



OSW

CENTRE FOR EASTERN STUDIES

OŚRODEK STUDIÓW WSCHODNICH im. Marka Karpia

Ogólna charakterystyka zagranicznej aktywności rosyjskich podmiotów gospodarczych w latach 2004–2010

Iwona Wiśniewska

Warszawa 2011

Ogólna charakterystyka zagranicznej aktywności rosyjskich podmiotów gospodarczych w latach 2004–2010

SPIS TREŚCI

Tezy / 2

1. Czynniki kreujące aktywność zagraniczną rosyjskiego kapitału / 41
2. Ogólna charakterystyka inwestycji rosyjskich / 5
3. Rosyjskie inwestycje w skali światowej / 6
4. Główni rosyjscy inwestorzy / 6
5. Kierunek rosyjskich inwestycji / 7
6. Główne branże rosyjskiej aktywności gospodarczej / 9
7. Sposoby inwestowania / 11
8. Recepja rosyjskich inwestycji / 12
9. Cele rosyjskich inwestycji zagranicznych / 13
10. Prognozy / 17

Ogólna charakterystyka zagranicznej aktywności rosyjskich podmiotów gospodarczych w latach 2004–2010

Tezy

1. Rosyjska aktywność gospodarcza za granicą to nie tylko wzrost zagranicznych inwestycji, ale również umacnianie się kraju jako eksportera, przede wszystkim w branży surowcowej: gazowej, naftowej, metalowej. Jedynie w przypadku rosyjskich koncernów z tej branży można mówić o ich globalnym znaczeniu na światowych rynkach, dotyczy to przede wszystkim koncernów sektora metalowego. Duży udział koncernów surowcowych w inwestycjach zagranicznych Rosji jest wynikiem surowcowego charakteru gospodarki kraju oraz utrzymywania, a nawet wzmacniania koncentracji własności w tym sektorze (głównie w rękach Kremla, ale również prywatnych, lojalnych wobec władz udziałowców). Od połowy obecnej dekady rośnie jednak również zagraniczna aktywność innych sektorów gospodarki, w tym finansowego, telekomunikacyjnego czy budownictwa. Ma ona jednak znacznie mniejszą skalę.
2. Od połowy obecnej dekady obserwujemy dynamiczny wzrost rosyjskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zwiększyły się one z około 10 mld USD w 2003 roku do rekordowych 55,6 mld USD w 2008 roku. Mimo kryzysu gospodarczego rosyjskie inwestycje nadal były znaczne, w 2010 roku sięgnęły 52 mld USD. W 2010 roku Rosja była 8. największym inwestorem zagranicznym na świecie, a wśród tzw. gospodarek wschodzących zajmowała 3. miejsce za Hongkongiem i Chinami¹.
3. Rosyjskie inwestycje za granicą oficjalnie realizowane są przede wszystkim przez podmioty gospodarcze zarejestrowane w Rosji. Największe aktywa zagraniczne posiada koncern naftowy Łukoil (prawie 19 mld USD), następny jest Gazprom (ponad 10,5 mld USD), pierwszą trójkę zamyka koncern stalowy Siewierstal (ponad 4,5 mld USD)². Rozprzestrzenianie się rosyjskiego kapitału odbywa się również za pośrednictwem tzw. rajów podatkowych, m.in. Cypr, Gibraltar (skala tego procederu jest trudna do oszacowania), gdzie zarejestrowane są spółki z rosyjskim kapitałem³ czy poprzez międzynarodowe koncerny, w których rosyjski biznes ma udziały.

¹ UNCTAD, Investment Report 2011.

² Russian multinationals bullish on foreign markets, Moschool school of Management Skolkovo i The Columbia Program on International Investment (A joint program of the Columbia Law School and The Earth Institute At Columbia University), 10 December 2007. http://www.cpii.columbia.edu/projects/documents/SKOLKOVO-CPIIPressReleaseEnglish_000.pdf. Autorzy rankingu analizowali tylko poszczególne kompanie, a nie wieloprofilowe holdingi należące do ich akcjonariuszy, jak np. Renova, Onexim czy Alfa Group.

