеса от государственных институтов, несмотря на решения по дерегулированию, на проводимую административную реформу и на планы дальнейшей приватизации. Эти меры сопровождалась целенаправленными жесткими действиями государственных органов власти против ряда корпораций и крупнейших частных компаний, установлением определенных неформальных правил во взаимоотношениях власти и бизнеса и другими организационными шагами, Применительно к частному сектору явным стало деление крупнейших компаний и их групп на лояльных правительству и всех прочих. В частности, для 2000 г. характерной стала тенденция к укрупнению находящихся под контролем государства структур и к консолидации государственных пакетов акций под эгидой холдингов (начало процесса консолидации дочерних компаний "Роснефти", концернов "Антей" и "Алмаз" в сфере ВПК, спиртового холдин-

га "Росспиртпром" - 89 предприятий и других) с целью объединения в подконтрольные корпорации отраслевых структур.

Усиление государственного контроля посредством формирования крупных холдингов и расширения представительства государства в существующих компаниях связано с рядом объективных факторов, а именно: потребностью в технологической интеграции, созданием более крупных структур для повышения международной конкурентоспособности российского бизнеса, усилением давления на предприятия с точки зрения бюджетных платежей. Однако можно предположить, что стратегической задачей, сформулированной еще в 2000 г., стало формирование в важнейших национальных базовых отраслях не менее одного государственного "центра силы". Это положение сразу же негативно отразилось на потенциальных возможностях создания новых ТНК и выхода их на внешние рынки.

Однако, к 2002 г. стало очевидно, что рыночная концепция простого механического конструирования крупных государственных структур (на базе остающихся активов) может привести к весьма негативным хозяйственным результатам. Поэтому в 2002 г. устремления государства сопровождалось жесткими правовыми действиями государственных (преимущественно налоговых) органов против крупнейших российских корпораций (НК "ЛУКОЙЛ", ТНК, ОАО "АвтоВАЗ", ОАО "Газпром", РАО "Норильский никель", «Сибнефть» и др.). Структура хозяйства к началу века ещё не была четко оформленной в силу продолжавшейся организационной перестройки и принятых новых управленческих принципов. Потенциальные субхолдинги уже контролировали значительные сегменты медной промышленности, черной металлургии, угольной и алюминиевой отраслей, автомобилестроения и др.

Соответственно с этим в стране возникли проблемы согласования и проведения долгосрочной инвестиционной государственной стратегии. В черной металлургии одним из показательных примеров этого является процесс формирования группы "Северсталь", а в нефтяной отрасли — ЛУКОЙЛ и "Сургутнефтегаз". Причем, если ОАО "Газпром" и РАО "Роснефть" можно прямо рассматривать как прогосударственные (по доле собственности и по лояльности менеджмента) компании, то "ЮКОС" относился к другому полюсу. Аналогичная ситуация была характерна и для национального банковского сектора, который после разразившегося кризиса в 1998 году не смог восстановить утраченные позиции.

Внедрение новой государственной организационно-хозяйственной политики привело к тому, что в основной кризисный (1998-1999 гг.) и пост кризисный периоды из-за изменения и свертывания старой финансовой политики российских банков, деятельность почти всех национальных ФПГ, в рамках созданных в 90-е годы объединений как потенциальных ТНК, практически прекратилась и была в основном переориентирована на внутренний рынок.

После проведенной консолидации государственных активов и демонстрации силы в отношении частных компаний в 2001-2002 гг., можно выде-

лить формирование альтернативного стратегического подхода, основанного на использовании отдельных крупных частных компаний. Это, например, выразилось в формировании группой "Альфа" / "Ренова" компании "ТНК-Интернэшнл", а также регистрация "группой Абрамовича" управляющей компании Millhouse Capital, создание за рубежом головного холдинга группы «СУАЛ», реструктуризация "Норильского никеля" и т.п. Раскрытие системы оффшорных владений и бенефициаров "ЮКОСа" явились первыми признаками стремления к "безопасной прозрачности" такого бизнеса. В дальнейшем, начиная с 2003 г. методы защиты стали заметно различаться. Так, в частности, был избран вариант продажи значительной части российских активов (25% акций "Русала", пакет акций ОАО "Аэрофлот", активы в аграрном бизнесе, торговле, фармацевтической промышленности и др.) Например, партнеры группы "Альфа"/"Ренова" на данном этапе предпочли избрать вариант альянса с крупными западными компаниями (инвесторами). Слияние российских активов ВР и ТНК, создание международной промышленной группы на базе активов «СУАЛ» с участием Fleming Family and Partners в 2003 г. были логическим продолжением такой стратегии. По данным на начало 2004 года, доля Fleming Family and Partners в SUAL International (в нее внесены активы участников группы) была доведена до 23%. При этом не исключалось дальнейшее расширение числа партнеров (через IPO или стратегические сделки), то есть намечалась "мультинационализация" алюминиевого холдинга страны. Другим аналогичным примером может служить сомнительная прозрачность продажи "Славнефти" ещё в 2002 г.

