**Бирюков Е.С.**

**К.э.н., доцент каф. МЭО и ВС**

**МГИМО(У) МИД России**

**Сравнительный анализ участия государственных транснациональных корпораций России и стран ССАГПЗ в МЭО.**

 Наряду с тенденциями либерализации и приватизации, происходящими в мировой экономике на протяжении последних 30 лет, возрастает участие государства в зарубежной собственности. Это касается суверенных инвестиционных фондов и государственных компаний – происходит их интернационализация, и они превращаются в крупных, значимых игроков в сфере международного инвестирования.

ЮНКТАД относит к государственным ТНК компании, включающие в себя материнские компании и их зарубежные филиалы, при этом государство является основным собственником, обладателем большинства акций или значительного миноритарного портфеля.

Хотя число государственных компаний снижается, их рыночная доля увеличивается, частично в результате их превращения в крупнейшие отраслевые компании в ряде стратегических отраслей. Среди 100 крупнейших ТНК мира 18 являются компаниями со значительным госучастием. В разбивке по странам в Китае на государственные компании приходится 80% капитализации рынка, в России – 62, в Бразилии – 38.

В 2012 г. в мире насчитывалось 845 государственных ТНК (из более чем 90 000 ТНК), а их ПЗИ составили 145 млрд. долл., 11% от всех мировых ПЗИ. Большинство из государственных ТНК, приобретавших зарубежные активы, были из развивающихся стран, целью многих данных приобретений было получение стратегических активов (технологий, интеллектуальной собственности, брендов) и природных ресурсов.

Традиционно государственные ТНК предпочитали выход на зарубежные рынке через инвестиции greenfield. В целом доля greenfield в мировых ТНК составляет две трети, однако, в последние годы в инвестициях государственных ТНК доля greenfield снижается и составляет только половину от всех инвестиций.

Среди государственных компаний, инвестирующих за рубеж, 60% составляют компании из развивающихся стран. Государственные ТНК из развивающихся стран играют важную роль в инвестиционных потоках по направлению Юг-Юг – за 2003-2010 гг. они вложили 458 млрд. долл. в проекты в развивающихся странах и странах с переходной экономикой или немногим более двух третей (663 млрд. долл.) от всех инвестиций в этом направлении.

Также есть географические различия по способу инвестиций: 2/3 слияний и поглощений государственными ТНК осуществляется в развитых странах, тогда как 68% greenfield – в развивающихся.

С точки зрения географического распределения инвестиций всех компаний из стран ССАГПЗ в 2004-2010 гг. 68% слияний и поглощений направлялись в развитые страны, в секторе greenfield (объем инвестиций в 4,5 раза больше, чем в слияния и поглощения) ситуация была обратной: 93% инвестиций были направлены в развивающиеся страны, при этом на сами страны Западной Азии приходился 31 п.п., на страны Северной Африки – 29 п.п.

В секторальном разрезе 59% greenfield инвестиций приходилось на недвижимость, 10% - добывающую промышленность, 6% – отели и туризм. В слияниях и поглощениях на услуги в целом приходилось 50% (из них 16 п.п. – на телекоммуникации), 39% - на обрабатывающую промышленность (17п.п. – химическая промышленность, 13% - машины, оборудование и транспортные средства).

Политика экономической диверсификации стран ССАГПЗ реализуется через двойную стратегию. В таких секторах как строительство, недвижимость, финансы, телекоммуникации и транспорт у стран ССАГПЗ накоплен определенный уровень компетенций в национальной экономике, что позволило им осуществлять прямые зарубежные инвестиции в этих секторах. Данные ПЗИ были нацелены, в основном, на создание присутствия в других странах ССАГПЗ и странах Северной Африки с целью выхода за пределы узких национальных рынков. Таким образом, не имея значительных активов, компании стран ССАГПЗ выходят на рынки соседних стран, используя при этом такие конкурентные преимущества ТНК как финансовые средства и культурная близость, что способствовало улучшению их компетенций и конкурентоспособности.

Также общим трендом является то, что государственные компании используют зарубежные альянсы и партнерства, созданные через внешние ПЗИ, как инструмент привлечения ПЗИ и усиления их воздействия на национальные экономики.