

К вопросу о транснационализации российских компаний нефтегазового сектора

С.Н. Лавров, А.А. Алексанян

Лавров Сергей Николаевич — д.э.н., профессор, факультет мировой экономики и мировой политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», главный научный сотрудник Института прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; Российская Федерация, 119017, Москва, ул. Малая Ордынка, д. 17, каб. 407–408; E-mail: lavrovsn@mail.ru

Алексанян Анна Артуровна — аспирантка Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; Российская Федерация, 119017, Москва, ул. Малая Ордынка, д. 17, каб. 407–408; E-mail: a.a.aleksanyan@mail.ru¹

В глобальной экономике значение ТНК как основных игроков международного рынка постоянно возрастает. Все больше компаний развивающихся стран и стран с переходной экономикой начинают вести бизнес за пределами национальных границ. Не все из них напрямую попадают в категорию ТНК. Это утверждение в полной мере относится и к крупнейшим российским компаниям. Исследованию данного вопроса и посвящена настоящая статья.

Предметом анализа является международная деятельность российских ТНК. Авторы исследуют место ТНК в современном мире и рассматривают трансформацию понятий ТНК в международной практике. Выявляют актуальные признаки отнесения компаний к классу транснациональных, проводят анализ международной деятельности крупнейших российских компаний нефтегазового сектора — «Газпрома», «Роснефти», «Лукойла», «Сургутнефтегаза» и «Новатэка» — и анализируют возможность отнесения этих компаний к классу ТНК на основе критериев транснациональности, признанных международной практикой. В работе также дана оценка влияния экономических и политических санкций на результаты хозяйственной деятельности российских ТНК нефтегазового сектора.

Методологической основой исследования является диалектический метод исследования явлений и процессов в современном мире как наиболее эффективный метод достижения поставленных в работе целей. Особое внимание было уделено практическому применению методов системного и сравнительного экономического анализа, классификации и эмпирического обобщения исходных данных.

Основные выводы исследования: 1) не существует единого подхода к определению сущности ТНК; 2) актуальные признаки отнесения компании к классу ТНК условно можно разделить на количественные и качественные критерии; 3) далеко не все крупнейшие компании ТЭК России, осуществляющие экспансию на зарубежные рынки, относятся к ТНК по формальным признакам; 4) большинство российских ТНК имеют неустойчивое положение в международном рейтинге транснациональности компаний (за исключением «Лукойла»); 5) основные проблемы российских международных корпораций — достаточно низкая эффективность зарубежных активов, отсутствие опыта управления международными холдингами и затяжной кризис экономики России; 6) политические и экономические санкции серьезно ограничивают деловые отношения российских компаний, в частности компаний нефтегазового сектора, с ключевыми иностранными партнерами, что привело к падению инвестиций, срыву планов реализации многих крупных проектов, ухудшению финансовых показателей компаний; 7) текущая ситуация должна стать катализатором, который заставит российские компании адаптировать свою хозяйственную политику под новые экономические реалии, восстановить полноценные технологические и финансовые цепочки с помощью расширения деловых отношений с компаниями развивающихся стран, использования ресурсов частного сектора и получения господдержки.

Ключевые слова: нефтегазовый сектор; ООН; ЮНКТАД; процесс транснационализации российских компаний; индекс транснациональности (ИТ); «Газпром»; «Лукойл»; «Новатэк»; «Роснефть»; рос-

¹ Статья поступила в редакцию в ноябре 2016 г.

сийские компании; международные санкции; «Сургутнефтегаз»; транснациональные корпорации (ТНК)

Для цитирования: Лавров С.Н., Алексанян А.А. К вопросу о транснационализации российских компаний нефтегазового сектора // Вестник международных организаций. 2017. Т. 12. №1. С. 209–228. DOI: 10.17323/1996-7845-2017-01-209.

Роль транснациональных компаний (ТНК) в современном мире трудно переоценить. В условиях глобализации экономики, условной открытости рынков и усиления конкурентной борьбы крупнейшие национальные компании вынуждены вести бизнес за пределами национальных границ с целью повышения своей конкурентоспособности и улучшения показателей деловой активности.

По данным ЮНКТАД, в мире сегодня насчитывается порядка 100 тыс. материнских ТНК, контролирующих более 890 тыс. филиалов и аффилированных компаний за рубежом. В этих компаниях занято около 75 млн человек.

На предприятиях ТНК сосредоточено более 50% мирового промышленного производства. Они реализуют более 60% мирового внешнеторгового оборота (36,4 трлн долл.) и осуществляют более 90% прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в зарубежные страны (25,9 трлн долл.).

ТНК являются ключевыми обладателями промышленной и интеллектуальной собственности в современном мире. На их долю приходится около 85% мировой базы патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау.

Размер чистых приобретений в сфере слияния и погашения (M&A), осуществленных ТНК в 2015 г., приблизился к 400 млрд долл., а рыночная капитализация некоторых ТНК превышает 500 млрд долл. при ежегодных объемах продаж, достигающих 150–200 млрд долл. [UNCTAD, 2015, p. 18, 146].

Многие авторы закономерно считают, что в ряде случаев ТНК оказывают более мощное воздействие на экономику и политику, чем управленческие государственные структуры. Так, С.Н. Грибова в своей работе, посвященной проблемам регионализации и глобализации мировой экономики, показывает, что с расширением сфер влияния ТНК роль национальных государств постепенно снижается, возникает регулируемый в многостороннем порядке интернациональный производственно-финансовый комплекс, основанный на мировом разделении труда и сливающийся с макроэкономическими особенностями регионов [Грибова, 2005].

По утверждению А.И. Позднякова, нельзя не замечать беспрецедентный рост финансово-экономического могущества и политического влияния транснациональных корпораций и банков. Например, выборы президентов США в последние десятилетия стали, по сути, схватками ТНБ Нью-Йорка (демократы) и нефтяных ТНК (республиканцы) [Поздняков, 2011].

Существует мнение, что деятельность ТНК как ведущей формы концентрации капитала, их конкуренция между собой и разнообразные конкурентные стратегии (такие как транснациональные слияния, поглощения и др.) являются мощным фактором изменений геоэкономической ситуации в мире: современные ТНК уже не ориентируются на интересы определенной страны, даже если это страна их первоначального базирования. Приоритетом являются только собственные интересы транснациональной корпорации. Большая часть деятельности ТНК находится вне зоны контроля нацио-

нальной страны и, соответственно, рычагов влияния на корпорации у отдельной страны становится все меньше [Никитина, 2009].

Вопросы об изменении роли ТНК в глобальных экономических процессах и их влиянии на тенденции развития мировой политики неоднократно выносились на трибуну ООН, что и привело в конечном счете к разработке и созданию принятого международным сообществом документа «Кодекс поведения ТНК». Однако задолго до его опубликования эксперты международных организаций пытались определить само понятие транснационализации бизнеса и отнесение к разряду ТНК тех или иных компаний и корпораций.

Понятие ТНК претерпевает серьезные трансформации в современной научной и прикладной литературе и требует, на наш взгляд, некоторого понятийного упорядочения. Особенно важно унифицировать критерии отнесения тех или иных корпораций к транснациональным в условиях выхода крупнейших российских холдингов на международные рынки и создания ими сети дочерних и аффилированных с ними структур за рубежом. По сути, сегодня определенная, хотя и не очень многочисленная группа российских компаний в полной мере претендует на статус ТНК. Но об этом несколько позже.