Оценивая в целом в этот период процесс создания новых холдинговых структур, можно констатировать, что принудительная интеграция «по указанию государства» может считаться оправданной в отношении ТЭК, некоторых других отраслей (атомной энергетики, связи, ВПК), отдельных уникальных производств (Российской космической компании «НПО "Энергия"», авиационных холдингов и т.п.). Это позволило сохранять контроль государства над крупнейшими естественными монополиями и отдельными стратегическими отраслями, не допускать полного распада традиционных хозяйственных связей, предотвращать полную деградацию научных разработок, сохранять хозяйственную координацию в рамках изначально единых производственно-технологических комплексов.

Таким образом, российской практике начала 2000-х годов были присущи две следующие специфические особенности.

Во-первых, это постоянная реорганизация холдинговых структур с нарушениями прав собственности, борьбой за контроль, передачей пакетов акций и др. При этом соображения экономической эффективности и рационального управления отнюдь не всегда доминировали и в этих процессах. В то же время, формально следует различать мотивы реорганизации государственных холдингов (политика, лоббизм, уступка собственности разными способами, бюджет, вывод активов, коррупция) и частных бизнес-структур (оптимизация управления, поглощения, сброс убыточных компаний, избавление

от "чужих" акционеров, экспансия, уход от налогов, вывоз капитала), хотя нередко они пересекаются.

Во-вторых, это совместное использование холдинговых компаний для: государственных интересов и частных структур; вывода финансовых ресурсов (оффшорные холдинги, трансфертные цены, центры прибыли вне формальных государственных холдингов, нарушения прав акционеров холдинга и дочерних компаний и др.); внеэкономических целей (выборы, финансирование определенных политических элит) и авральные бюджетные решений. С позиции корпоративного управления важным во всех этих ситуациях является то, каким образом в органах управления холдингов были представлены интересы государства, насколько эффективно осуществлялись контрольные функции. Необходимо так же отметить, что формирование новых хозяйственных структур нового типа происходило в ущерб уже существующим корпорациям, их сложившимся отношениям собственности, правам акционеров.

Кроме того, следует отметить активизацию в 2002 г. дискуссии о целях и принципах потенциальной промышленной политики в России, которая в начале 2000-х годов сводилась к обсуждению двух принципиальных и взаимосвязанных аспектов: более общие альтернативы долгосрочного экономического развития России - отказ от сырьевой ориентации экономики страны, ужесточение налогообложения экспорта для выравнивания рентабельности в сырьевом и перерабатывающем секторах, а также абсолютная поддержка государством новых интегрированных бизнес-групп или ограничение отечественных финансово-промышленных групп.

В то же время в определенном смысле можно утверждать, что была поставлена точка также в вопросе об "ограничении всевластия отечественных финансово-промышленных групп" в международном сотрудничестве и на основе известных данных можно предположить, что к 2004 году произошло формирование некоего организационно-правового "ядра" государственной экономико-правовой экспансии.

Следует отметить, что в декабре 2003 г. ОАО "Газпром", "Роснефть" и "Сургутнефтегаз" подписали соглашение о создании консорциума для проведения согласованной политики, участия в аукционах и тендерах по лицензиям и освоению месторождений Восточной Сибири и Якутии. Это другое реальное направление государственной экспансии. Трудно предположить, что начавшийся в 2003 г. ведомственный и судебный пересмотр некоторых лицензий (изъятие у аффилированной с "ЮКОСом" компании "Саханефтегаз" и передача "Сургутнефтегазу" лицензии самого крупного в регионе Талаканского нефтегазового месторождения) был возможен только на уровне решения Минприроды РФ или регионального суда. Поэтому с учетом доли государства в двух из указанных компаний нетрудно предположить, что речь идет о значительном усилении государственного контроля в данной сфере. Очевидным сторонником такого альянса являлась и государственная компания "Транснефть".