³ Rejestracja spółek poza granicami FR jest bardzo popularna w Rosji, m.in. londyński Millhouse Capital należy do Romana Abramowicza, Alfa Group kontrolowana jest przez gibraltarską spółkę CTF Holdings Ltd.; a Rusal Olega Deripaski – przez 6 spółek zarejestrowanych na Cyprze).

4. Rosyjski kapitał przede wszystkim trafiał do państw Unii Europejskiej (powyżej 50%), głównego rynku zbytu rosyjskiej produkcji (55% eksportu FR). Ważnym obszarem rosyjskiej aktywności kapitałowej były również państwa Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP), istotne zaplecze surowcowe rosyjskich koncernów i odbiorcy rosyjskiej produkcji. Mimo iż wartość zaangażowanego kapitału w tym regionie to zaledwie niespełna 10% wszystkich inwestycji rosyjskich, ma on jednak duże znaczenie dla gospodarek tego regionu. Wynika to z ograniczonego zaangażowania kapitałowego inwestorów z innych państw oraz silnych więzi polityczno-gospodarczych nawiązanych jeszcze w czasach ZSRR. Od połowy obecnej dekady, wraz ze wzrostem finansowych możliwości rosyjskich kompanii oraz politycznych aspiracji Kremla, rośnie również zainteresowanie rosyjskich inwestorów innymi regionami świata: Ameryką, Azją czy Afryką.

5. Inwestycje zagraniczne Federacji Rosyjskiej motywowane są zarówno celami gospodarczymi (m.in. zwiększaniem dochodów i wartości dodanej sprzedawanych towarów czy walką z konkurencją), jak i przesłankami politycznymi (m.in. budowaniem potęgi międzynarodowej Rosji w oparciu o znaczenie rosyjskich firm czy też potrzebą wyprowadzenia kapitału spod bezpośredniej kontroli rosyjskich władz). Zazwyczaj realizacja ekonomicznych celów ekspansji Rosji nie wyklucza możliwości osiągnięcia zamiarów politycznych, wręcz przeciwnie – w większości przypadków są one ze sobą zbieżne. Dzięki tej symbiozie inwestorzy rosyjscy nie tylko uzyskują wysokie dochody, ale także wsparcie bardzo ważnego lobbysty (tj. Kremla) dogodnych dla siebie warunków polityki inwestycyjnej.

6. Bogate zasoby surowcowe: metali, diamentów, węgla są istotnym czynnikiem wpływającym na kluczowe znaczenie rosyjskich spółek dla światowych rynków. Dynamiczny wzrost cen surowców pozwolił tym koncernom zwiększać wartość dodaną oferowanej produkcji. Obserwujemy bowiem transformację rosyjskich spółek, w większości będących do niedawna głównie dostawcami (eksporterami) surowców, w koncerny oferujące przetworzone już produkty. Światowy kryzys gospodarczy w 2008 roku i spadek cen surowców był poważnym ciosem dla rosyjskich koncernów surowcowych, spowodował znaczne ograniczenie ich dochodów i kłopoty z dostępem do kapitału. W konsekwencji kryzysu rosyjski kapitał zmuszony był do wycofania się z niektórych swoich inwestycji lub ich ograniczenia (np. w sektorze chemicznym: Lyondell Chemical). Zazwyczaj nie dotyczyło to jednak zaangażowania w branżę będącą głównym obszarem ich działalności, ale raczej inwestycji „pobocznych” (np. branży samochodowej czy budowlanej). Dla części rosyjskich inwestorów, zwłaszcza tych mających dostęp do publicznych środków finansowania (głównie koncerny państwowe), kryzys stał się jednak okazją do dalszej ekspansji zagranicznej (np. sektor naftowy, stalowy, bankowy).