Пионером в использовании понятия «транснациональная корпорация» явилась Организация Объединенных Наций (ООН), которая в 1974 г. в процессе разработки проекта «Кодекса поведения ТНК» ввела данный термин в обращение.

Его точная формулировка с учетом текстовых и редакционных особенностей международных юридических документов звучит так: «Предприятие, объединяющее организации в двух и более странах, независимо от их юридической формы и сферы деятельности, которые действуют в рамках системы принятия решений, что дает возможность проводить согласованную и логически последовательную политику через один или несколько центров принятия решений, в которых эти организации настолько связаны путем совместной собственности или каким-либо другим способом, что одна или несколько таких организаций могут оказывать влияние на деятельность других, в особенности в области распространения технологии, ресурсов и ответственности» [UNCTAD, 2016].

В ходе совершенствования и доработки «Кодекса поведения ТНК» уже через 12 лет в 1986 г. данное определение было слегка трансформировано и под транснациональной компанией в новой редакции «Кодекса поведения ТНК» уже понимается предприятие с общественной, частной или смешанной собственностью, созданное двумя или более странами, независимо от юридической формы или сферы деятельности этого предприятия. Такая компания функционирует в рамках одной системы принятия решений; через координацию действий внутри компании достигается целостная, единая стратегия и тактика всей деятельности ТНК. Все части компании соединены друг с другом либо через единую собственность, либо в иных формах, в результате каждое отдельное звено компании оказывает эффективное воздействие на деятельность других звеньев. Особенно наглядно это проявляется в совместной ответственности различных звеньев ТНК, в их общем доступе к ноу-хау и ресурсам [UNCTAD, 2016].

Как видим, за анализируемый период редакция определения ТНК не претерпела слишком значительных изменений. Были уточнены лишь отдельные понятия и формулировки. Потребовалось еще чуть более двадцати лет на выработку ныне общепризнанного определения понятия ТНК, которое было сформулировано ЮНКТАД в 2008 г. и сегодня используется в официальных документах.

Оно звучит так: «ТНК — это предприятие, образованное в любой организационно-правовой форме и состоящее из материнских и контролируемых зарубежных (дочерних) предприятий, размещенных, соответственно, в стране базирования и принимающих государствах и территориях. В аффилированных с материнской компанией предприятиях, входящих в ТНК, должно быть не менее чем 10% голосующих акций материнских предприятий или аналогичной долей в уставном капитале для некорпоративных форм собственности» [UNCTAD, 2016]².

Однако приведенные выше определения дают массу поводов для весьма субъективной оценки процессов, происходящих в мировой экономике, и отнесению тех или иных компаний к категории «транснациональных», поскольку они практически не содержат количественных характеристик отнесения компаний к исследуемой категории.

Все это породило широкое разнообразие определений ТНК, встречающихся в российских и зарубежных изданиях, посвященных данной тематике. Приведем лишь некоторые из них.

Так, американские ученые Р. Уолтерс и Д. Блейк считают, что ТНК являются такие экономические производящие, добывающие, обслуживающие или финансовые предприятия, которые имеют штаб-квартиру в одной стране, а бизнес организуют в одной или нескольких зарубежных странах [Панибратов, 2006].

Этой же точки зрения придерживается и Ч. Хилл. В своем классическом труде «Международный бизнес» он коротко и четко определяет транснациональное предприятие (ТНП) как «предприятие бизнеса, осуществляющее производственную деятельность в двух или более странах» [Хилл, 2013, с. 45].

Похожее определение дает и Р. Кейвз, который рассматривает ТНК как предприятие, которое контролирует и управляет производственными учреждениями (заводами), расположенными по крайней мере в двух странах [Caves, 2007, p. 1].

В российской научной литературе разнообразие используемых определений ТНК также весьма велико. Приведем лишь некоторые из них.

Так, Б.М. Смитиенко определял ТНК как холдинг, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах [Смитиенко, 2009, с. 19–26].

Согласно определению И.Ю. Беляева и Л.А. Плотицына, к процессу транснационализации компании относится перенесение «части воспроизводственных процессов из одной страны в другую (другие) посредством прямых иностранных инвестиций, к которым, в отличие от портфельных, относят инвестиции, сделанные за рубеж с целью организации филиалов или установления контроля над иностранными компаниями, становящимися зависимыми» [Эскиндаров и др., 2010].

Список приводимых дефиниций можно продолжить. Однако даже из приведенного выше разнообразия с полной очевидностью складывается впечатление об отсут-

² Данная формулировка, видимо, послужила базой и для экспертов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которые при подготовке «Руководства ОЭСР для многонациональных предприятий» в 2011 г. использовали следующее определение ТНК: «Эти компании работают во всех секторах экономики. Они обычно включают компании или другие предприятия, действующие больше чем в одной стране, и связанные таким образом, что они могут координировать свои действия различными способами. В то время как одно или более из этих предприятий могут оказывать значительное влияние на деятельность других, их степень автономии в корпорации может значительно различаться от одной транснациональной корпорации к другой. Собственность может быть частной, государственной или смешанной» [OECD, 2011, p. 17].

ствии единого подхода к определению сущности ТНК. Это связано со многими обстоятельствами, в частности и с тем, что последствия деятельности ТНК в глобальном и региональном масштабах неоднозначны, а причины их становления и развития весьма разнообразны.

Тем не менее, на наш взгляд, сегодня все-таки можно выявить актуальные признаки отнесения компании к ТНК, которые акцентируют внимание на (а) общих особенностях всех предприятий, ведущих транснациональную хозяйственную деятельность, и (б) поддаются количественной и экспертной оценке. Их можно условно разделить на две категории:

количественные (суммируя мнения авторов, представленные в различных источниках, к ним можно отнести):

(1) число зарубежных стран, в которых действует корпорация, должно быть минимум две;

(2) число стран, в которых размещены производственные мощности корпорации, должно быть не менее трех;

(3) оборот и капитализация компании должны составлять более 1 млрд долл.;

(4) доля иностранных операций в доходах или продажах корпорации — не менее 25%;

(5) владение материнской компанией не менее 10% голосующих акций или уставного капитала филиалов;

(6) в высшем руководстве должны быть представители не менее двух стран;

(7) индекс транснациональности³ — как правило, не менее 25%);

и качественные:

(а) лидирующие позиции на ключевом рынке;

(б) единая система принятия решений;

(в) вертикально интегрированная структура собственности и управления активами и, возможно, некоторые другие качественные характеристики.

Соблюдая эти критерии, можно достаточно четко отнести определенную компанию к разряду транснациональных.

В настоящее время ведущую роль в глобальных процессах играют ТНК США, по характеру и масштабам торгово-инвестиционной экспансии опережающие промышленные и финансовые компании других стран. Но этот разрыв постепенно уменьшается за счет усиления позиций ТНК Западной Европы и Японии, а также появления транснациональных корпораций развивающихся стран (Китая, России, Индии, Бразилии, Мексики и др.).

Процесс транснационализации бизнеса не оставил в стороне и российские корпорации, которые в конце 90-х — начале нового столетия активно осваивали инструменты экспорта капитала и экспансии на мировые товарные рынки.

По размеру капитализации к числу явных лидеров среди российских компаний нефтегазового сектора относятся «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «Новатэк» (табл. 1).

³ Индекс транснациональности (ИТ) представляет собой среднее значение следующих трех показателей: (1) отношение зарубежных активов компании к общему объему активов — I_a , (2) отношение зарубежных продаж к общему объему продаж — I_s , и (3) отношение численности работников за рубежом к общему числу занятых в корпорации — I_l . ИТ = $(I_a + I_s + I_l)/3$ [UNCTAD, 2009, p. 39].

