

Е.Е. ХОРОШИЛОВ*

РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ В КАНАДЕ

В последние два десятилетия российско-канадские отношения развивались в условиях, когда интенсивность двустороннего экономического сотрудничества не в полной мере соответствовала достаточно высокому уровню политических контактов между двумя странами. С одной стороны, в этот период Россия и Канада активно и в целом успешно взаимодействовали по широкому кругу актуальных международных проблем, регулярно вели политический диалог на высшем уровне как в двустороннем, так и многостороннем формате, серьёзно продвинулись в создании солидной двусторонней договорной базы. В экономической сфере были, в частности, заключены соглашения «О поощрении и взаимной защите инвестиций» (вступило в силу в 1991 г.), «О торговых и экономических отношениях» (подписано в 1992 г.), «Об экономическом сотрудничестве» (1993 г.), «Об избежании двойного налогообложения» (1995 г.), а в 2002 г., в ходе визита в Россию «Сборной Канады» во главе с премьер-министром, был принят «Российско-канадский план совместных действий»¹. С другой стороны, само экономическое сотрудничество между двумя странами в этот период вряд ли можно охарактеризовать как развивающееся динамично. Созданные же механизмы его стимулирования, такие как Межправительственная экономическая комиссия, если и не работали вхолостую, то и не приносили ощутимого эффекта.

Что касается двусторонней торговли, то к 2002 г. товарооборот между Россией и Канадой достиг своего минимума, сократившись до 395 млн. долл. США (см. табл. 1). Трудно сказать, в какой степени на тенденции в этой сфере повлиял вышеупомянутый визит в Россию «Сборной Канады», но в 2003 г. товарооборот между двумя странами более чем удвоился и в последующие годы стабильно рос, увеличившись к 2007 г. до 2,4 млрд. долл. США. Правда, принимая во внимание размеры экономик и объёмы внешней торговли двух стран, эту цифру вряд ли можно назвать серьёзным достижением. По нашим расчётам, в 2007 г. доля России во внешнеторговом обороте Канады составляла лишь 0,30%, а Канады во внешнеторговом обороте России – 0,44%.

Конечно, такое положение дел имеет объективные предпосылки. По данным за 2006 г., на сырьевые ресурсы, продукты их первичной переработки и сельскохозяйственную продукцию приходилось 54,1% канадского и 92,8% рос-

* **ХОРОШИЛОВ Евгений Евгеньевич** – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ИСКРАН. Copyright © 2009.

¹ http://www.rusembcanada.mid.ru/business_ru_01.html

Таблица 1

Российско-канадская торговля в 1998–2007 гг.

Год	Товарооборот (млрд. долл. США)	Доля России во внеш- неторговом обороте Канады (%)	Доля Канады во внешнеторговом обороте России (%)
1998	687	0,17	0,60
1999	530	0,12	0,51
2000	584	0,11	0,43
2001	420	0,09	0,30
2002	395	0,08	0,26
2003	815	0,16	0,43
2004	1 383	0,23	0,54
2005	1 893	0,28	0,56
2006	1 990	0,27	0,45
2007	2 404	0,30	0,44

Рассчитано по: *Statistics Canada*
http://www.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/tdo/tdo.php?lang=30&productType=NAICS
и данным Федеральной таможенной службы РФ
http://www.gks.ru/scripts/db_inet/dbinet.cgi?pl=2123002.

сийского экспорта². Иначе говоря, две страны поставляют на мировой рынок в значительной мере одни и те же товары. Такая ситуация, во-первых, не способствует активному развитию двусторонней торговли. Во-вторых, она вряд ли кардинально изменится в кратко- и среднесрочной перспективе. И, наконец, в-третьих, в долгосрочной перспективе она может привести к жёсткой конкуренции между Россией и Канадой за рынки сбыта. Впрочем, сегодня о таком российско-канадском соперничестве говорить не приходится благодаря, с одной стороны, высокому мировому спросу на углеводородное сырьё, металлы и сельскохозяйственную продукцию, с другой – традиционной ориентированности экспортных потоков из России и Канады на разные рынки.

В сфере инвестиций масштабы российско-канадского сотрудничества долгое время также оставались достаточно скромными. Согласно официальным данным Статистического управления Канады, накопленные прямые инвестиции Канады в Россию в 1997–2004 гг. сократились в 3,1 раза – с 548 млн. долл. до 178 млн. долл.³, что составляло соответственно мизерные 0,25% и 0,04% совокупных накопленных прямых канадских инвестиций за рубежом⁴. Более поздних данных канадская сторона вообще не приводит. Согласно же данным Федеральной службы государственной статистики РФ, на 1 июля 2007 г. нако-

² Рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики РФ (http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_13/IssWWW.exe/Stg/d06/25-09.htm) и Statistics Canada (<http://www40.statcan.ca/101/cst01/gblec04.htm>).

³ Здесь и далее – канадские доллары, если не указано иное – *Ред.*

⁴ Рассчитано по: Statistics Canada, System of National Economic Accounts (<http://www.statcan.ca/english/nea-cen/index.htm>).

пленные прямые канадские инвестиции в Россию составляли 187 млн. долл. США, т.е. возросли за период с 2004 г. незначительно⁵.

Правда, следует отметить, что официальная статистика не всегда в полной мере отражает действительное положение дел в сфере прямых инвестиций. Так, согласно оценке экспертов Министерства иностранных дел и международной торговли Канады, которую приводит российское Министерство экономического развития и торговли, накопленные прямые инвестиции Канады в Россию с учётом направленных через транзитные страны и территории составляют 1,5 млрд. долл. США⁶. По нашему мнению, последняя цифра более точна, чем данные официальной статистики, что, впрочем, не делает Канаду сколько-нибудь заметным инвестором в российскую экономику. По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, на конец 2007 г. совокупные накопленные прямые иностранные инвестиции в Россию достигли 120,9 млрд. долл. США, увеличившись за год в 2,2 раза⁷. Даже с учётом того факта, что значительная часть этой суммы, вероятно, связана с реэкспортом российского же капитала, доля Канады в накопленных прямых инвестициях в Российскую Федерацию вряд ли превышает 1,5–2%. Иначе говоря, до самого недавнего времени канадский капитал весьма осторожно относился к инвестициям в российскую экономику, опасаясь сопутствующих рисков и в ряде случаев имея весьма негативный опыт реализации проектов на территории Российской Федерации.