1. Czynniki kreujące aktywność zagraniczną rosyjskiego kapitału

Okres od początku 2000 do połowy 2008 roku były czasem dynamicznego wzrostu ekonomicznego Rosji⁴ w zasadzie we wszystkich sektorach rosyjskiej gospodarki. Przyczyniły się do tego doskonała koniunktura międzynarodowa na najważniejsze towary eksportowe tego kraju (tj. surowce) oraz rosnący popyt wewnętrzny. W tym okresie rosyjska gospodarka rozwijała się w tempie średnio ponad 6,5% PKB rocznie. Kryzys gospodarczy 2008 roku bardzo silnie uderzył w Rosję, jednak zgromadzone w latach prosperity zasoby finansowe pozwoliły na zamortyzowanie negatywnych konsekwencji dla rosyjskich koncernów.

Niesprzyjający klimat inwestycyjny w Rosji, zwłaszcza brak poszanowania praw własności i postępująca renacjonalizacja aktywów gospodarczych zniechęcają rodzime koncerny do projektów inwestycyjnych w kraju, zwłaszcza tych długoterminowych. Widoczne to było zwłaszcza w sektorze naftowym w pierwszej połowie dekady, kiedy koncerny niechętnie inwestowały w zagospodarowanie nowych zasobów, koncentrując się na wdrażaniu technologii pozwalających zintensyfikować eksploatację dotychczasowych złóż. Zapewniało to wzrost produkcji w krótkim okresie, ale stwarzało zagrożenie dla długoterminowego rozwoju. W konsekwencji kapitał „zaoszczędzony” w Rosji lokowany był w inwestycje na rynkach zagranicznych⁵ i od 2004 roku notowany był wzrost rosyjskich inwestycji bezpośrednich za granicą. Jednocześnie zmieniała się polityka rosyjskich władz, które zdołały umocnić swoją kontrolę nad rosyjską gospodarką i częściowo zaczęły otwierać się na inwestycje zagraniczne w Rosji. Zwłaszcza zgoda władz na prywatyzację rosyjskiego sektora elektrycznego spowodowała wzrost napływu inwestycji do FR⁶.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (mld USD)

	1990– –2000 (średnia roczna)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Rosyjskie bezpośrednie inwestycje za granicą	1,6	2,5	3,5	9,7	13,8	12,8	23	45,9	55,6	44,5	51,6
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Rosji	2,4	2,7	3,5	8	15,4	12,8	28,7	55	75	36,8	41,2

Źródło: UNCTAD, CBR

⁴ W 2007 roku PKB Rosji wynosiło ok. 1224 mld USD (w ujęciu dolarowym 5-krotnie więcej aniżeli w 2000 roku), a dochody budżetu federalnego ok. 300 mld USD (tj. 12-krotnie więcej). Pod koniec 2007 roku rezerwy walutowo-złotowe Rosyjskiego Banku Centralnego (CBR) osiągnęły wartość 474 mld USD (stan na 28 grudnia 2007 roku), a Ministerstwo Finansów FR na Funduszu Stabilizacyjnym zgromadziło 157 mld USD (1 stycznia 2008 roku).

⁵ Długoterminowymi inwestycjami w rozwój sektora naftowego nie były zainteresowane również rosyjskie koncerny państwowe, gdyż pochłonięte były przejmowaniem prywatnych aktywów w Rosji.

⁶ Kontrolowane otwarcie Rosji na zagranicznych inwestorów Nowa strategia Kremla wobec obcego kapitału, Iwona Wiśniewska, *Komentarze OSW*, maj 2008.

2. Ogólna charakterystyka inwestycji rosyjskich

W latach 90. zagraniczna aktywność kapitału rosyjskiego była dość ograniczona. Rosyjskie inwestycje bezpośrednie poza granicami FR (Foreign Direct Investment – FDI⁷) utrzymywały się na poziomie 1,5 mld USD rocznie.