Таблица 1. Крупнейшие российские нефтегазовые компании

Компания	Рыночная капитализация, млрд долл.	Место в рейтинге крупнейших компаний развивающихся стран	Место в глобальном рейтинге
«Газпром»	56,57	18	170
«Роснефть»	45,97	25	213
«Лукойл»	39,58	38	271
«Сургутнефтегаз»	27,47	67	441
«Новатэк»	22,57	91	—

Источник: [Ведомости, 2015].

Эти компании находятся среди 100 крупнейших компаний развивающихся стран по размеру капитализации, а также входят в ТОП-500 в глобальном рейтинге (за исключением компании «Новатэк»). Акции этих компаний входят в число голубых фишек на российских фондовых биржах. Их суммарная доля в ВВП России составляет 2,1% – 15,2 трлн руб. (ВВП России в 2015 г. – 71 трлн руб., выручка «Газпрома» – 5,5 трлн руб., «Роснефти» – 3,7 трлн руб., «Лукойла» – 4,7 трлн руб., «Сургутнефтегаза» – 0,9 трлн руб., «Новатэка» – 0,4 трлн руб.) [РБК, 2015]. По всем приведенным выше показателям эту группу компаний, безусловно, можно отнести к лидерам российского бизнеса. Но возникает закономерный вопрос: насколько крупнейшие российские компании включены в глобальные мировые рынки, являются ли они ТНК в прямом понимании этого термина? Или все-таки они относятся к разряду крупнейших национальных компаний, играющих существенную роль на российском рынке, оказывающих сильнейшее влияние на экономику страны и динамику ее развития, но осуществляющих лишь первые, достаточно робкие шаги в глобальной экономике и весьма скромное влияние на распределение сил в мировом бизнесе. Попробуем проанализировать ситуацию и получить ответ на поставленный вопрос с использованием количественных и качественных критериев, приведенных выше.

Безусловный лидер отрасли «Газпром» – глобальная энергетическая компания. Основные направления деятельности – геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа, газового конденсата и нефти, реализация газа в качестве моторного топлива, а также производство и сбыт тепло- и электроэнергии. По размеру капитализации занимает 1-е место среди российских нефтегазовых компаний (56,57 млрд долл.)⁴. Компания соответствует количественным и качественным критериям отнесения к категории ТНК по ключевым параметрам. Однако индекс транснациональности (ИТ) компании находится на очень низком уровне за счет того, что ключевым показателем международной экспансии компании являются внешнеторговые операции – зарубежные продажи составляют 81% от совокупного объема продаж (продажи корпорации – 82,8 млрд долл., продажи за рубежом – 66,9 млрд долл.), в то время как иностранные активы компании едва превышают 5% (совокупные активы – 204,2 млрд долл., активы за рубежом – 10,6 млрд долл., их доля составляет 5,2%), а количество сотрудников за рубежом составляет всего 2% (общее количество занятых –

⁴ Здесь и далее для анализа авторы использовали данные и отчеты компаний, находящиеся в открытом доступе.

376,3 тыс. человек, количество иностранных работников составляет не более 8 тыс. человек).

Приведенные цифры показывают, что доля иностранных активов и сотрудников, работающих за рубежом, очень низка в совокупных показателях, а превышение ИТ критической отметки в 25% происходит, прежде всего, за счет экспорта подавляющей части произведенной продукции национальным производителем, что напрямую не является критерием транснационализации компании, а лишь подтверждает ее экспортно ориентированный характер деятельности. Это дает основание авторам прийти к выводу, что «Газпром», являющийся безусловным лидером российского нефтегазового сектора экономики, сегодня лишь претендует на статус транснациональной корпорации в классическом понимании этого термина.

«Роснефть» – лидер российской нефтяной отрасли и одна из крупнейших публичных нефтегазовых корпораций мира. Основными видами деятельности компании являются поиск и разведка месторождений углеводородов, добыча нефти, газа, газового конденсата, реализация проектов по освоению морских месторождений, переработка добытого сырья, реализация нефти, газа и продуктов их переработки на территории России и за ее пределами. Размер капитализации – 45,97 млрд долл. Производственно-сбытовая модель компании в значительной мере аналогична «Газпрому» (табл. 2). ИТ компании превышает 25%, однако его структура и базовый уровень формируются в основном за счет экспортных продаж компании. Так, продажи за рубежом составляют 80% (продажи корпорации – 83,9 млрд долл., продажи за рубежом – 67 млрд долл.), а иностранные активы и количество персонала за рубежом составляют лишь 1,1% (активы – 104,9 млрд долл., активы за рубежом – 1,1 млрд долл.) и 1,8% (сотрудники – 168 тыс. человек, количество иностранных работников составляет не более 3 тыс. человек) соответственно.

Третье место по размеру капитализации в нашем списке занимает компания «Лукойл». Она является крупнейшей частной вертикально интегрированной нефтегазовой компанией российского ТЭК. Основные виды деятельности компании – операции по разведке, добыче и переработке нефти и природного газа, реализации нефти и нефтепродуктов. Компания ведет активную деятельность как на территории России, так и за рубежом. Из табл. 2 видно, что по количественным и качественным критериям «Лукойл» полностью соответствует понятию ТНК. Компания в значительных объемах осуществляет экспансию на зарубежных рынках и является одним из серьезных представителей российского бизнеса на мировой арене. «Лукойл» первой из российских компаний была включена в международных документах в список крупнейших ТНК мира [Forbes, 2015]. Сегодня компания занимает 11-е место среди крупнейших ТНК развивающихся стран по размерам зарубежных активов и 67-е место по индексу транснациональности (42,9%)⁵.

«Сургутнефтегаз» – одно из крупнейших предприятий нефтяной и газодобывающей отрасли России (капитализация – 27,47 млрд долл.). Основными направлениями бизнеса компании являются: разведка и добыча углеводородного сырья; переработка нефти, газа и производство электроэнергии; производство и маркетинг нефтепродуктов, продуктов газопереработки; выработка продуктов нефте- и газохимии. В отличие от трех рассмотренных выше компаний, «Сургутнефтегаз» является российской национальной (внутренней) компанией (табл. 2). Нефтегазодобывающие и нефтеперерабатывающие предприятия находятся внутри страны, как и рынок сбыта.

⁵ Размер зарубежных активов составляет 29,2 млрд долл. (32% от общих), объем иностранных продаж – 109 млрд долл. (82%) и число работников за рубежом – 18,1 млрд человек (15%).