При этом говорить о существенных инвестициях российского капитала в канадскую экономику в 1990-х – начале 2000-х годов вообще не приходилось. По данным канадской стороны, накопленные прямые инвестиции России в Канаду в 2000 г. составляли 9 млн. долл.; в 2001 г. выросли до 54 млн. долл.⁸ Более поздних данных канадское статическое ведомство не приводит.

Новая роль России в глобальном инвестиционном процессе

Следует отметить, что экспансия российского капитала за рубеж – совершенно новая тенденция в развитии отечественной экономики и её взаимодействия с окружающим миром. До середины первого десятилетия XXI века ни масштабы, ни влияние на мировую экономику инвестиций из СССР, а потом и Российской Федерации не были существенны, хотя можно говорить о присутствии ещё «советского» капитала в ряде социалистических и капиталистических стран. Не особенно заметно было их присутствие и для стран-реципиентов, пожалуй, за исключением нескольких стран социалистического лагеря, например, Монголии и Вьетнама, где участие Советского Союза, а затем и России соответственно в горнодобывающей и нефтегазовой промышленности было и остаётся заметным.

⁵ www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib/mert/resources/af99d40048bde14f848b8c087d86a7d9/Canada.doc

⁶ Ibidem.

⁷ http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Isswww.exe/Stg/d040/26inv21.htm

⁸ Statistics Canada, System of National Economic Accounts (<http://www.statcan.ca/english/nea-cen/index.htm>).

В целом же, лишь в последние несколько лет активность отечественного капитала за рубежом приобрела значительные масштабы. «Газпром» и крупные российские частные и государственные нефтегазовые компании наращивают инвестиции как в разработку месторождений, так и в транспортировку, переработку и реализацию углеводородного сырья и нефтепродуктов за пределами страны. Отечественные металлургические и горнодобывающие компании на сегодняшний день вышли в разряд основных игроков на мировом рынке слияний и поглощений в соответствующей сфере. Активно развивают иностранный бизнес российские компании сотовой связи. Всё больший интерес к выходу на зарубежные рынки проявляют российские банки. Лишь в последние несколько месяцев зарубежная экспансия российского бизнеса пошла на спад вследствие непростой ситуации на мировых финансовых рынках и изменившейся конъюнктуры в ряде отраслей.

Учитывая склонность крупного российского капитала к использованию сложных и непрозрачных схем владения бизнесом, в частности оффшорных компаний, оценить масштабы накопленных прямых российских инвестиций за рубежом представляется весьма трудной задачей. Согласно исследованию, проведённому Московской школой управления «Сколково», на конец 2007 г. «зарубежные активы 25 крупнейших по масштабу бизнеса за пределами РФ российских компаний достигают порядка 90 млрд. долл. США, оборот – 220 млрд. долл. США, общий штат сотрудников за рубежом составляет 130 тыс. человек»⁹ (на конец 2006 г. соответственно 60 млрд., 200 млрд. и 140 тыс.¹⁰). При этом, по данным официальной российской статистики, накопленные прямые инвестиции России за рубежом на конец 2007 г. составляли всего 13,9 млрд. долл. США¹¹. В свою очередь ЮНКТАД на конец 2006 г. оценивает этот показатель в 156,8 млрд. долл. США, что, на наш взгляд, точнее всего отражает действительность¹².

Отметим также, что в 2007 г. стоимость поглощений, осуществлённых российскими компаниями за рубежом, выросла в 4 раза, достигнув 23,3 млрд. долл. США. Интересно, кстати, что она практически сравнялась со стоимостью поглощений, осуществлённых зарубежными компаниями в России, которая составила за указанный период 23,6 млрд. долл. США. Характерно, что годом ранее эти показатели были 6,8 против 9,1 млрд. долл. США соответственно¹³.

Возрастающая активность российского капитала за рубежом вызывает подчас достаточно нервную реакцию наших зарубежных партнёров, основанную, с одной стороны, на стереотипах «холодной войны», а с другой – на опасениях, связанных с кардинальными изменениями в направлениях потоков капиталовложений в мировой экономике в целом. Пока глобализация в сфере инвестиций выражалась в основном в экспансии корпораций развитых стран на развивающиеся рынки, открытость экономики считалась базовой ценно-

⁹ Аналитика Сколково. Российский бизнес за рубежом: динамика развития, с. 2 (http://www.skolkovo.ru/images/stories/book/SKOLKOVO_Research_Emerging-Russian_Multinationals_Rus.pdf).

¹⁰ <http://www.skolkovo.ru/content/view/174/41/lang.ru/#link1>

¹¹ http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d040/26inv21.htm

¹² http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir07_fs_ru_en.pdf

¹³ «Ведомости», 13.03.2008.

стью. По мере же того, как компании и суверенные фонды¹⁴ развивающихся стран и России стали наращивать свою инвестиционную активность в развитых странах, ценности глобализации для широких деловых и политических кругов Запада несколько утратили свою привлекательность, а в ряде случаев уступили место откровенному протекционизму.

Канада и иностранные инвестиции

В отличие от ряда других стран, Канада сегодня демонстрирует достаточно сбалансированный подход к иностранным инвестициям. С одной стороны, правящие круги и общественность страны традиционно весьма чувствительно относились к экспансии иностранного капитала, что не удивительно, учитывая высокую степень проникновения американского капитала в канадскую экономику. В этом контексте можно вспомнить и активное обсуждение перспектив экономики дочерних предприятий, и Национальную энергетическую программу, ограничившую присутствие зарубежных корпораций в сфере энергетики, и защиту национального рынка телекоммуникаций и сектора средств массовой информации от вторжения иностранного капитала.

С другой стороны, именно в последние годы Канада демонстрирует на удивление либеральный на общем фоне подход к иностранному капиталу, несмотря на явную активизацию его деятельности, в том числе и в особенности – в критически важной для позиций национального капитала добывающей сфере. Так, согласно недавно проведённому фирмой «Секор консалтинг» (*Secor Consulting*) по заказу федеральной Комиссии по пересмотру политики в сфере конкуренции (*Competition Policy Review Panel*) исследованию, с 2000 г. три страны были крупнейшими мировыми нетто-продавцами компаний: Канада, США и Великобритания. При этом с учётом размеров национальных фондовых рынков, Канада была ведущим нетто-продавцом – с 2000 г. суммарная стоимость поглощений её компаний была эквивалентна 12% совокупной капитализации национального фондового рынка. Для Великобритании этот показатель составил 10,7%, а для США – 2,1%¹⁵.