Od 2001 roku mamy do czynienia z systematycznym wzrostem aktywności koncernów rosyjskich na rynkach zagranicznych. Jest to skutek rosnących możliwości finansowych w związku z dużymi dochodami uzyskiwanymi dzięki wysokim cenom surowców na światowych rynkach (od 2000 do połowy 2008 roku), a także ożywienia gospodarczego w Rosji. Od 2007 roku rosyjskie inwestycje zagraniczne osiągają wysoki poziom (ponad 44 mld USD rocznie, w tym rekordowe prawie 56 mld USD w 2008 roku) i nie przeszkodziło temu nawet załamanie się koniunktury na świecie w 2008 roku. Należy zauważyć, że w ciągu ostatnich dwóch dekad wielkość FDI wypływających z Rosji była porównywalna z wielkością inwestycji do niej napływających (wyjątkiem był w zasadzie 2008 rok, kiedy znaczną przewagę zanotowały inwestycje napływające do FR). Trzeba jednak pamiętać, że rejestrowane przez bank centralny (CBR) rosyjskie inwestycje bezpośrednie stanowią jedynie część zaangażowania Rosji poza granicami, doliczyć do nich należy jeszcze inwestycje portfelowe oraz tzw. pozostałe (m.in. kredyty handlowe) czy też rezerwy walutowe. Zgodnie ze stanem na 1 stycznia 2011 roku rosyjskie aktywa zagraniczne były wycenione na prawie 1,2 bln USD⁸.

Ponadto rosyjski kapitał na międzynarodowych rynkach funkcjonuje również „pod marką” tzw. rajów podatkowych (np. Cypr, Wyspy Owcze, Gibraltar). Od rozpadu ZSRR, poza latami 2006 i 2007, notowany był odpływ prywatnego kapitału (netto) z Rosji za granicę⁹, w dużej mierze z wykorzystaniem nielegalnych operacji¹⁰. W większości kapitał ten legalizowany był za pośrednictwem „rajów podatkowych”. Obecnie większość dużych rosyjskich spółek prywatnych, mimo że faktycznie należą do rosyjskich biznesmenów, formalnie kontrolowane są przez spółki zarejestrowane poza Rosją¹¹.

⁷ Do statystyk na temat rosyjskich inwestycji zagranicznych należy podchodzić z dużą ostrożnością. W FR istnieją dwa główne ośrodki szacowania przepływu kapitału przez granicę: rosyjski urząd statystyczny – Rosstat oraz CBR. Ze względu m.in. na zróżnicowanie stosowanej przez obie instytucje metodologii gromadzenia danych odnotowywane są znaczne różnice w uzyskiwanych wynikach. W swoich materiałach zagraniczne instytucje (np. UNCTAD) powołują się zazwyczaj na dane CBR.

⁸ Międzynarodowa pozycja inwestycyjna FR, CBR 2010.

⁹ Zgodnie z szacunkami CBR w sumie odpływ kapitału prywatnego netto z Rosji w latach 1994–2004 wyniósł ponad 160 mld USD.

¹⁰ Głównymi kanałami wypływu kapitału z Rosji było zaniżanie lub zawyżanie na potrzeby księgowości wartości eksportowanych czy importowanych towarów i usług, zawieranie fikcyjnych kontraktów importowych oraz różnego rodzaju transakcji finansowych przez rosyjskie banki z bankami spoza Rosji.

¹¹ Dla przykładu pieniądze Romana Abramowicza inwestuje londyński Millhouse Capital (m.in. właściciel Evraz Group i Chelsea), Michaiła Fridmana zaś gibraltarska CTF Holdings Ltd (właściciel Alfa-Group m.in. Alfa-Banku, TNK-BP, Golden Telecom, Kievstar GSM, Vimpelcom, Megafon); Oleg Deripaska kontrolował rosyjski Rusal (który wiosną 2007 roku stał się częścią United Company Rusal) poprzez 6 spółek zarejestrowanych na Cyprze.