Таблица 2. Соответствие крупнейших российских нефтегазовых компаний критериям ТНК

	ПАО «Газпром»	ПАО «Роснефть»	ПАО «Лукойл»	ОАО «Сургут-нефтегаз»	ОАО «Новатэк»
Число зарубежных стран, в которых действует корпорация	38 стран (10 стран СНГ и Балтии, 23 страны Европы, 5 стран АТР)	22 страны (7 стран СНГ и Балтии, 3 страны Европы, 3 страны Африки, 3 страны Латинской Америки, 6 стран АТР)	35 стран (11 стран СНГ и Балтии, 15 стран Европы, 4 страны Африки, 1 страна Ближнего востока, 3 страны АТР)	1 страна (АЗС в Германии)	24 страны (16 стран Европы, 1 страна Ближнего востока, 7 стран АТР)
Число зарубежных стран, в которых размещены производственные мощности корпорации	14 стран (геологоразведочные работы – на шельфе Индии и Вьетнама, на шельфе и суше Ливии и Венесуэлы, а также в Алжире, Узбекистане, Киргизии, Таджикистане и Ираке; ПХГ – в Австрии, Великобритании, Германии, Латвии, Франции)	10 стран (геологоразведочные работы – в США, Бразилии, Норвегии; Алжире, Венесуэле; Добыча нефти и газа – во Вьетнаме, Венесуэле, Канаде; НПЗ – в Германии, Белоруссии, Украине)	10 стран (доли в проектах по разведке нефтегазовых месторождений или добыче нефти в Азербайджане, Египте, Казахстане, Ираке, Колумбии, Саудовской Аравии, Узбекистане, Венесуэле, Ког-д'Ивуаре, Гане, Румынии, Сьерра-Леоне и Вьетнаме; нефтеперерабатывающие заводы в Румынии, в Болгарии, Италии, Нидерландах и на Украине; зарубежные нефтехимические предприятия в Болгарии, Белоруссии, Финляндии и Украине)	–	–
Оборот, млрд.долл.	87,6	86,1	144,2	13,5	5,6

	ПАО «Газпром»	ПАО «Роснефть»	ПАО «Лукойл»	ОАО «Сургут- нефтегаз»	ОАО «Новатэк»
Доля иностранных операций в продажах корпорации, %	81	80	82	–	80
Размер владения материнской компанией, голосующих акций или уставного капитала филиалов, %	Более 20	Более 20	Более 50	–	–
Единая система принятия решений	Да	Да	Да	–	–
Интернациональный состав персонала и высшего руководства корпорации	Да (2% иностранных работников, 10% иностранцев в совете директоров)	Да (5% иностранных работников, 44% иностранцев в совете директоров)	Да (15% иностранных работников, 40% иностранцев в совете директоров)	–	–
Индекс транснациональности, %	29,4	27,5	42,9	–	–
Корпорация соответствует критериям ТНК	Да*	Да**	Да	Нет	Нет

* «Газпром» – крупнейший экспортер, претендующий на статус транснациональной корпорации.

** «Роснефть» – крупнейший экспортер, претендующий на статус транснациональной корпорации.

Источник: составлено авторами по данным компаний.

Компания, по существу, действует только в пределах своей страны. Исключение в ее бизнес-модели составляет сеть АЗС в Германии. Это первая попытка выхода холдинга на международные рынки. Однако компания не является транснациональной корпорацией и не претендует на статус ТНК.

Последняя российская корпорация из нашего списка – «Новатэк». Компания является крупнейшим российским независимым производителем природного газа (капитализация – 22,57 млрд долл.). Она занимается разведкой, добычей, переработкой и реализацией природного газа и жидких углеводородов и имеет двадцатилетний опыт работы в российской нефтегазовой отрасли. Вся производственная деятельность компании (геологоразведка, добыча и переработка сырья) проводится в пределах России. В то же время компания экспортно ориентированная. Рынки сбыта ее продукции охватывают 24 страны, что позволяет отнести ее к чистым экспортерам, а не ТНК (табл. 2).

Проведенный анализ показал, что далеко не все крупнейшие компании России, осуществляющие экспансию на зарубежные рынки, относятся к ТНК. Отечественные компании начали движение к транснационализации и встраиванию в глобальные рынки относительно недавно и эти процессы идут с переменным успехом. Тому есть ряд объективных и субъективных причин. И данная тенденция относится не только к компаниям ключевого для сырьевой экономики России нефтегазового сектора. Посмотрим на процесс транснационализации российских компаний в целом по всем сегментам российского рынка.

Таблица 3. Ведущие российские корпорации в рейтинге 100 крупнейших нефинансовых ТНК по размерам зарубежных активов и по индексу транснациональности среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой

2008 г.

Рейтинг		Компания	Отрасль	Активы, млрд долл. США		Продажи, млрд долл. США		Персонал, тыс. человек		ИТ, %
Зарубежные активы	ИТ			Зарубежные	Общие	Зарубежные	Общие	За рубежом	Общий	
8	61	«Лукойл»	Нефть и газ	21,5	71,5	87,6	107,7	23,	152,5	42,2
23	53	«Евраз»	Металлургия	11,2	19,4	12,8	20,4	29,5	134	47,5
32	77	«Северсталь»	Металлургия	8,1	22,5	9,3	22,4	12,7	96,7	30,2
50	89	«Система»	Телекоммуникация	5,7	29,2	4	16,7	11	80	19,1
64	93	«Норильский никель»	Металлургия	4,4	20,8	2	14	4	88,1	13,3
74	83	«ВымпелКом»	Телекоммуникация	3,7	15,7	1,5	10,1	10,2	38,4	21,8
81	92	«Мечел»	Металлургия	2,9	12	1,4	10	8,2	83,7	16,0
94	81	«ТМК»	Металлургия	2,4	7,1	2,3	5,7	4,1	48,5	27,4

Источник: [UNCTAD, World Investment Report 2010].

2010 г.

Рейтинг		Компания	Отрасль	Активы, млрд долл. США		Продажи, млрд долл. США		Персонал, тыс. человек		ИТ, %
Зарубежные активы	ИТ			Зарубежные	Общие	Зарубежные	Общие	За рубежом	Общий	
9	63	«Лукойл»	Нефть и газ	23,3	84	71,6	86,1	19,6	130	42,0
39	55	«Евраз»	Металлургия	9,4	17,6	8,7	13,4	24,3	110,2	46,7
42	71	«Северсталь»	Металлургия	8,7	19,3	7,4	13,6	14,1	84,9	38,6
50	81	«ВымпелКом»	Телекоммуникация	7,1	19,9	2,4	10,5	10	42	27,4
53	96	«Система»	Телекоммуникация	6,2	44,1	3	28,1	18,6	135,	12,8
56	79	«Мечел»	Металлургия	5,8	15,8	4,9	9,7	9,1	88,1	32,5
70	74	«Русал»	Металлургия	4,5	26,5	8,7	11	8,9	72,4	36,1
71	73	«Норильский никель»	Металлургия	4,2	23,9	11,7	12,8	2,3	82,7	37,3
83	91	«МТС»	Телекоммуникация	3,1	14,5	1,9	11,3	6,4	39,9	18,1
96	82	«ТМК»	Металлургия	2,4	6,9	2,1	5,6	4,9	48,9	27,4

Источник: [UNCTAD, World Investment Report 2012].

2011 г.

Рейтинг		Компания	Отрасль	Активы, млрд долл. США		Продажи, млрд долл. США		Персонал, тыс. человек		ИТ, %
Зарубежные активы	ИТ			Зарубежные	Общие	Зарубежные	Общие	За рубежом	Общий	
9	53	«ВымпелКом»	Телекоммуникация	29,8	54	11,3	20,3	34,5	66	54,4
11	67	«Лукойл»	Нефть и газ	29,2	91,2	109	133,7	18,1	120,3	42,9
28	85	«Газпром»	Нефть и газ	15,8	394,7	91,4	161,2	25,9	404,4	22,4
55	65	«Евраз»	Металлургия	8,3	17	10	16,4	24,6	112	43,4
57	84	«Северсталь»	Металлургия	7,6	17,9	1,6	15,8	11,6	69,6	23,2
65	80	«Мечел»	Металлургия	6,4	19,3	6,8	13	12	97	33,2
74	95	«Система»	Телекоммуникация	5,2	43,9	2,5	33	19,7	143	11,1
78	76	«Русал»	Металлургия	4,6	25,4	9,7	12,3	7,1	72	35,7

Источник: [UNCTAD, World Investment Report 2013].