Хотя экспансия американского, китайского, арабского, российского и бразильского капитала и сегодня вызывает определённую озабоченность и подчас острую общественную дискуссию, правительство Канады пока ясно сигнализирует о своём позитивном настрое по отношению к иностранным инвестициям, в том числе и со стороны суверенных фондов. В целом оно не считает их угрозой национальной безопасности, хотя и предполагает в ближайшее время разработать механизм соответствующей оценки поглощений канадских фирм иностранными компаниями. «Нет сомнений, что суверенные фонды дают многочисленные экономические выгоды не только странам своего происхождения, но и странам, в которые они инвестируют», – такое весьма характерное заяв-

¹⁴ Суверенные фонды – государственные инвестиционные фонды. Чаще всего создаются в государствах, экономика которых сильно зависит от разработки природных ископаемых и их экспорта. Как правило, инвестируют в зарубежные активы и призваны стабилизировать государственный бюджет в случае негативного изменения конъюнктуры на мировых рынках или исчерпания природных ресурсов.

¹⁵ «The Globe and Mail», 27.02.2008.

ление сделал в начале 2008 г. министр финансов Канады Дж. Флаерти на конференции в Торонто, посвящённой обсуждению роли иностранного капитала в экономике страны¹⁶.

Такой рациональный подход канадского правительства к этой весьма сложной проблеме, вполне вероятно, будет способствовать дальнейшему привлечению крупных зарубежных инвестиций в экономику страны и успешному развитию последней в долгосрочной перспективе. Принимая же во внимание меняющуюся повестку дня американо-канадских отношений, включая туманные перспективы НАФТА и потенциальное столкновение интересов в Арктике, немаловажным для Оттавы может в конечном счёте стать и диверсификация источников иностранного капитала, поступающего в страну.

Российский бизнес в Канаде

Характерно, что первые инвестиционные сделки российских компаний в Канаде не были связаны с инвестициями собственно в экономику этой страны. Так, в 2001 г. «Лукойл» согласился заплатить 123 млн. долл. за канадскую нефтедобывающую компанию «Байтек петролеум» (*Bitech Petroleum*)¹⁷. Добыча компании, которая на момент сделки составляла 395 тыс. т в год, концентрировалась в Республике Коми¹⁸.

Четырьмя годами позже всё тот же «Лукойл» заплатил уже 2 млрд. долл. США за «Нельсон рिसорсис» (*Nelson Resources*)¹⁹. В 2004 г. эта компания добыла 1,84 млн. т сырья в нефтяном эквиваленте, а принадлежащие ей запасы оценивались в 58,4 млн. т²⁰. Правда, следует отметить, что с Канадой эту компанию связывало лишь то, что её акции котируются на Торонтской фондовой бирже. Зарегистрирована «Нельсон рисорсис» была на Бермудах, штаб-квартира находилась в Лондоне, среди членов совета директоров не было ни одного резидента Канады, а контрольный пакет акций принадлежал трём гражданам Казахстана²¹. Впрочем, и канадская пресса, и ЮНКТАД тем не менее классифицировали «Нельсон рисорсис» как компанию канадскую²².

В середине 2006 г. зарегистрированная на Британских Виргинских островах «Энсли файнэншл хоулдингс» (*Ansley Financial Holdings*), подконтрольная В. Вексельбергу, стала владельцем 24,9% акций базировавшейся в Торонто золотопромышленной компании «Юрэйша голд» (*Eurasia Gold*)²³. Контрольный пакет акций последней принадлежал казахстанским акционерам²⁴. Компания

¹⁶ «The Globe and Mail», 29.01.2008.

¹⁷ http://www.lukoil.com/press.asp?div_id=1&id=483&PageNo=2

¹⁸ <http://www.gzt.ru/culture/2001/09/27/110545.html>

¹⁹ http://www.lukoil.com/press.asp?div_id=5&id=2410

²⁰ Nelson Resources Ltd., 2004 Annual Information Form, p. 11 (здесь и далее: официальная отчётность канадских компаний доступна на сайте SEDAR – the System for Electronic Document Analysis and Retrieval, <http://www.sedar.com>).

²¹ Nelson Resources Ltd., 2004 Annual Information Form, pp. 11, 64–66.

²² World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – New York and Geneva: UNCTAD, 2007, pp. 241, 14.

²³ «Коммерсантъ», 31.05.2006.

²⁴ Eurasia Gold Corp., Notice of Annual and Special Meeting of Shareholders and Management Information Circular, 22.10.2005, p. 30.

вела добычу на двух месторождениях в Казахстане и в 2005 г. произвела 0,85 т золота, достигнув оборота в 12,2 млн. долл. США²⁵. Исходя из рыночной капитализации «Юрэйша голд» на момент сделки, сумма последней оценивалась в 24 млн. долл. США, хотя, по мнению ряда экспертов, могла достигнуть и 50–75 млн. долл. США²⁶. Впрочем, в мае 2007 г. о планах купить «Юрэйша голд» за 365 млн. долл. заявила казахстанская горнодобывающая корпорация «Казахмыс» (*Kazakhmys*), причём на тот момент доля подконтрольных В. Вексельбергу компаний в капитале «Юрэйша голд» составляла лишь 10–11%²⁷. К июлю 2007 г. «Казахмыс» получил согласие владельцев более 96% акций канадской фирмы, что позволяет предположить выход российских акционеров из числа совладельцев «Юрэйша голд»²⁸.

Во всех вышеперечисленных случаях речь шла об использовании российским капиталом Канады как транзитной страны для инвестиций в казахстанские и российские активы. В марте же 2007 г. американская фирма «Плаг пауэр» (*Plug Power*), где 35% акций принадлежит «Смарт хайдроджен» (*Smart Hydrogen*), совместному предприятию на паритетных началах группы «Интеррос» и компании «Норильский никель», объявила о покупке за 45 млн. долл. США канадской «Сэллекс пауэр продактс» (*Cellex Power Products*). «Плаг пауэр» является одним из мировых лидеров в сфере топливных элементов, работающих на природном газе, в то время как канадская фирма разрабатывает водородные элементы питания для подъёмников и других транспортных средств, используемых в крупных торговых центрах, аэропортах и т.п. Следует отметить, что связи «Плаг пауэр» с Россией не исчерпываются наличием крупного российского акционера. В 2006 г. эта компания подписала соглашение о стратегическом партнёрстве с российской национальной инновационной компанией «Новые энергетические проекты», где 74% акций принадлежит всё тому же «Норильскому никелю»²⁹.