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Rosji w latach 2001–2009 (w mld USD)

Stan na 1 stycznia	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Rosyjskie inwestycje za granicą (aktywa)	249	407	519	732	1099	1010	1090	1173
Inwestycje bezpośrednie	20	107	147	216	370	203	302	369
Inwestycje portfelowe	1	8	18	12	27	25	38	37
Inwestycje pozostałe, w tym:	199	167	170	199	222	350	307	286
Waluta w gotówce i depozyty	62	61	66	70	67	135	124	96
Rezerwy walutowe	28	125	182	304	479	427	439	479
Zagraniczne inwestycje w Rosji (pasywa)	184	417	548	770	1245	756	986	1157
Inwestycje bezpośrednie	32	122	180	262	491	214	379	493

Źródła: CBR, *Międzynarodowa inwestycyjna pozycja Rosyjskiej Fiedieracyi w 2001–2009*, www.cbr.ru

3. Rosyjskie inwestycje w skali światowej

Mimo tak dynamicznego wzrostu rosyjskich inwestycji zagranicznych w skali globalnej mają one ograniczone znaczenie (ok. 4% światowych FDI)¹². Według danych UNCTAD, światowe przepływy FDI w 2007 roku wzrosły do rekordowego poziomu 1,9 bln USD, a w 2010 roku ich wielkość zmniejszyła się do 1,24 bln USD. Największymi inwestorami były Stany Zjednoczone (329 mld USD w 2010 roku) i Niemcy (105 mld USD). Rosja z inwestycjami w 2010 roku w wysokości 52 mld USD zajęła w rankingu 8. miejsce. Jednak spośród tzw. gospodarek wschodzących uplasowała się na trzecim miejscu, wyprzedził ją tylko Hongkong (76 mld USD) i Chiny (68 mld USD); Rosja wyprzedziła takie państwa jak Kanada, Belgia czy Holandia¹³.

4. Główni rosyjscy inwestorzy

Głównymi rosyjskimi inwestorami poza granicami FR są największe rosyjskie **koncerny**, przede wszystkim z **sektora surowcowego**. Z jednej strony pozwalają na to wysokie dochody uzyskiwane dzięki utrzymującym się od dekady wysokim cenom surowców na międzynarodowych rynkach (mimo spadku cen w 2008 roku nadal utrzymują się one na stosunkowo wysokim poziomie). Z drugiej strony aktywność zagraniczna sektorów surowcowych wynika ze specyfiki rosyjskiej gospodarki: silnej koncentracji własności w rękach państwa i wąskiej grupy prywatnych podmiotów oraz dominacji dużych **grup przemysłowo-finansowych** (w skład których wchodzi przedsiębiorstwa surowcowo-przemysłowe).

¹² Więcej na ten temat: UNCTAD, *World Investment Report 2010* lub Kalman Kalotay, *Russian transnationals and international investment paradigms*, Research in International Business and Finance, ELSEVIER December 2006.

¹³ UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

W pierwszych latach po 2000 roku, dzięki dynamicznemu wzrostowi cen ropy naftowej i gazu ziemnego, największą aktywność inwestycyjną wykazywały koncerny z tej branży (m.in. Gazprom, Łukoil, Jukos). Jednocześnie wzrost cen również innych surowców: aluminium, metali, złota, miedzi uaktywnił przedstawicieli kolejnych sektorów rosyjskiej gospodarki (Norylski Nikiel, Rusal). Po 2005 roku poza granicami Rosji inwestowały firmy również z innych sektorów rosyjskiej gospodarki, w tym telekomunikacji i budownictwa.

Od połowy obecnej dekady ekspansja rosyjskiego kapitału odbywała się za pośrednictwem różnego rodzaju **funduszy inwestycyjnych** (wiele z nich zostało utworzone przez rosyjskich biznesmenów, np. fundusz Pala Investments **Holdings Ltd.** Władimira Ioricha, Red and White Investment Company Aliszera Usmanowa, Troika Dialog Rubena Wandariana, Renova-Capital Wiktora Wekselberga).