2012 г.

Рейтинг		Компания	Отрасль	Активы, млрд долл. США		Продажи, млрд долл. США		Персонал, тыс. человек		ИТ, %
Зарубежные активы	ИТ			Зарубежные	Общие	Зарубежные	Общие	За рубежом	Общий	
9	67	«Лукойл»	Нефть и газ	31,2	99	113,8	139,2	18,1	120,3	42,8
17	85	«Газпром»	Нефть и газ	23,4	396,5	92	153,9	27,4	431,2	24,0
76	86	«Северсталь»	Металлургия	6	15,7	2,3	14,1	11,6	67,3	23,9
84	78	«Мечел»	Металлургия	5,2	17,7	5,7	11,3	8,7	90,5	29,9

Источник: [UNCTAD, World Investment Report 2014].

2014 г.

Рейтинг		Компания	Отрасль	Активы, млрд долл. США		Продажи, млрд долл. США		Персонал, тыс. человек		ИТ, %
Зарубежные активы	ИТ			Зарубежные	Общие	Зарубежные	Общие	За рубежом	Общий	
9	66	«Лукойл»	Нефть и газ	32,9	111,8	119,9	144,2	22,6	150	42,6
41	85	«Газпром»	Нефть и газ	15,1	256,2	94,6	144,5	28,6	450	25,9

Источник: [UNCTAD, World Investment Report 2016].

Анализ табл. 3 показывает весьма неустойчивое положение российских ТНК в рейтинге ЮНКТАД в списке крупнейших нефинансовых транснациональных компаний мира из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Более того, на протяжении последнего десятилетия список российских компаний, входящих в ТОП-100 мирового рейтинга, постоянно менялся. Если в первой декаде нового столетия эта цифра последовательно возрастала и составила в 2008 г. (начало мирового кризиса) восемь, а в 2010 г. десять компаний, то во втором десятилетии нулевых она неуклонно сокращалась до восьми компаний в 2011 г., четырех — в 2012 г. и двух — в 2014 г.

Детальный анализ табл. 3 показывает, что практически для всех российских компаний, попавших в рейтинг, характерно снижение уровня капитализации и стоимости зарубежных активов за исследуемый период. Единственной компанией, выбывающей из данного списка, является «Лукойл», последовательно наращивающий как общий уровень своей капитализации, так и объемы зарубежной экспансии. В то же время у большинства из приведенных компаний наблюдался спад объема зарубежных продаж.

Причины сложившейся ситуации многообразны. Однако к главным, на наш взгляд, относится прежде всего низкая эффективность зарубежных активов, приобретенных российскими компаниями в результате сделок по слиянию и поглощению

(M&A) на зарубежных рынках. В результате от ряда ранее приобретенных активов компаниям пришлось избавляться в условиях кризисного падения рынка с явными финансовыми потерями.

Таблица 4. Российские ТНК, входящие в ТОП-100 крупнейших нефинансовых транснациональных компаний мира из развивающихся стран и стран с переходной экономикой по рейтингу ЮНКТАД (место в рейтинге по объему зарубежных активов)

Компания	2008 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2014 г.
«Лукойл»	8	9	11	9	9
«Евраз»	23	39	55	—	—
«Северсталь»	32	42	57	76	—
«Система»	50	53	74	—	—
«Норильский никель»	64	71	—	—	—
«ВымпелКом»	74	50	9	—	—
«Мечел»	81	56	65	84	—
«ТМК»	94	96	—	—	—
«Русал»	—	70	78	—	—
«МТС»	—	83	—	—	—
«Газпром»	—	—	28	17	41

Источник: [UNCTAD, World Investment Report 2010–2016].

Второй не менее важной причиной является отсутствие в подавляющем большинстве российских компаний соответствующего управленческого опыта и практики адаптации к требованиям деловой культуры и традиций стран, в которых соответствующие активы были приобретены, что в значительной мере снижало синергетический эффект от зарубежной экспансии компаний.

И наконец, весьма заметное влияние на падение уровня капитализации российских компаний оказал затяжной полномасштабный кризис экономики России, начавшийся в 2008 г. и приведший к крайне неустойчивой позиции рубля и более чем двукратной девальвации его курса к концу исследуемого периода.

Таким образом, количество российских ТНК в рейтинге ТОП-100 ЮНКТАД в последние годы неуклонно сокращается, достигнув своего минимума в 2014 г. Только «Лукойл» сохранил и даже укрепил свои позиции, а «Газпром», хотя и вошел в рейтинг в 2011 г., не сумел удержаться на достигнутом в 2013 г. уровне⁶.

В этой ситуации к расхожему тезису международных экспертов о том, что в условиях современной глобализации «ТНК правят миром», следует относиться с особой осторожностью, особенно применительно к российским компаниям. Оказывается, что в современном глобальном мире не все так просто и прямолинейно. Даже те российские компании, которые, несомненно, по нашему мнению, относятся к ТНК, в условиях обостренной до предела конкурентной борьбы легко попадают под экономические

⁶ До 2011 г. «Газпром» не представлял официально подтвержденные данные в международные организации, поэтому ЮНКТАД не включал российскую компанию в официальный рейтинг.

и политические санкции, что самым непосредственным образом сказывается на их деловой активности.

В качестве примера рассмотрим как текущие политические и экономические санкции против РФ, возникшие в результате изменения геополитической ситуации и конфликта на Украине и наложенные США, затронули хозяйственную деятельность российских компаний.

Таблица 5. Санкции против российских компаний, предпринятые со стороны США⁷

Дата принятия постановления	Влияние
4 марта 2014 г.	<i>Заморозили инвестиционное сотрудничество с Россией</i>
13 марта 2014 г.	Объявили о проведении «пробной продажи» 5 млн баррелей нефти из стратегического нефтяного резерва, аналогичной по содержанию серы экспортируемой из России
20 марта 2014 г.	Ввели санкции* в отношении ОАО «АБ Россия»
11 апреля 2014 г.	<i>Ввели санкции в отношении Государственного акционерного общества «Черноморнефтегаз»</i>
28 апреля 2014 г.	Ввели санкции в отношении 17 российских компаний (ООО «Аква Ника», ООО «Авиа Групп», ООО «Авиа Групп, Норд», ЗАО «Зест», Инвест Капитал Банк, Собинбанк, Сахатранс, СМП банк, «Стройгазмонтаж», «Стройтрансгаз», ООО «Стройтрансгаз», ОАО «Стройтрансгаз», ООО «Стройтрансгаз-М», «Стройтрансгаз Холдинг», ИК «Аброс», «Трансойл», Volga Group)
7 мая 2014 г.	Исключили Россию из торговой программы, позволяющей странам с переходной экономикой беспошлинно импортировать в США определенные виды товаров
18 июня 2014 г.	Ужесточили экспортный режим в отношении пяти российских компаний: Фрязинского филиала Института радиотехники и электроники Российской академии наук, ОАО «Воентелеком», Академии безопасности бизнеса, ООО «Насосы Ампики», ООО «Нуклин»
16 июля 2014 г.	<i>Ввели первые санкции в отношении ключевых секторов российской экономики. Под санкции попали «Роснефть», газовая компания «Новатэк», государственные Внешэкономбанк и Газпромбанк.</i> Против предприятий российского оборонно-промышленного комплекса: корпорации «Алмаз-Антей», «Ижмаш», концерна «Калашников», НПО «Базальт», «Уралвагонзавода» и КБ приборостроения, НПО Машиностроения, КРЭТ, «Созвездие»
29 июля 2014 г.	Ввели санкции против Банка Москвы, банка ВТБ и Россельхозбанка. Гражданам и компаниям США запрещено приобретать долговые обязательства этих банков или связанных с ними юридических лиц, а также их имущество на срок свыше 90 дней
6 августа 2014 г.	<i>Запретили поставку в Россию оборудования для глубоководной добычи (свыше 152 м), разработки арктического шельфа и сланцевых запасов нефти и газа, поставку технологий нетрадиционной добычи энергоносителей: буровые платформы, детали для горизонтального бурения, подводное оборудование, морское оборудование для работы в условиях Арктики, программное обеспечение для гидравлического разрыва пласта (ГРП), дистанционно управляемые подводные аппараты, насосы высокого давления. Ввели обязательную проверку конечного получателя технологий нетрадиционной добычи энергоносителей, с возможностью отказа в лицензировании</i>