Месяцем позже этой сделки в российской и канадской прессе появились сообщения об интересе российской сталелитейной компании «Евраз групп» к канадо-американской корпорации «Ипско» (*Ipsco*), производящей сталь, а также трубы для нефте- и газопроводов и машиностроения. На тот момент «Ипско» располагала 21 заводом в Канаде и США, её годовой оборот составлял 3,78 млрд. долл. США, а чистая прибыль – 643 млн. долл. США. Причём эта компания являлась одним из главных конкурентов американской сталелитейной компании «Орегон стил» (*Oregon Steel*), купленной «Евраз групп» в начале 2007 г. за 2,3 млрд. долл. США. Интересно, что согласно некоторым источникам российская компания присматривалась к «Ипско» ещё до покупки «Орегон стил», однако её смутила дороговизна сделки³⁰. Действительно, в 2005–2007 гг. капитализация «Ипско» увеличилась в 3 раза, достигнув более 6 млрд. долл. США³¹. Впрочем, в 2007 г. сделка по покупке «Ипско» у «Евраз

²⁵ Eurasia Gold Corp., 2005 Management's Discussion and Analysis, pp. 2–3.

²⁶ <http://saint-petersburg.ru/m/151710>

²⁷ «РБК daily», 15.05.2007.

²⁸ http://metaltorg.ru/news/market_show.php?id=10022719

²⁹ «РБК daily», 19.03.2007.

³⁰ «Ведомости», 12.04.2007.

³¹ «The Globe and Mail», 13.04.07.

групп» сорвалась, так как в мае канадо-американская компания была поглощена шведской сталелитейной корпорацией «Свенскт стааль» (*Svenskt Staal*), согласившейся заплатить за неё 7,7 млрд. долл. США³².

Однако не прошло и года, как российская компания получила искомые канадские активы «Ипско». В марте 2008 г. было объявлено, что «Евраз групп» покупает у вышеупомянутой шведской корпорации трубный дивизион «Ипско» за 4,03 млрд. долл. США, а затем продаёт в несколько этапов входящие в дивизион американские заводы российской же «Трубной металлургической компании» за 1,7 млрд. долл. США. В итоге «Евраз групп» становится вторым по величине производителем труб в Северной Америке, получив за 2,33 млрд. долл. США канадские заводы «Ипско», включая крупнейшее в Западной Канаде сталелитейное производство и крупный завод по производству стального листа и толстой листовой стали – оба в Реджайне, а также три завода по производству труб – в Калгари, Реджайне и Ред-Дире³³.

Следует отметить, что вновь приобретённые канадские заводы прекрасно сочетаются с американскими предприятиями «Евраз групп» и могут работать с ними в едином комплексе. В целом же, по мнению председателя совета директоров российской компании А. Фролова, сделка «расширит присутствие «Евраз групп» в Северной Америке в сегменте продукции с высокой добавленной стоимостью и позволит пользоваться энергетическими и инфраструктурными преимуществами региона»³⁴. Добавим также, что если говорить о прямых инвестициях России в канадскую экономику, то «Ипско» на сегодняшний день является крупнейшим российским активом в этой стране.

В 2007 г. произошли ещё две сделки, которые можно отнести к прямым российским инвестициям в Канаду. В августе стало известно, что крупный российский производитель комбайнов «Ростсельмаш», входящий в группу «Новое содружество», приобретает свой первый актив за рубежом – контрольный пакет акций базирующейся в Виннипеге фирмы «Бюлер индастрис» (*Buhler Industries*). Эта компания специализируется на выпуске сельскохозяйственных тракторов мощностью 290–535 л.с. Характерно, что она уже была неплохо представлена на российском рынке, где в 2006 г. реализовала 193 машины. «Бюлер индастрис» располагает 10 промышленными площадками и разветвлённой сетью дистрибьютеров в США и Канаде³⁵. В 2007 фин. г. её оборот составил 166 млн. долл., а чистая прибыль – 8 млн. долларов³⁶.

Первоначально предполагалось, что «Ростсельмаш» сначала приобретёт 51% акций «Бюлер индастрис», а ещё 29% выкупит до конца 2012 г., причём общая сумма сделки составит 143 млн. долл. США³⁷. Однако позднее схема сделки была изменена, и российская компания согласилась выкупить сразу все 80% акций канадской фирмы за 145 млн. долл. США³⁸.

³² «Ведомости», 17.03.2008.

³³ «Коммерсантъ», 15.03.2008; <http://www.ipasco.com/Facilities/Facilities.asp>;
<http://www.ipasco.com/News/News080314SSAB.asp>

³⁴ «РБК daily», 17.03.2008.

³⁵ «Коммерсантъ», 27.07.2008; «РБК daily», 17.09.2007.

³⁶ Buhler Industries Inc., 2007 Annual Report, p. 4.

³⁷ «Коммерсантъ», 27.07.2008.

³⁸ «РБК daily», 17.09.2007.

По словам генерального директора «Ростсельмаша» В. Мальцева, благодаря сделке «Ростсельмаш» «целиком закрывает весь спектр почвообрабатывающих и зерноуборочных машин», и его «трактора и комбайны будут друг друга дополнять». Кроме того, российская компания планирует вывести технику «Бюлер» на рынки Украины и Казахстана, где она располагает обширной дилерской сетью³⁹.

«Ростсельмаш» также сразу же заявил, что в перспективе намерен организовать сборку тракторов «Бюлер» в России, тем более что сама канадская фирма за несколько месяцев до сделки разработала проект строительства тракторного завода в Краснодарском крае. Предполагалось, что инвестиции в это предприятие составят 6 млн. евро, а производство – не менее 480 тракторов в год⁴⁰. В декабре 2007 г. «Ростсельмаш» объявил о планах увеличить выпуск в 2008 г. тракторов на 20%, в том числе за счёт налаживания сборки в Ростове-на-Дону тяжёлых тракторов на базе моделей «Бюлер», которые, по мнению экспертов, будут пользоваться стабильным спросом у платёжеспособных российских сельскохозяйственных производителей, нацеленных на покупку качественной импортной техники⁴¹.

Интересно также то, что «Ростсельмаш» давно планировал купить производителя тракторов и присматривался к Харьковскому тракторному заводу, однако отказался от этой сделки из-за «непрозрачной структуры собственности и сложностей с украинским законодательством»⁴². Иначе говоря, поглощение канадской фирмы оказалось для российской компании более простой сделкой, чем покупка украинского завода.