Это обусловило большую поляризацию крупнейших российских корпоративных бизнес-групп, с одной стороны - это государственные ОАО "Газпром", "Роснефть" и "Транснефть", частные "Сургутнефтегаз" и "ЛУ-Койл", группа Межпромбанка, а с другой — группа "Альфа"/ "Ренова", "ЮКОС", "Сибнефть", группа О.Дерипаски, группа МДМ и т.п. В итоге, следует отметить, что рассмотренные процессы и решения 2000-2003 гг. и их мотивации, имели многоплановый хозяйственно-политический контекст, в котором противоборство корпоративных группировок лишь частично проясняет общую ситуацию. Это связано с тем, что интерпретация указанных тенденций в формате противоборства финансово-политических группировок исключает иные мотивы, кроме перераспределения собственности. Тем не менее, данный подход был явно недостаточен для объяснения более многоплановых (и имеющих не только материальную основу) тенденций усиления роли государства в начале 2000-х годов, особенно в аспекте самостоятельного оформления национальных корпоративных структур в виде мощных транснациональных корпораций.

Дальнейший период 2004-2008 гг. был достаточно неоднороден для развития деятельности российских международных компаний. С одной стороны, начиная с 2005 г. он характеризовался резкой экспансией российских ТНК на отдельных рынках мира, но с другой стороны эти годы отмечены определенной отраслевой и региональной нестабильностью этой деятельности. В целом, более половины зарубежных активов крупнейших по масштабам бизнеса за рубежом российских компаний уже были расположены в Европе, причем около 80% зарубежных активов приходится на три нефтегазовых концерна и девять горнодобывающих и металлургических компаний.

Европа стала основным направлением вложений для международного российского бизнеса. В одних только странах Евросоюза была сосредоточена половина зарубежных активов 25 компаний – лидеров по масштабу бизнеса за рубежом. Другие страны, такие как Беларусь, Турция, Украина и Казахстан, тоже стали играть заметную роль, но по официальным данным Росстата 84% всех прямых инвестиций из РФ пошли в западную и восточную Европу (лидеры Нидерланды и Беларусь).

В то же время, хотя Европа и оставалась приоритетным регионом для российских инвесторов, но роль более отдаленных частей света, в частности – Северной Америки, Африки и Австралии – так же определенно возросла (в целом на 20%). В то же время несмотря на то, что Юго-Восточная Азия и Латинская Америка (соответственно 9% и 1% совокупных зарубежных активов российских ТНК) не получили много миллиардных российских вложений, но целый ряд крупнейших российских ТНК уже активно работали с этими регионами и намерены были уже в ближайшие годы реально выйти на их рынки.

Российские транснациональные компании были сравнимы по зарубежным активам, темпам их роста, а также по количеству сотрудников за границей с конкурентами из других стран, однако они сильно отставали от круп-

нейших в мире ТНК из развитых стран. Темпы роста, характерные для зарубежных вложений российских компаний в 2004-2008 гг., превосходили показатели всех других стран – крупных экспортеров прямых инвестиций. Согласно данным ЮНКТАД, в этот период, накопленные прямые инвестиции из России выросли на 138%, со 107 млрд. долл. до 255 млрд. долл. США.

При этом, конкуренция за активы на внешних рынках постоянно усиливалась, особенно это было заметно со стороны партнеров по международной группе БРИК. Наиболее показательной оказалась борьба «Северстали» с индийской «Mittal Steel» за активы «Arcelor». В результате акционеры люксембургской компании предпочли «живые деньги» от индийцев, а не долю в «Северстали» от России. Масштабы экспансии из России были выше, чем из других стран группы БРИК. Так, например, только за 2007 год объем покупок российским бизнесом компаний за рубежом составил 24 млрд. долл., компаний из Индии 10,9 млрд. долл., из Китая 18,2 млрд. долл., из Бразилии 10,6 млрд. долл. Приоритетные интересы компаний из России были сосредоточены в сферах добычи, металлургии, электроэнергетики и промышленности. В частности, 53% зарубежных активов российской топ-25 приходилось на нефтегазовую отрасль, 25% на металлургию и горную добычу.