⁷ Жирным курсивом выделены санкции, затронувшие непосредственно нефтегазовый сектор российской экономики и российские компании ТЭК.

Дата принятия постановления	Влияние
26 августа 2014 г.	<i>Санкции против РФ заставили ExxonMobil свернуть 9 из 10 совместных проектов с «Роснефтью», включая разведку и потенциальную добычу на шельфе Черного моря, в Арктике и в Западной Сибири. Единственным действующим проектом ExxonMobil в России останется «Сахалин-1»</i>
2 сентября 2014 г.	<p>Ввели санкции против:</p> <p>1) <i>Корпораций «Газпром», «Лукойл», «Транснефть», «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз», «Новатэк», «Роснефть». Американским компаниям запрещено поставлять им товары и технологии, необходимые для освоения месторождений нефти на глубоководных участках и арктическом шельфе, а также в сланцевых пластах. Корпорациям «Газпром нефть» и «Транснефть» также запретили брать кредиты и размещать ценные бумаги на американском рынке на срок более 90 дней. Принятые меры призваны не допустить поставок таких технологий и оборудования российским компаниям даже через посредников.</i></p> <p>2) <i>Сбербанка, Банка Москвы, Газпромбанка, Россельхозбанка, Внешэкономбанка, банка ВТБ и корпораций «Новатэк» и «Роснефть». Американским гражданам и компаниям запрещено покупать облигации вышеуказанных банков и корпораций со сроками обращения свыше 30 дней, а также предоставлять им кредиты.</i></p> <p>3) <i>Предприятий оборонно-промышленного комплекса: корпорации «Ростех», концерна ПВО «Алмаз-Антей», ОАО «Долгопрудненское научно-производственное предприятие», ОАО «Машиностроительный завод имени М.И. Калинина», ОАО «Мытищинский машиностроительный завод», ОАО «Научно-исследовательский институт приборостроения имени В.В. Тихомирова»</i></p>
10 августа 2015 г.	<i>Расширили санкции против России. В санкционный список впервые внесено конкретное месторождение – Южно-Кириинское газоконденсатное на шельфе Охотского моря (принадлежит «Газпрому» и входит в число блоков проекта «Сахалин-3»). Теперь для разработки этого месторождения нельзя поставлять оборудование американского происхождения. Такая мера угрожает срывом планов «Газпрома» по разработке Южно-Кириинского месторождения, а также реализации связанных с ним проектов, в частности, под угрозой оказалось сотрудничество «Газпрома» и Shell</i>

* «Ввели санкции» означает, что данные юридические лица попали в перечень «Особо означенных лиц» Минфина США. Последствиями являются:

– «блокирование» собственности вышеупомянутых субъектов, долей в собственности, иных имущественных интересов, которые находятся в настоящее время или окажутся в будущем на территории США, а также упомянутые имущество и имущественные интересы, которые находятся во владении или иным образом контролируются гражданами США, американскими компаниями или их зарубежными подразделениями. Данное имущество и имущественные интересы не могут быть переданы, оплачены или быть иным образом вовлеченными в гражданский оборот;

– гражданам США (а также иностранным лицам, имеющим в США вид на жительство с правом на осуществление трудовой деятельности), американским компаниям, их зарубежным подразделениям запрещено вступать в какие-либо деловые отношения с субъектами, находящимися в перечне «Особо означенных лиц», за исключением случаев, когда на это будет иметься специальное индивидуальное разрешение Управления по контролю за иностранными активами Минфина США;

– американские финансовые институты обязаны приостановить корреспондентские отношения с российскими кредитными учреждениями, находящимися в перечне «Особо означенных лиц».

Источник: составлено авторами.

Введенные США санкции, поддержанные и усиленные странами Европейского союза⁸, серьезно ограничивают деловые отношения российских компаний с ключевыми иностранными партнерами, привели к падению инвестиций, срыву планов реализации многих крупных проектов, оказали заметное влияние на финансовые показатели компаний⁹. В частности, санкциями были затронуты 90% российских нефтяных компаний и практически весь газовый сектор (см. табл. 5, разделы, выделенные жирным курсивом). Американским компаниям запрещено поставлять им товары и технологии, необходимые для освоения месторождений нефти на глубоководных участках и арктическом шельфе, а также в сланцевых пластах. Поставки запрещены даже через посредников. В результате этого была приостановлена реализация многих крупномасштабных проектов¹⁰.

Сложившаяся ситуация оказала прямое воздействие и на ухудшение финансовых показателей нефтегазовых компаний. Дополнительным фактором, усугубляющим действие санкций, является устойчивое падение цены на нефть, что напрямую отразилось на доходах компаний. Так, чистая прибыль компании «Лукойл» за первое полугодие 2014 г. упала на 12% и составила 4,1 млрд долл. США [ПАО «Лукойл», 2014]. Чистая прибыль «Газпрома» упала в первом полугодии 2014 г. в годовом исчислении более чем на 20% – с 593,41 до 465,23 млрд руб. [ПАО «Газпром», 2014].

Обвал курса рубля также внес существенные коррективы в финансовые показатели деятельности компаний, поскольку часть из них используют расчеты в рублях по действующим экспортным контрактам с некоторыми деловыми партнерами.

Таким образом, российские нефтегазовые компании оказались под двойным прессом. С одной стороны, груз политических и экономических санкций, введенных развитыми странами Запада, а с другой – затяжной экономической кризис, повлекший за собой падение спроса, существенное сокращение инвестиционных программ и более чем двукратное обесценение рубля.

В итоге достаточно слабая транснационализация крупнейших российских компаний в целом и компаний нефтегазового сектора в частности, низкий уровень их вовлеченности в инструменты и механизмы создания глобальных мировых корпораций, не позволяют им с легкостью преодолевать последствия экономических и политических катаклизмов, и прежде всего в области компенсации потерь в двух ключевых для современного бизнеса сферах: (а) возможности нахождения независимых от вводимых ограничений финансовых источников инвестирования долгосрочных программ развития корпораций и (б) замещении передовых современных технологий, обладателями которых являются крупнейшие компании западных стран (сотрудничество с которыми попало под действующие санкции), собственными разработками или технологиями, носителями которых могли бы быть аффилированные с российскими компаниями за-

⁸ Целью данной статьи не является структуризация санкций США и ЕС и констатация последовательности их применения против России. В этой связи мы ограничимся приведенным примером в качестве иллюстрации воздействия санкций США на деятельность российских компаний нефтегазового сектора.

⁹ Падение капитализации российских компаний на ММВБ оценивается в 62,5 млрд долл.