Ещё одной сделкой, которую можно отнести к прямым инвестициям, стала покупка за 33,7 млн. долл. российским фондом «Открытые инвестиции» 61% капитала (100% голосующих акций) канадской фирмы «Вайсрой хоумс» (*Viceroy Homes*), специализирующейся на производстве каркасно-панельных домов и базирующейся в провинции Онтарио⁴³. О сделке было объявлено в августе 2007 г.⁴⁴ Оборот канадской фирмы в 2007 фин. г. составил 82,5 млн. долл., чистый убыток – 1,3 млн. долл., активы – 54,2 млн. долл., собственный капитал – 38,9 млн. долл.⁴⁵ Интересно, что 49% продаж компании приходится на Японию, в то время как на Канаду – лишь 33%⁴⁶. Появился у компании и первый проект в России, для которого она поставила 18 домов⁴⁷.

«Вайсрой хоумс» располагает тремя производственными площадками, две из которых находятся в провинции Британская Колумбия, одна – в провинции Онтарио⁴⁸. Продажи осуществляются через восемь собственных экспозиционных центров и офисов продаж, расположенных в Онтарио, Квебеке, Британ-

³⁹ «Крестьянские ведомости», 16.10.2007.

⁴⁰ «Интерфакс-Юг», 29.06.2007.

⁴¹ «Коммерсантъ», 06.12.2007.

⁴² «Коммерсантъ», 27.07.2008.

⁴³ «Интерфакс», 29.02.2008.

⁴⁴ http://www.opin.ru/news_84.html

⁴⁵ Viceroy Homes Ltd., 2007 Annual Report, pp. 17–18.

⁴⁶ Ibid., pp. 6–7.

⁴⁷ Ibid., p. 4.

⁴⁸ Viceroy Homes Ltd., 2007 Annual Information Form, pp. 11–12.

ской Колумбии, Мичигане, Массачусетсе и штате Вашингтон, а также 46 независимыми дистрибьютерами в Канаде, 12 – в США, двумя – во Франции и по одному – в Новой Зеландии, Шотландии и на Кипре⁴⁹. Фонд «Открытые инвестиции», где 58% капитала принадлежит группе «Интеррос», специализируется на инвестициях в недвижимость, в том числе в строительство малоэтажного жилья, а основной целью сделки было получение доступа к соответствующим технологиям производства.

Таким образом, на сегодняшний день собственным бизнесом в Канаде (без учёта портфельных инвестиций и поглощений канадских компаний, не владеющих производственными активами в самой Канаде) располагают три российские компании – «Евраз групп», «Ростсельмаш» и «Открытые инвестиции». Учитывая, что все эти приобретения сделаны не ранее второй половины 2007 г., можно предположить, что погашения российских инвестиций, направленных ранее в Канаду, пока не происходило. Исходя из этого накопленные прямые инвестиции России в Канаду на конец первого квартала 2008 г. можно оценить, по нашему мнению, в 2,5 млрд. долл. США. Интересно, что Министерство экономического развития и торговли РФ указывает, что на 1 июля 2007 г. объём накопленных российских инвестиций в Канаду составил 5,3 млн. долл. США, из них только 300 тыс. приходилось на прямые инвестиции. Таким образом, за девять месяцев накопленные прямые инвестиции России в Канаду выросли более чем в 8 тыс. раз, правда – с весьма низкой базы.

Крупнейшим же поглощением в Канаде и одним из крупнейших вообще за рубежом, предпринятым российской компанией, до сих пор остаётся покупка в 2007 г. горнодобывающей компании «ЛайонОр майнинг интернэшнл» (*LionOre Mining International*), осуществлённая «Норильским никелем» (см. табл. 2). После острой борьбы с базирующимся в Швейцарии концерном «Экстрата» (*Xstrata*) к концу июня 2007 г. «Норильский никель» обеспечил себе победу, согласившись заплатить за канадскую корпорацию 6,8 млрд. долл.⁵⁰ Отметим, что концерн «Экстрата» сначала предлагал за «ЛайонОр» 4,6 млрд. долл., а затем и 6,2 млрд. долл. Утешительным же призом для него стал необычайно высокий относительно капитализации канадской корпорации «гонорар за разрыв отношений», составивший 305 млн. долларов⁵¹. Подчеркнём, что компания «ЛайонОр» не владела бизнесом в самой Канаде, её добывающие предприятия располагались в Австралии, Ботсване и Южной Африке⁵². Активы корпорации по итогам 2006 г. оценивались в 1,72 млрд. долл. США, собственный капитал – в 926 млн. долл. США⁵³. Оборот «ЛайонОр» в 2006 г. составил 1,12 млрд. долл. США, причём 80% продаж пришлось на никель, а остальное – преимущественно на золото и медь⁵⁴.

⁴⁹ Ibid., pp. 2–3.

⁵⁰ «The Globe and Mail», 24.05.2007.

⁵¹ «The Globe and Mail», 02.06.2007.

⁵² LionOre Mining International Ltd., 2007 Renewal Annual Information Form, p. 9.

⁵³ LionOre Mining International Ltd., 2006 Annual Report, p. 63.

⁵⁴ Ibid., p. 1.

Таблица 2

**Инвестиционные сделки российских компаний и компаний
с существенным российским участием в Канаде в 2001–2008 гг.**

	Год	Компания-инвестор (российские акционеры)	Канадская компания – реципиент инвестиций (доля, если менее 100%)	Сектор	Сумма сделки (млн. долл.)
1	2007	«Норильский никель»	«ЛайонОр майнинг интернэшнл»	Горнодобывающая промышленность	6 800
2	2008	«Евраз групп»	«Ипско»	Сталелитейная промышленность	2 330*
3	2005	«Лукойл»	«Нельсон рисорсис»	Нефтегазовая промышленность	2 000*
4	2007	«Русские машины»	«Магна интернэшнл» (6,7% капитала, 29% голосов)	Транспортное машиностроение	1 540
5	2007	«Ростсельмаш»	«Бюлер индастрис» (80%)	Транспортное машиностроение	143*
6	2001	«Лукойл»	«Байтек петролеум»	Нефтегазовая промышленность	123
7	2007	«Плаг пауэр» («Норильский никель», «Интеррос»)	«Сэллекс пауэр продактс»	Альтернативная энергетика	45*
8	2007	«Открытые инвестиции»	«Вайсрой хоумс» (61% капитала, 100% голосов)	Строительство	33,7
9	2006	«Энсли файнэншл хоулдингс» (В. Вексельберг)	«Юрэйша голд» (24,9%)	Горнодобывающая промышленность	25–75*
10	2007	«Норильский никель»	«Кэнэйдием роялтис» (7,2%)	Горнодобывающая промышленность	25

* млн. долл. США.