Особое место в экспансии занимал Союз Независимых Государств. Таким образом, интенсивное укрупнение бизнеса – главная тенденция последних десяти лет. Это было очень заметно по металлургии, где уже появились реальные активы России в других странах СНГ.

По данным экспертов «Сколково» зарубежные активы крупнейших в мире 20 ТНК выросли с 2004 к 2008 гг. всего на 12%, ведущих ТНК из развивающихся стран (не включая Россию) – на 50%, а совокупные зарубежные активы топ-20 российских ТНК увеличились уже на 150%. Следовательно, к началу 2008 года наступил период определенной стабильности развития для российских ТНК.

Их инвестиции за рубеж, (без учета органов денежно-кредитного регулирования и коммерческих банков, включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары США) только в первом полугодии 2008 г. выросли почти на 42,0% – до 52 млрд. 271 млн. долл. При этом портфельные инвестиции российских компаний за рубеж составили (11,1%), – 36 млн. долл. (0,1% от общей суммы российских инвестиций за рубеж). Но в абсолютном денежном выражении большая часть всех прямых инвестиций из России стала приходиться только на отдельные компании. Трех крупнейшим из них к 2008 г. принадлежало 57% суммарных зарубежных активов топ-25 ТНК, даже в группе 25-ти, куда входили только лидеры по масштабам российского бизнеса за рубежом, остальные семь компаний владели только десятой частью зарубежных активов одного Газпрома. В дальнейшем эта концентрация стала еще более очевидной, если учесть, что некоторые компании, например, такие как МТС и «Ситроникс» или ОК «Русал» и Группа «ГАЗ» – принадлежат одним и тем же контролирующим акционерам. Вдобавок сравнение суммарных показателей 25 ведущих ТНК с общенациональной статистикой лидеров по

казывает, что не вошедшие в список 25 компании практически часто вовсе не осуществляли инвестиций за рубежом.

Таким образом, до кризиса 2008 г., в которых была сосредоточена наибольшая часть зарубежных активов крупных российских компаний – это нефтегазовая, металлургия и добыча металлургического сырья. В них 44% совокупных зарубежных активов топ-25 принадлежат только трем нефтегазовым концернам, и еще 36% – девяти металлургическим и горнодобывающим компаниям. Главный фактор, способствующий лидирующей роли этих отраслей в международной экспансии, – временное использование ими природного конкурентного преимущества, в первую очередь запасов полезных ископаемых. Следует учитывать и тот факт, что это в высшей степени капиталоемкие отрасли. Они вертикально интегрируются, расширяя как сырьевую базу, так и сбытовые операции. При этом постепенно доминирование нефтегазовых компаний в процессе внешней экспансии снижается, если в 2004 г. им принадлежали 63% зарубежных активов российских топ-25 ТНК, то к 2008 году – лишь 44%.

В итоге, по состоянию на 2008 г., российские ТНК представляли в первую очередь добывающие отрасли - 80% зарубежных активов приходится лишь на три нефтегазовых концерна и девять горнодобывающих и металлургических компаний. Вместе с тем, указанные нефтегазовые концерны постепенно начали уступать лидерство в международной экспансии. Кроме того, новые ТНК появились и в таких отраслях, как агро промышленность, программное обеспечение, машиностроение, и ряд других. По мере того как развивалась общая внешняя экспансия российских компаний, в нее оказывались вовлечены все новые отрасли, в которые вошли поставщик микроэлектроники («Ситроникс»), девелоперская компания («Mirax Group»), автопроизводитель («ГАЗ») и игорная группа («Ritzio Entertainment»). В то же время множество других отраслей или отраслевых ниш пока были либо недостаточно велики, либо были недостаточно капиталоемки.

В рассматриваемый период российский бизнес вышел на внешний рынок позже остальных, большинство международных компаний начали экспансию только после 2000 года. Этим можно объяснить и опережающие темпы такой экспансии. Так, по оценкам UNCTAD, начиная с 2005 г. суммарные зарубежные активы крупнейших компаний из России выросли за год на 64%, при том, что из быстро развивающихся стран только на 20%, а из мирового хозяйства топ-25 стагнировали минус 0,5%. Это был первый активный рост присутствия российских ТНК в мировой хозяйстве при том, что в топ-25 компаний из развивающихся стран продолжали входить всего две компании из России ("ЛУКОЙЛ" и "Газпром"). Таким образом, в основном период 2004-2005 гг. не был все же недостаточно активным для деятельности ведущих российских ТНК. Основной рост был отмечен лишь начиная с конца 2005 года.