¹⁰ «Газпром нефть» приостановил сотрудничество с Shell по разработке сланцевой нефти в рамках «Ханты-Мансийского нефтяного союза». Другое совместное предприятие «Газпром нефти» и Shell, Salym Petroleum Development (SPD), также испытывает сложности из-за санкций [Oil&Gas Eurasia, 2014].

Американская нефтяная корпорация Exxon Mobil свернула почти все совместные проекты с российской нефтегазовой компанией «Роснефть». Из десяти проектов, предусмотренных соглашением о стратегическом сотрудничестве двух компаний и включающих разведку и добычу на черноморском шельфе, в Западной Сибири и в Арктике, продолжен будет только один [РБК, 2014].

рубежные филиалы или дочерние компании. Это ведет к замораживанию реализации крупномасштабных ранее запущенных к реализации проектов и поиску возможных вариантов «технологического замещения» традиционно используемых ведущими компаниями мира технологических решений.

Иллюзии о том, что ТНК в современном глобальном мире подвластны любые решения при реализации их бизнес-проектов, постепенно развеиваются. Примером тому служит проведенное авторами исследование. Даже компании, входящие в мировую элиту (ТОП-500), в условиях политических ограничений и экономических санкций не имеют возможности самостоятельно принимать решения о реализации полномасштабных проектов, представляющих взаимный экономический интерес. Это утверждение в равной мере относится как к российским, так и к зарубежным транснациональным компаниям. Примеры насильственного политического ограничения деятельности ExxonMobil, Shell, SPD и других компаний развитых стран на российском рынке убедительно это доказывают.

Современная практика разрушает иллюзии о безграничных возможностях решения любых возникающих проблем на глобальных рынках в условиях повсеместной глобализации мировой экономики. Под сомнение поставлены сами понятия глобальных финансовых и производственных рынков в условиях усиливающегося политического давления на деятельность хозяйствующих единиц, и прежде всего транснациональных компаний.

В этой ситуации российские ТНК несут особо ощутимые потери, поскольку их надежды на то, что выход в мировую элиту позволит им беспрепятственно выстраивать сложные технологические цепочки на глобальных рынках для решения встающих перед ними проблем, в одночасье рухнули. В то же время надежды на активное участие в глобальных схемах привели к заметному сокращению расходов на R&D (НИОКР в российской терминологии) у российских компаний за последние годы, нежеланию крупнейших российских компаний вкладывать существенные средства в проектно-конструкторские работы, исчезновению проектных институтов и подразделений в целых секторах экономики. Невозможность быстрого заполнения образовавшихся пустот в подготовке специалистов соответствующих профилей и специальностей также оказывает негативный эффект на скорость преодоления возникающих проблем.

На смену эйфории от возможностей использования преимуществ глобализации мировой экономики приходит трезвое ощущение того, что восстановление полноценных технологических и финансовых цепочек, необходимых для реализации крупномасштабных проектов, возможно только с расширением деловых контактов с компаниями развивающихся стран и восстановлением национальных институтов технологического развития как за счет ресурсов частного сектора, так и при поддержке государства. Решение данных вопросов потребует длительного времени и серьезных финансовых усилий со стороны крупнейших российских компаний.

Литература

Ведомости (2015) Российские компании в рейтинге Financial Times по рыночной капитализации вернулись на 10 лет назад. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/06/22/597310-rossiiskie-kompanii-v-reitinge-financial-times-po-rinочноi-kapitalizatsii-vernulis-na-10-let-nazad#/galleries/140737492309521/normal/1> (дата обращения: 11.09.2016).

Грибова С.Н. (2005) Глобализация и регионализация детерминанты мирового экономического развития // Экономический журнал. № 9. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsiya-i-regionalizatsiya-determinanty-mirovogo-ekonomicheskogo-razvitiya> (дата обращения: 11.09.2016).

- Никитина Т.А. (2009) Влияние концентрации и централизации капитала на глобальную и национальную экономики. Киев: Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко.
- Панибратов А.Ю. (2006) Маркетинговые модели и методы проникновения многонациональных компаний на российские рынки: автореф. дисс. д-ра экон. наук. М.: ГУУ.
- ПАО «Лукойл» (2014) Финансовый отчет. Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/new/finreports/2014> (дата обращения: 20.08.2016).
- ПАО «Газпром» (2014) Консолидированная финансовая отчетность. Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/f/posts/05/298369/gazprom-ifrs-2q2014-ru.pdf> (дата обращения: 20.08.2016).
- Поздняков А.И. (2011) Глобализация и ее влияние на международную безопасность и военную политику Российской Федерации // *Пространство и Время*. № 2. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsiya-i-ee-vliyanie-na-mezhdunarodnuyu-bezopasnost-i-voennuyu-politiku-rossiyskoj-federatsii> (дата обращения: 11.09.2016).
- РБК (2014) Exxonmobil заморозила 9 совместных проектов с «Роснефтью». 29 сентября. Режим доступа: <http://www.rbc.ru/business/29/09/2014/54299245cbb20f5a480bf602> (дата обращения: 14.01.2016).
- РБК (2015) РБК 500. Весь бизнес России. Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbc500/> (дата обращения: 01.11.2016).
- Смигиенко Б.М. (2009) Актуальные проблемы эффективного включения России в современные мирохозяйственные связи // *Финансово-налоговые, банковские и валютные аспекты интеграции России в мировую экономику: науч. альманах фундаментальных и прикладных исследований* / гл. ред. Л.Н. Красавина. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ.
- Хилл Ч. (2013) *Международный бизнес*. СПб.: Питер.
- Эскиндаров М.А., Беляева И.Ю., Плотицына Л.А. (ред.) (2010) *Современные корпоративные стратегии и технологии в России: сб. науч. ст. Вып. 5. Ч. 1: КСО: проблемы и перспективы*. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ.
- Caves R. (2007) *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge University Press.
- Forbes (2015) 200 крупнейших компаний России. Режим доступа: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2015-10/300529-200-krupneishikh-kompanii-rossii> (дата обращения: 10.09.2016).
- OECD (2011) *Guidelines for Multinational Enterprises*. Режим доступа: <http://www.oecd.org/daf/inv/mne/48004323.pdf> (дата обращения: 01.11.2016).
- Oil&Gas Eurasia (2014) Баженовская свита попадет под западные санкции. 7 октября. Режим доступа: <https://www.oilandgaseurasia.com/ru/news/баженовская-свита-попадет-под-западные-санкции> (дата обращения: 14.01.2016).
- UNCTAD (2009) *The United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations*. Режим доступа: http://unctad.org/en/Docs/wir2009_en.pdf (дата обращения: 20.08.2016).
- UNCTAD (2015) *The United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations*. Режим доступа: <http://unctad.org/sections/dite/iia/docs/Compendium/en/13%20volume%201.pdf> (дата обращения: 20.08.2016).
- UNCTAD (2016) *Transnational corporations*. Режим доступа: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx) (дата обращения: 20.08.2016).
- UNCTAD, *World Investment Report 2010–2016* // UNCTAD. Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx> (дата обращения: 07.10.2016).