Z raportu dotyczącego rosyjskich inwestycji zagranicznych opublikowanego w grudniu 2007 roku przez Moscow School of Management „Skolkovo” i The Columbia Program on International Investment¹⁴ wynika, że na dwadzieścia pięć największych rosyjskich inwestorów zagranicznych przypada ok. 38% wszystkich rosyjskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ich aktywa zagraniczne warte były w 2006 roku prawie 60 mld USD, ponad dwa razy więcej aniżeli w 2004 roku. Wśród pierwszej dwudziestki piątki największych inwestorów znajdują się 4 firmy z branży naftowo-gazowej¹⁵, 9 koncernów z sektora metalowo-węglowego¹⁶, 4 przedsiębiorstwa transportu morskiego, 3 telekomunikacyjne, 2 chemiczne, 2 elektromechaniczne i 1 elektroenergetyczna. Niekwestionowanym liderem poza granicami Rosji jest Łukoil z aktywami zagranicznymi o wartości 18,9 mld USD, drugie miejsce zajmuje Gazprom (10,6 mld USD), a trzecie koncern stalowy Siewierstal (4,5 mld USD). Należy zauważyć, że po 2006 roku spółki wymieniane w raporcie utrzymywały swoją wysoką aktywność inwestycyjną, można zatem oczekiwać, że ich udział w rosyjskich inwestycjach zagranicznych nadal utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie.

5. Kierunek rosyjskich inwestycji

Oficjalne statystyki na temat kierunków rosyjskich inwestycji prezentuje Rosstat, jednak dane te są wybiórcze i niekompatybilne z danymi CBR. Kierunki rosyjskich inwestycji przeanalizowano również w raporcie dotyczącym centrum innowacyjnego Skolkowo. Oba źródła wskazują, iż głównymi odbiorcami rosyjskich inwestycji są państwa europejskie (m.in. Holandia, Wielka Brytania), przypada na nie ponad połowa rosyjskich inwestycji. Ważnym kierunkiem rosyjskiej ekspansji są tzw. raje podatkowe: Cypr, Wyspy Bahama, Gibraltar, Wyspy Dziewicze, wyspa Man; przypada na nie ok. 1/3 wszystkich rosyjskich inwestycji zagranicznych. Do państw Wspólnoty Niepodległych Państw trafiło mniej niż 5% wszystkich inwestycji. Od połowy obecnej dekady rosyjski biznes coraz chętniej wychodzi na stosunkowo nowe dla nich rynki: Ameryki Północnej, Azji i Afryki.

¹⁴ Russian multinationals bullish on foreign markets, *ibidem*.

¹⁵ Gazprom, Łukoil, TNK-BP, Alliance Oil – przypadło na nie ponad 50% rosyjskich aktywów zagranicznych.

¹⁶ Siewierstal, Rusal, Norylski Nikiel i Evraz, Novolipetsk Steel, TMK, ChTPZ (Arkley Capital), Meczel – przypadło na nie niespełna 24% rosyjskich aktywów zagranicznych.

Główni odbiorcy rosyjskich inwestycji (mln USD)

Państwo	2004	2008	2009
Szwajcaria	bd	45994	34877
Holandia	98	8368	10717
Austria	bd	bd	10716
Cypr	7513	15519	5956
Wielka Brytania	2969	5143	1777
USA	10330	5262	1507
Wyspy Dziewicze	3630	1995	1095
Ukraina	194	2398	1566
Białoruś	bd	5946	6542
Razem	33 773	114284	81927

Źródło: Rosstat 2010

Atrakcyjność poszczególnych regionów dla inwestorów z Rosji zmieniała się w ostatnich dwóch dekadach. Najwcześniej (już pod koniec lat 90.) rosyjski kapitał rozpoczął ekspansję na rynki państw **Wspólnoty Niepodległych Państw**¹⁷. Rosyjski biznes wykorzystywał wieloletnie silne powiązania gospodarczo-polityczne tych państw z Moskwą. Ponadto transformacja krajów WNP przebiega powoli, a warunki funkcjonowania biznesu były podobne do rosyjskich. Z jednej strony kapitał rosyjski był silniejszy od lokalnego, z drugiej – Rosjanie napotykali niewielką konkurencję ze strony zachodnich inwestorów. W konsekwencji przejmowanie aktywów w tym regionie w większości przypadków odbywało się na warunkach atrakcyjnych dla kapitału rosyjskiego i nie zawsze wiązało się z koniecznością angażowania przez niego gotówki (np. przejmowanie aktywów za długi wobec Rosji lub rosyjskich podmiotów gospodarczych). We wszystkich tych państwach firmy z kapitałem rosyjskim angażowały się w przedsięwzięcia z różnych branż – od przemysłu spożywczego poprzez ubezpieczenia aż do tradycyjnego obszaru zainteresowań rosyjskich koncernów: przemysłu petrochemicznego i chemicznego. Rynek ten nadal pozostaje atrakcyjny dla rosyjskich inwestorów, choć działanie na nim w drugiej połowie obecnej dekady stało się znacznie trudniejsze i wymagało zmierzenia się z konkurencją z Zachodu i Azji. Nowe możliwości umocnienia się rosyjskiego biznesu w tym regionie pojawiły się wraz z kryzysem gospodarczym w latach 2008–2009. Niektóre aktywa zagraniczne, dotychczas konsekwentnie chronione przed wykupem przez rosyjski kapitał, stały się dla niego dostępne, np. sektor stalowy na Ukrainie. W czasie kryzysu zainteresowanie tym regionem inwestorów spoza Rosji było dość ograniczone, rosyjskie spółki mogły zatem skupować aktywa po atrakcyjnych cenach.