В дальнейшем, по сравнению с 2006 г., совокупные зарубежные активы топ-25 компаний за 2007 год выросли более чем в полтора раза, а минималь-

ный порог попадания их в список ведущих ТНК возрос до 200 млн. долл. США. Что касается совокупных продаж и суммарного количества сотрудников за рубежом, эти показатели росли более скромными темпами – 10% и 7% соответственно. Относительно медленный рост зарубежных продаж отчасти был обусловлен тем, что экономический рост в самой России в течение 2004-2008 гг. был выше, чем на тех рынках, куда шла большая часть российских прямых инвестиций и экспорта. В этот период произошли определенные изменения в составе компаний лидеров. Помимо «ИнтерРАО», «МТС» и «Ситроникс», сменивших в рейтинге реструктурированные РАО «ЕЭС» и АФК «Система», три компании впервые вошли в топ-25. Это Промышленно-металлургический холдинг (ОАО «Кокс»), девелопер «Mirax Group» и компания «Ritzio Entertainment».

По данным на начало 2008 г. зарубежные активы 25 крупнейших по масштабу бизнеса за пределами РФ российских компаний достигли 90 млрд. долл. США, её оборот за границей – 220 млрд. долл. США в год, притом, что общий штат сотрудников за рубежом составил 140 тыс. человек. Таким образом, эти показатели с 2004 по 2006 гг. удвоились. В целом совокупные зарубежные российские активы компаний за три года выросли в четыре раза, оборот увеличился в два с половиной раза, количество сотрудников за границей утроилось. Список по прежнему возглавили энергетические гиганты «Лукойл» и «Газпром». Замкнул тройку лидеров «Норильский никель», продемонстрировав за год самые впечатляющие темпы роста зарубежных активов. Как и в предыдущем году, список возглавляли "ЛУКОЙЛ" и "Газпром", чьи инвестиции за рубеж превысили 10 млрд. долл. Наиболее активна экспансия была в Западную Европу (52% активов) и СНГ (22%). География интереса российских предпринимателей постепенно расширилась, к концу года на США приходилось уже более 6% российских активов, на Азию 3%, на Африку 4%, а еще несколько лет назад, (т.е. в 2004 г.) эти объемы были минимальны.

В результате состав ведущих международных российских компаний по размеру зарубежных активов, к началу 2008 года имел следующий состав (в млн. долл. США): Лукойл (нефть/газ)-20 805; Газпром (нефть/газ)-17 236; Норильский никель (металлургия/горнодобыча) -12 843; Евраз (металлургия/горнодобыча)-6 221; Северсталь (металлургия/горнодобыча)-5 130; Совкомфлот (транспорт) - 4 874; Русал (металлургия/горнодобыча)-4 533; МТС (телекоммуникации)-3 812; ВымпелКом (телекоммуникации)-3 572; Новолипецкий металлургический комбинат (металлургия/горнодобыча) -1 594; Приморское морское пароходство (транспорт) -1 208; ТНК-ВР (нефть/газ) -1 150; FESCO (транспорт) - 1 055; ПМХ/КОКС (металлургия/горнодобыча) -978; ЕвроХим (агрохимия) - 901; ИНТЕР РАО ЕЭС (электроэнергетика) - 799; Трубная металлургическая компания (металлургия/горнодобыча) - 606; Mirax Group (девелопмент)-470; Группа ГАЗ (машиностроение) - 384; Группа ЧТПЗ (металлургия/горнодобыча)- 262; Акрон (агрохимия) - 261; Алроса (металлургия/горнодобыча)-231; Ситроникс (технологии) – 226; ОМЗ (маши-

ностроение)–207; Ritzio Entertainment (развлечения) – 200 млн.долларов.