Следует отметить, что кроме собственно добывающих активов «ЛайонОр майнинг интернэшнл» российская корпорация была весьма заинтересована в приобретении технологии гидрометаллургической обработки концентрата металла «Эктивокс» (*Activox*), которая может помочь в разработке месторождений с низким содержанием никелевой руды, а также сократить негативное влияние на окружающую среду уже действующих месторождений⁵⁵.

Если говорить об инвестициях в собственно канадские активы, то в октябре 2007 г. «Норильский никель» согласился заплатить 25 млн. долл. за 7,2% акций «Кэнэйдием роялтис» (*Canadian Royalties*)⁵⁶. Эта квебекская компания разрабатывает ряд месторождений цветных металлов, прежде всего никеля и меди, в

⁵⁵ «The Globe and Mail», 24.05.2007.

⁵⁶ «РБК daily», 03.10.2007.

провинциях Квебек, Онтарио и Манитоба⁵⁷. Ко второму кварталу 2010 г. компания рассчитывает начать производство на своём крупнейшем месторождении, где в течение первых четырёх лет эксплуатации планируется ежегодно добывать 11,8 тыс. т никеля, 17,6 тыс. т меди и 425 т кобальта, а также некоторое количество платины и палладия⁵⁸. На конец 2006 г. активы «Кэнэйдия роялтис» составляли 52,7 млн. долларов⁵⁹.

Не меньший, чем поглощение «ЛайонОр майнинг интернэшнл», а может быть и больший резонанс в Канаде вызвала сделка О. Дерипаски и корпорации «Магна интернэшнл» (*Magna International*).

Во-первых, дело в том, что, если вышеупомянутая добывающая компания всё-таки не имела производственных активов в самой Канаде и не была крупнейшей в своей сфере, «Магна интернэшнл» – это один из столпов канадской экономики и одна из самых известных и в самой стране, и за её пределами канадских ТНК, являющаяся одним из мировых лидеров в сфере производства автомобильных агрегатов и компонентов, инжиниринговых и сборочных услуг для автомобильной промышленности. Кроме того, сыграли свою роль и личность О. Дерипаски, вызвавшая неподдельный интерес у канадской общественности, и структура сделки, которая была, по мнению многих наблюдателей, более выгодна основателю и основному акционеру «Магна интернэшнл» Ф. Стронаху в ущерб интересам остальных акционеров корпорации.

Сделка, во многом, стала возможной, потому что руководство «Магна интернэшнл» настойчиво искало способы расширить число клиентов корпорации, снизив зависимость от американских автомобилестроителей с их падающей долей рынка и неважной финансовой ситуацией. Несмотря на то что «Магна интернэшнл» имеет предприятия более чем в 20 странах мира и, в частности, активно развивает свои производственные мощности в Китае, выбор канадской корпорации в конечном счёте пал на Россию, которая была признана наиболее многообещающим рынком⁶⁰. Правда, как быстро выяснилось, на этом рынке жизненно важно иметь сильного местного партнёра.

Первоначально «Магна интернэшнл» попыталась наладить стратегическое партнёрство одновременно и с «Русскими машинами» О. Дерипаски, и с «АвтоВАЗом». С конца 2006 г. она начала сотрудничать с крупнейшим российским автозаводом по проекту разработки автомобиля класса «С» для российского рынка. В декабре 2006 г. было заключено рамочное соглашение о новой платформе и организации сборочного производства, а в мае 2007 г. подписан протокол о намерениях по созданию совместного предприятия. Последний документ был подписан в присутствии президента В.В. Путина. Предполагалось, что на новом заводе мощностью 450 тыс. автомобилей в год к 2009 г. будет налажено производство доработанной канадской корпорацией «Лады» на новой платформе. «АвтоВАЗ» даже представил в Женеве прототип новой модели⁶¹. Одновременно «Магна интернэшнл» предприняла попытку войти в капитал

⁵⁷ Canadian Royalties Inc., 2006 Annual Information Form, p. 4.

⁵⁸ «РБК daily», 03.10.2007.

⁵⁹ Canadian Royalties Inc., 2006 Annual Report, p. 20.

⁶⁰ «The Globe and Mail», 22.05.2007.

⁶¹ «Ведомости», 04.02.2008.

«АвтоВАЗа»⁶². Однако этим грандиозным планам не суждено было осуществиться. Проект совместного российско-канадского предприятия забуксовал, а после того как французский автомобильный концерн «Рено» (*Renault*) согласился заплатить за 25%-ный пакет «АвтоВАЗа» 1 млрд. долл. США и стать стратегическим партнёром российского автозавода – окончательно канул в Лету⁶³. Канадской корпорации досталось лишь 8 млн. долл. США за консультации по доводке проекта «С»⁶⁴.

Впрочем, к моменту разрыва с «АвтоВАЗом» «Магна интернэшнл» уже определилась со своим стратегическим партнёром в России. На этот раз не она вошла со своими инвестициями в его капитал, а он стал крупным совладельцем канадской корпорации. В мае 2007 г. стало известно, что «Русские машины» согласились заплатить 1,54 млрд. долл. США за 20 млн. акций канадского партнёра⁶⁵.

Первая встреча О. Дерипаски и Ф. Стронаха состоялась ещё в августе 2006 г., а в ноябре руководитель «Магна интернэшнл» уже имел возможность обсуждать с президентом Путиным план, предусматривавший создание в течение 10 лет более 300 тыс. рабочих мест в автомобильной промышленности России⁶⁶.

В ходе же майской сделки была создана холдинговая компания, которая контролирует 16% акционерного капитала и 69% голосующих акций «Магна интернэшнл». В свою очередь, в этой холдинговой компании «Русские машины» и траст Ф. Стронаха владеют по 42% акций. Оставшиеся 16% контролируются менеджментом канадской корпорации. Кроме того, О. Дерипаска согласился заплатить 150 млн. долл. личной консультационной фирме Ф. Стронаха, что вызвало, мягко говоря, неоднозначную реакцию в канадских деловых кругах. Как, впрочем, неоднозначную реакцию вызвал и тот факт, что русский олигарх приобрёл за 1,54 млрд. долл. решающее влияние в крупнейшей канадской корпорации, чья капитализация составляла 10,4 млрд. долларов⁶⁷.