W drugiej połowie lat 90. rosyjski biznes poszerzył swoje zainteresowanie również o **Europę Środkową**¹⁸. Państwa tego regionu były nie tylko ważnym rynkiem zbytu rosyjskiego gazu i ropy, ale również ważnym korytarzem przesyłowym surowców do głównych odbiorców

¹⁷ Więcej na ten temat: Peeter Vahtra, Russian Investment In the CIS, Scope, Motivations and Leverage; Turku School of Economics and Business Administration 9/2005.

¹⁸ Więcej na ten temat: Saba Weiner, Russian FDI in Central and Eastern European Countries. Opportunities and threats. Institute for World Economics Hungarian Academy of Sciences, April 2006.

rosyjskich surowców energetycznych – państw Europy Zachodniej. Początkowo, szczególnie atrakcyjne z punktu widzenia rosyjskich koncernów, były państwa bałtyckie, głównie ze względu na porty i terminale na Litwie, Łotwie i Estonii, a także tranzyt towarów do Kaliningradu. Wraz z otwarciem perspektywy przystąpienia do UE państw Europy Środkowej wzrosło rosyjskie zainteresowanie pozostałymi państwami tego regionu. Rosyjskie firmy poprzez przyszłych członków uzyskiwały bowiem dostęp do całego rynku unijnego. W regionie tym rosyjskie firmy musiały się jednak zmierzyć z poważną konkurencją ze strony inwestorów zachodnich. UE pozostaje ważnym obszarem zainteresowania rosyjskich spółek, przede wszystkim dotyczy to projektów infrastrukturalnych planowanych przez Rosję (np. gazociąg South Stream).

Od połowy pierwszej dekady XXI wieku, wraz ze wzrostem zamożności, rosyjskie koncerny stanęły do nierzadko zakończonej sukcesem rywalizacji o aktywa w **Europie Zachodniej i USA**. W przypadku tego regionu najbardziej dotkniętego światowym kryzysem w 2008 roku, w niektórych przypadkach obecne już na tym rynku rosyjskie spółki znalazły się w poważnych trudnościach finansowych, w niektórych przypadkach musiały nawet wycofać się z inwestycji (np. Russkije Maszyny odsprzedały 20% udziałów w kanadyjskim koncernie samochodowym Magna), jednak przecenione aktywa dla wielu rosyjskich spółek stały się okazją do dalszej ekspansji i to na atrakcyjnych warunkach (np. przejęcie przez Siewierstal amerykańskiej spółki węglowej PBS Coals).

W połowie pierwszej dekady XXI wieku rosyjskie koncerny rozpoczęły również intensywne pozyskiwanie aktywów **państw afrykańskich** (m.in. RPA, Nigeria, Egipt) i **azjatyckich** (m.in. Indie, Wietnam). Nadal jednak ich obecność w Chinach pozostaje znikoma. Koncerny z FR zwróciły uwagę również na Australię oraz Amerykę Południową.