В результате необходимо констатировать, что в основном интерес к международной экспансии выражали компании стоимостью менее 500 млн.долл. Так, в частности, в 2007 г. В компанию Deloitte обратились сразу несколько таких российских компаний, а в предыдущем году не было ни одной. Следует при этом отметить, что до 2007 г. объем покупок зарубежными структурами отечественных превышал объем приобретений зарубежных бизнесов российскими компаниями. В 2007 году тенденция резко изменилась. Только за девять месяцев года иностранцы приобрели активов на 9,3 млрд. долл., а российские компании за рубежом на уже 19,7 млрд. долл. Половину этого объема обеспечили две сделки, а именно покупка "Норникелем" около 90% акций LionOre за 6,5 млрд. долл. и приобретение "Русалом" иностранных активов на 4,2 млрд. долл. в рамках слияния «Суала» и «Glencore». В частности, «PricewaterhouseCoopers» определила в 2007 г. 103 существенных трансграничных слияний и поглощений, в которых российские компании выступили покупателями. Таким образом, данные независимых источников указывают на преобладание слияний и поглощений в российских инвестициях за рубежом к 2008 году.

Несмотря на то, что объединения компаний остаются одной из ведущих форм представляется затруднительным точно оценить, какую долю общих сумм составляют слияния и поглощения. По данным «Di Markets», суммарные капиталовложения в 135 зарубежных инвестиционных проектов российских компаний, не связанных со слияниями и поглощениями, за 2007 год составили 11,0 млрд. долл., что является очень скромным ростом по сравнению с 10,6 млрд. долл. в 2006 году. Согласно подсчетам независимой аналитической группы «ReDeal», общая сумма приобретений, совершенных российскими компаниями в 2007 г. за рубежом, составила 23,3 млрд. долл. США – это был огромный скачок по сравнению с 2006 годом, когда она составляла всего 6,8 млрд. долл. США.

В течение целого ряда лет лидирующим компаниям удавалось увеличивать совокупные зарубежные активы на 50% и более в год, что отражает очень внушительные темпы роста. Такое же развитие ожидалось и в 2008 году, однако когда и в мире, и внутри страны экономические условия резко изменились, российские компании столкнулись в конце 2008 г. с новыми задачами деятельности в условиях кризиса. Так, в частности, «Лукойл» выразил намерение закрыть сделки по приобретению нефтеперерабатывающих мощностей на Сицилии (Италия) и заправочных станций в Турции на общую сумму около 2 млрд. долл., с другой стороны, «Газпром» подписал меморандумы о выходе на новые рынки в Африке и Латинской Америке, «Полус Золото» (горнорудная компания, ранее выделенная из ГКМ Норильский никель) приобретает «KazakhGold» за 373 млн. долл. США, Объединенная компания «Русал» подписала соглашения о строительстве крупных производств во Вьетнаме и в Ливии, а также заявила о расширении заводов в Нигерии и в Армении, «Altimo», крупнейший акционер «ВымпелКома», рас-

смаатривает возможность участия в приватизации «Nigerian Telecommunications», Новый совет директоров «ИнтерРАО» объявил экспансию в Латинскую Америку и Юго-Восточную Азию одним из стратегических приоритетов.

Однако, разразившийся в августе 2008 г. мировой финансовый кризис, в определенной мере приостановил дальнейшее активное расширение российского бизнеса за границей. Вместе с тем, большинство крупнейших компаний по масштабу бизнеса за рубежом (независимо от кризиса на фондовых и долговых рынках), были намерены продолжать экспансию. Реализация этих планов могла зависеть в первую очередь от макроэкономических факторов, но также и от того, как российские международные компании будут к ним адаптироваться, хотя в предыдущие годы эти компании доказали, что им уже по плечу агрессивный глобальный рост. Они должны будут рефинансировать накопленный в ходе этого роста долг, и проявить способность к эффективно-му международному управлению, то есть компании, которые успешно преодолеют период кризисных трудностей в 2009-2011 годах.

Список литературы.

1. Агеев.А. И. «Россия в пространстве и времени: стратегия и циклы.» СПб.,: СПбГУП, 2005.-32с. (Избранные лекции Унивебрситета; Вып. 29).
2. Шмелев, В. Мировая экономика в эпоху кризиса // Современная Европа 2009. – N 3. – С. 10-31.
3. Шмелев, Н. Россия и мировой кризис: назревшие перемены // Современная Европа. 2009. – N 3. – С. 5-15.
4. Новичков, Н. Мировой финансовый кризис: между прошлым и будущим // Европа 2009. – N 3. – С. 32-41.
5. Российский статистический ежегодник. – М.: Госкомстат России, 2010.
6. Черников Г., Черников Д. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. – М.: Экономика, 2008, 400с.
7. Филиппов В.А., Богатырева Л.В. Аналитические центры и транснациональные компании. М.: Ленанд, 2008.-152 с.