Как бы там ни было, для «Магна интернэшнл» эта сделка действительно открыла российский рынок. Совместно с «РМ системс» (*RM Systems*), дочерней компанией «Русских машин», канадская корпорация приступила к созданию совместного предприятия по производству в России пластмассовых деталей и модулей интерьера и экстерьера, а также по штамповке и сборке кузовных узлов и деталей. Кроме того, она помогает «ГАЗу» в налаживании производства моделей «Крайслер» (*Chrysler*) на купленном в США оборудовании. Кстати, «РМ системс» возглавил бывший руководитель одного из европейских подразделений канадской корпорации⁶⁸. Обсуждается и создание совместного с «ГАЗом» литейно-алюминиевого производства стоимостью 10 млн. долл. США⁶⁹.

⁶² «Ведомости», 20.11.2008.

⁶³ «Российская газета», 01.03.2008.

⁶⁴ «Ведомости», 04.02.2008.

⁶⁵ «The Globe and Mail», 05.06.2007.

⁶⁶ «The Globe and Mail», 11.05.2007.

⁶⁷ Ibidem.

⁶⁸ «Ведомости», 04.02.2008.

⁶⁹ «Ведомости», 14.03.2008.

Независимо от «Русских машин» канадская корпорация намеревалась вложить 25–30 млн. долл. США в производство автомобильной электроники, светотехники и механических деталей для «КамАЗа» и «Северстали-авто» в Набережных Челнах⁷⁰. А в январе 2008 г. было объявлено о том, что «Магна интернэшнл» и один из её южнокорейских партнёров выиграли контракт на поставку штампованных деталей для санкт-петербургского автомобильного завода «Хёндэ мотор» (*Hyundai Motor*), начало производства на котором запланировано на 2010 г.⁷¹ Предполагалось, что предприятие «Магна интернэшнл» будет построено рядом с корейским заводом⁷².

В свою очередь, О. Дерипаска приобрёл существенное влияние в ведущей канадской промышленной корпорации, 241 производственное предприятие и 62 инжиниринговых центра которой расположены в 23 странах мира⁷³. Оборот «Магна интернэшнл» в 2007 г. достиг 26,1 млрд. долл. США, чистая прибыль – 663 млн., активы – 15,3 млрд., собственный капитал – 8,6 млрд. долл. США, количество сотрудников составило 84 тысячи⁷⁴.

Впрочем, как оказалось, влияние это было недолгим. Вследствие кризиса на финансовых рынках во второй половине 2008 г. финансово-промышленная группа О. Дерипаски с её весьма высоким уровнем долговой нагрузки, оказалась в непростой ситуации и вынуждена была расстаться с рядом активов. В частности, в начале октября 2008 г. О. Дерипаска потерял свой пакет в «Магна интернэшнл», отказавшись увеличить обесценившийся залог по привлечённому под эту инвестицию кредиту в размере 1,54 млрд. долл. США⁷⁵.

Тем не менее, вполне вероятно, что в среднесрочной перспективе список инвестиций российских компаний в канадские активы расширится. Так в конце 2007 г. «Атомредметзолото», компания со 100%-ным государственным участием, консолидирующая уранодобывающие активы Российской Федерации и входящая в «Атомэнергпром», и канадская корпорация «Камеко» (*Cameco*) подписали соглашение об учреждении совместных предприятий в области геологоразведки и добычи урана⁷⁶. Предприятия, которые планируется создать в России и Канаде, займутся геологоразведкой и, в случае успеха, разработкой разведанных месторождений. В качестве объектов совместной деятельности были выбраны участки недр, расположенные на северо-западе России, в провинции Саскачеван и на территории Нунавут⁷⁷. Интерес российской стороны к добыче уранового сырья в Канаде вполне объясним, учитывая, что содержание урана в здешних рудах в разы выше, чем в российских⁷⁸. В настоящее время, правда, перспективы российско-канадского сотрудничества в сфере добычи урана не ясны. После конфликта на Кавказе уже были за-

⁷⁰ «Ведомости», 12.07.2007.

⁷¹ «The Globe and Mail», 17.01.2008.

⁷² Следует, правда, отметить, что в связи с сильно изменившейся конъюнктурой российские планы «Магна интернэшнл» сегодня оказались под большим вопросом и, вероятно, будут существенно скорректированы.

⁷³ <http://www.magna/en/about/>

⁷⁴ <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=86334&p=irol-newsArticle&ID=1112798&highlight=>

⁷⁵ «The Globe and Mail», 04.10.2008.

⁷⁶ <http://www.narodinfo.ru/news/38252.html>

⁷⁷ <http://www.rosbalt.ru/2007/11/30/435950.html>

⁷⁸ «РБК daily», 24.11.2006.

морожены или оказались под очень большим вопросом программы взаимодействия в ядерной сфере с США и Австралией.

Можно упомянуть также о том, что в своё время «Газпром» хотел в обмен на участие нефтяной корпорации «Петро-Кэнада» (*Petro-Canada*) в проекте по строительству в России предприятия по сжижению газа принять участие в проекте «Петро-Кэнада» и газопроводной корпорации «ТрансКэнада» (*TransCanada*) по строительству регазификационного терминала в Квебеке⁷⁹. Впрочем, позднее российская корпорация отказалась от планов строительства в Ленинградской области завода по сжижению газа с участием канадских партнёров⁸⁰. Тем не менее, сотрудничество в газовой сфере остаётся на повестке дня. В мае 2008 г. был подписан меморандум о 100%-ном наполнении с 2014 г. строящегося в Квебеке регазификационного терминала «Рабаска» (*Rabaska*) сжиженным природным газом со Штокмановского месторождения. В ноябре 2008 г. 27%-ная доля в этом терминале уже была предложена «Газпрому» европейским концерном «ГдФ Суэц» (*GdF Suez*)⁸¹. На момент написания статьи «Газпром» не принял решения о вхождении в вышеуказанный проект в качестве инвестора, так как в том, что касается регазификационных терминалов, количество предложений превышает его возможности⁸².

Не исключено, что предприятие с российским капиталом появится и в пищевой промышленности Канады. Дело в том, что в ноябре 2007 г. компания «Вандер берри» (*Wonder Berry*) начала производство в Канаде одноимённых морсов. Причём торговая марка «Вандер берри» принадлежит корпорации «Вимм-Биль-Данн», а президентом канадской фирмы является бывший акционер «Вимм-Биль-Данна» Е. Ярославский. Пока заказы на производство размещаются на стороннем заводе в Торонто, однако «Вимм-Биль-Данн» и «Вандер берри» не исключают возможности построить в Канаде собственный завод по производству соков. Инвестиции в проект могут составить 20 млн. долл. США⁸³.