Case study: The Transnationalization of Russian Oil and Gas Companies

S. Lavrov, A. Aleksanyan

Sergey Lavrov – PhD in economic science, professor, National Research University Higher School of Economics; main research fellow, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 17-1 Malaya Ordynka Street, Office 407–408, 119017 Moscow, Russian Federation; E-mail: lavrovsn@mail.ru

Anna Aleksanyan – Post-graduate student, National Research University Higher School of Economics; 17-1 Malaya Ordynka Street, Office 407–408, 119017 Moscow, Russian Federation; E-mail: a.a.aleksanyan@mail.ru

Abstract

The value of multinational enterprises (MNEs) as the main players in the global economy is constantly increasing. More and more companies from developing and transition economies are starting to do business beyond their national borders. Not all of them strictly belong to the category of MNEs, as is the case for Russia's largest companies.

This article analyzes the international activities of Russian MNEs. The authors study the place of MNEs in the modern world and examine the transformation of the concept of an MNE in the international practice. They identify the internationally accepted criteria that classify a company as an MNE. They analyze the international activities of the largest Russian companies in the oil and gas sector (Gazprom, Rosneft, Lukoil, Surgutneftegas, Novatek) and their possible classification as MNEs. The article also assesses the influence of the economic and political sanctions on the international activities of Russian MNEs in the oil and gas sector.

The methodological basis for the study is the dialectical method of investigating phenomena and processes in the modern world as the most effective way to achieve goals. The authors pay particular attention to the practical application of comparative economic analysis, classification and empirical generalization of original data.

The authors came to seven conclusions. First, there is no single approach to defining the essence of MNEs. Second, the indicators that classify a company as an MNE can be divided into qualitative and quantitative criteria. Third, not all the large companies in Russia engaged in expanding into foreign markets can be classified as MNEs by the formal criteria. Fourth, most Russian MNEs have an unstable position in international ratings of MNEs, with the exception of Lukoil. Fifth, the main problems of Russian MNEs include the inefficiency of foreign assets, the lack of experience in managing international holdings and the longstanding crisis of the Russian economy. Sixth, political and economic sanctions severely restrict the business relationship between Russian companies (particularly oil and gas companies) and key international partners, which leads to decreased investment, disrupted implementation of many major projects plans and the decline of companies' financial performance. Seventh, the current situation should spur Russian companies to adapt their economic policies to the new economic realities, to restore full technological and financial chains via expanding business relationships with companies in developing countries, using private sector resources and government support.

Key words: oil and gas sector; United Nations; United Nations Conference on Trade and Development; transnationalization; transnationality index (TNI); Gazprom; Lukoil; Novatek; Rosneft; Russian companies; sanctions; Surgutneftegaz; multinational enterprises (MNEs)

For citations: Lavrov S., Aleksanyan A. (2017) Case study: The Transnationalization of Russian Oil and Gas Companies. *International Organisations Research Journal*, vol. 12, no 1, pp. 209–228 (in Russian and English). DOI: 10.17323/1996-7845-2017-01-209.

References

Caves R. (2007) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press.

Forbes (2015) 200 krupnejshih kompanij Rossii [200 Largest Russian Companies]. Available at: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2015-10/300529-200-krupneishikh-kompanii-rossii> (accessed 10 September 2016). (In Russian.)

- Gribova S.N. (2005) Globalizacija i regionalizacija determinanty mirovogo jekonomicheskogo razvitija [Globalization and Regionalization of Determinants of World Economic Development]. *Jekonomicheskij zhurnal*, no 9. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsiya-i-regionalizatsiya-determinanty-mirovogo-ekonomicheskogo-razvitiya> (accessed 11 September 2016). (In Russian.)
- Hill Ch. (2013) Mezhdunarodnyj biznes [*International Business*]. Saint-Petersburg: Piter. (In Russian.)
- Jeskindarov M.A., Beljaeva I.Ju., Ploticyna L.A. (2010) Sovremennye korporativnye strategii i tehnologii v Rossii [*Modern Corporate Strategy and Technology in Russia*]: sb. nauch. st. Vol. 5. Part 1. Moscow: Finansovaja akademija pri Pravitel'stve RF. (In Russian.)
- Nikitina T.A. (2009) Vlijanie koncentracii i centralizacii kapitala na global'nuju i nacional'nuju jekonomiku [*Influence of Concentration and Centralization of Capital in the Global and National Economy*]. Kiev: Kievskij nacional'nyj universitet imeni Tarasa Shevchenko. (In Russian.)
- OECD (2011) *Guidelines for Multinational Enterprises*. Available at: <http://www.oecd.org/daf/inv/mne/48004323.pdf> (accessed 01 November 2016).
- Oil & Gas Eurasia* (2014) Bazhenovskaja svita popadet pod zapadnye sankcii [Bazhenov formation Comes under Western Sanctions], October 7. Available at: <https://www.oilandgaseurasia.com/ru/news/bazhenovskaja-svita-popadet-pod-zapadnye-sankcii> (accessed 14 January 2016). (In Russian.)
- Panibratov A.Ju. (2006) Marketingovye modeli i metody proniknovenija mnogonacional'nyh kompanij na rossijskie rynki [*Marketing Models and Methods of Penetration of Multinational Companies in Russian Market*] (Thesis). Moscow: GUU. (In Russian.)
- Pozdnjakov A.I. (2011) Globalizacija i ee vlijanie na mezhdunarodnuju bezopasnost' i voennuju politiku Rossijskoj Federacii [Globalization and its Impact on International Security and Military Policy of Russian Federation]. *Prostranstvo Vremja*, no 2. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/globalizatsiya-i-ee-vlijanie-na-mezhdunarodnyu-bezopasnost-i-voennuju-politiku-rossijskoj-federatsii> (accessed 11 September 2016).
- RBK* (2014) Exxonmobil zamorozila 9 sovmestnyh projektov s "Rosneft'ju" [Exxonmobil Froze 9 Joint Projects with Rosneft]. Available at: <https://www.oilandgaseurasia.com/ru/news/exxonmobil-zamorozila-9-sovmestnyh-s-rosneft-ju-proektov> (accessed 14 January 2016). (In Russian.)
- RBK* (2015) RBK 500. Available at: <http://www.rbc.ru/rbc500/> (accessed 01 November 2016). (In Russian.)
- Smitienko B.M. (2009) Aktual'nye problemjeffektivnogo vkljuchenija Rossii v sovremennye mirohozjajstvennye svjazi [The current issues of effective integration of Russia in the modern world economy]. *Finansovo-nalogovye, bankovskie i valjutnye aspekty integracii Rossii v mirovuj ekonomiku: nauch. al'manah fundamental'nyh i prikladnyh issledovanij* (ed. L.N. Krasavina). Moscow: Finansovaja akademija pri Pravitel'stve RF. (In Russian.)
- UNCTAD* (2009) The United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations. Available at: http://unctad.org/en/Docs/wir2009_en.pdf (accessed 01 November 2016).
- UNCTAD* (2010–2016) World Investment Report // UNCTAD. Available at: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR-Series.aspx> (accessed 07 October 2016).
- UNCTAD* (2015) The United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations. Available at: <http://unctad.org/sections/dite/ia/docs/Compendium/en/13%20volume%201.pdf> (accessed 01 November 2016).
- UNCTAD* (2016) Transnational corporations. Available at: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx) (accessed 01 November 2016).
- Vedomosti* (2015) Rossijskie kompanii v rejtinge Financial Times po rynochnoj kapitalizacii vernulis' na 10 let nazad [In the Financial Times rating of market capitalization, Russian companies decreased to rankings of 10 years ago]. Available at: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/06/22/597310-rossiiskie-kompanii-v-rejtinge-financial-times-po-rinochnoi-kapitalizatsii-vernulis-na-10-let-nazad#/galleries/140737492309521/normal/1> (accessed 11 September 2016). (In Russian.)