В целом можно говорить о резкой активизации в последние два года как российского бизнеса в Канаде, так и канадского – в России. Весьма актуальными в этом контексте стали состоявшиеся в марте 2007 г. в Оттаве Российско-канадский деловой форум под девизом «Партнёры, прогресс и перспективы», VI сессия российско-канадской Межправительственной экономической комиссии (интересно, что пятая сессия состоялась аж в ноябре 2001 г.) и второе заседание созданного в 2004 г. Российско-канадского делового совета.

Весьма успешным оказался и визит в конце 2007 г. в Канаду представительной российской делегации во главе с премьер-министром В. Зубковым. Показателен широкий круг тем, которые обсуждались: совместное использование природных ресурсов, в первую очередь добыча золота, серебра и урана, сотрудничество в газовой сфере, двусторонние контакты в самолётостроении, космических исследованиях, сельском хозяйстве, финансовой сфере, в создании транспортных коридоров в Арктике⁸⁴.

⁷⁹ «The Globe and Mail», 11.05.2007.

⁸⁰ «Коммерсантъ», 09.02.2008.

⁸¹ «Коммерсантъ», 13.10.2008.

⁸² «Газета», 23.10.2008.

⁸³ «Ведомости», 29.11.2007.

⁸⁴ <http://www.narodinfo.ru/news/38252.html>

* * *

Как уже отмечалось, инвестиционная активность российского капитала растёт не только в Канаде, но и во многих других странах мира. По справедливому мнению экспертов, среди основных факторов, стоящих за этой тенденцией, продолжавшийся длительное время рост цен на сырьё, увеличение выручки и прибыли российских компаний, их желание географически диверсифицировать бизнес, осуществить вертикальную интеграцию и получить доступ к зарубежным технологиям, а также, в ряде случаев, необходимость консолидировать ведущие позиции на мировом рынке⁸⁵. На наш взгляд, немаловажную роль играет и тот факт, что в условиях переходной экономики в России сформировалась плеяда крупных предпринимателей, отличающихся агрессивностью деловых стратегий, быстротой принятия решений и готовностью принимать на себя повышенные риски.

Понятно, что со второй половины 2008 г. возможности международной экспансии оказались значительно сужены, в том числе и для российских корпораций. Падение курсов ценных бумаг и стоимости сырьевых товаров, «схлопывание» рынков кредитных ресурсов, высокая волатильность финансовых рынков, ожидания глобальной рецессии или даже депрессии – это не тот фон, который стимулирует как инвестиционную активность в целом, так и вложение капиталов в зарубежные активы, в частности. Тем не менее, есть достаточно серьёзные основания полагать, что тенденция к экспансии российского капитала за рубеж носит не конъюнктурный – связанный исключительно с ценами на сырьё, а долгосрочный характер и является неотъемлемой чертой формирующейся российской модели экономики. Как справедливо отмечают эксперты Московской школы управления «Сколково», «наиболее реалистичный сценарий подразумевает период экономики и реструктуризации, за которым последует возобновление экспансии»⁸⁶. И это, в свою очередь, создаёт совершенно новую повестку дня для политического руководства страны.

На протяжении многих лет правительство России фокусировало своё внимание на привлечении иностранных инвестиций, что долгое время считалось чуть ли не основным критерием успешности или неуспешности экономического курса. Иностранные инвестиции в несырьевые отрасли экономики, конечно, могут играть положительную роль в экономическом развитии страны и иметь взаимовыгодный характер. Безусловно, задача правительства – создавать благоприятные условия для иностранных инвесторов, впрочем – на общих основаниях, т.е. не в ущерб инвесторам отечественным. Однако вряд ли привлечение иностранных инвестиций на настоящем этапе может быть одним из основных приоритетов государственной политики. Более весомые политические и экономические дивиденды в контексте происходящих сегодня международных процессов, существенных изменений и экономического, и военно-политического ландшафта, падения роли международных институтов как площадок для поиска взаимоприемлемых компромиссов может принести поощрение активности российского капитала за рубежом и содействие росту его экономического присутствия в глобальном масштабе.

⁸⁵ «Ведомости», 13.03.2008.

⁸⁶ Аналитика Сколково, с. 2.

В этих условиях российскому правительству, органам, вырабатывающим и претворяющим в жизнь внешнеполитические решения, предстоит решать комплекс важных и относительно новых для них проблем: оказывать политическое содействие инвестициям российских компаний за рубежом, осуществлять общую координацию инвестиционной активности в иностранных государствах в контексте решения стоящих перед страной внешнеполитических и внешнеэкономических проблем, консультировать российские компании по вопросам международных отношений, региональной и страновой специфики, а также использовать внешнеполитический аппарат страны в конфликтных ситуациях, связанных с деятельностью российских компаний за рубежом. Подчеркнём, что вряд ли роль государства в этой сфере может быть ограничена лишь только спасением за счёт налогоплательщиков подконтрольных российскому частному капиталу зарубежных активов в случае ухудшения экономической конъюнктуры.

При этом следует иметь в виду и то, что по мере интернационализации своего бизнеса российские деловые круги будут искать возможности для усиления влияния на внешнеполитический курс Российской Федерации, вплоть до взятия его под свой «мягкий» контроль. В ряде стран аппарат такого влияния, включающий «филантропические» фонды-доноры, в той или иной степени финансируемые крупным бизнесом внешнеполитические ассоциации, исследовательские учреждения и экспертные группы, специализированные кафедры в высших учебных заведениях, некоммерческие организации внешнеполитической направленности, а также практику использования общей кадровой обоймы корпорациями, экспертным сообществом, внешнеполитическими ведомствами и специальными службами, совершенствовался десятилетиями.

Сегодня аналогичные институты и механизмы формируются и в России, причём изначально они в значительной степени интегрированы в соответствующие институты и механизмы других стран или координируют с ними основные направления своей деятельности. Появившаяся в начале 2008 г. законодательная база, касающаяся формирования фондов целевого капитала некоммерческих организаций (эндаументов), давно лоббировавшаяся крупным российским бизнесом и принятая при его непосредственном участии, значительно расширяет инструментарий крупного капитала в части оказания влияния, в том числе, на внешнюю политику страны и в частности на её аналитическое и кадровое обеспечение.

С одной стороны, формирование институтов и устойчивых механизмов связи крупного капитала с внешнеполитическим аппаратом в кратко- и среднесрочной перспективе может быть весьма продуктивным с точки зрения развития бизнеса российских корпораций за рубежом. С другой стороны, в долгосрочной перспективе оно неизбежно приведёт к тому, что внешнеполитическая линия страны будет отвечать преимущественно узким интересам деловой и политической элиты, в силу объективных и субъективных факторов в весьма высокой степени подверженной внешнему влиянию.