6. Główne branże rosyjskiej aktywności gospodarczej

Największą aktywność gospodarczą obserwowaliśmy w **sektorze energetycznym**. Przyczyną był skok cen surowców, zwłaszcza ropy naftowej¹⁹, który zaowocował ogromnym napływem petrodolarów do Rosji. W ciągu minionej dekady, mimo iż w zasadzie nie zmieniły się fizyczne wielkości eksportu gazu ziemnego (utrzymują się na poziomie ok. 200 mld m³ rocznie), to jednak dochody ze sprzedaży wzrosły ponad 2,5-krotnie. W przypadku zaś ropy naftowej 70-procentowemu wzrostowi eksportu (do 240 mln ton rocznie) towarzyszył aż ponad 4-krotny wzrost dochodów, a z podwojenia sprzedaży produktów naftowych (do 115 mln ton rocznie²⁰) Rosja uzyskała ponad 4 razy więcej dochodów. W 2008 roku dochody eksportowe FR ze sprzedaży ropy, produktów naftowych i gazu ziemnego wyniosły rekordowe 310 mld USD (tj. 66% wszystkich wpływów z eksportu; dla porównania w kryzysowym 2009 roku dochody te spadły do 190 mld USD, nadal jednak stanowiły ponad 63% wszystkich dochodów eksportowych FR).

¹⁹ Z poniżej 10 USD za baryłkę w 1998 roku do prawie 150 USD w połowie 2008 roku.

²⁰ Rosyjski Urząd Statystyczny, Eksport Rossijskoj Fiedieracyi osnovnyh towarow, Rocznik Statystyczny 2009.

Rosyjskie wpływy eksportowe w latach 2000–2009

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Eksport ogółem (mld USD), w tym udział (%):	105	183,2	243,8	303,6	354,4	471,6	303,4	400,4
dochodów ze sprzedaży gazu	16	12	13	14,4	12,6	14,7	13,8	11,9
dochodów ze sprzedaży ropy naftowej	24	32	34	33,7	34,3	34,2	33,2	34
dochodów ze sprzedaży produktów naftowych	10	10,5	13,9	14,7	14,7	16,9	15,8	17,6
Import ogółem (w mld USD)	44,9	87,4	94,9	164,3	223,5	291,9	191,87	248,7

Źródło: Centralny Bank Rosji, Bilans Płatniczy w latach 2000–2009, www.cbr.ru

Rosyjskie koncerny starały się wykorzystać dochody z eksportu surowców energetycznych do wzmocnienia obecności na rynkach odbiorców i przejąć udziały we wszystkich segmentach tego sektora. Priorytetem było uzyskanie dostępu do wydobywania ropy, gazu, ale także węgla (w regionie kaspijskim, Wietnamie, Mongolii, Wenezueli czy Afryce Północnej), zapewnienie sobie kontroli nad szlakami przesyłu tych surowców rurociągami i terminalami oraz ich dystrybucji, a także uzyskanie dostępu do przetwórstwa surowców: przemysłu petrochemicznego i chemicznego (Europa Środkowo-Wschodnia, Europa Zachodnia). Rosyjskim kompaniom naftowym w inwestycjach nie przeszkodził nawet kryzys gospodarczy z 2008 roku, zagraniczne aktywa zwiększył Łukoil, a Surgutneftgaz i Gazpromnieft' zdecydowały o zapoczątkowaniu obecności zagranicznej.

Zagraniczne inwestycje były również udziałem rosyjskich koncernów z branży **metalurgicznej**. Te inwestycje również prowadziły w dwóch kierunkach – uzyskania dostępu do zaplecza surowcowego (Afryka, Australia, WNP) oraz do przetwórstwa tych surowców: hut, walcowni oraz zakładów bardziej zaawansowanej ich obróbki (Europa i USA). Również w przypadku koncernów z tej branży (np. Siewierstal, Evraz Group) kryzys wykorzystany został do dalszego przejmowania aktywów i to w dodatku po atrakcyjnej cenie.

Rosyjskie inwestycje w branżach **pozasurowcowych** są znacznie skromniejsze, nie mają charakteru globalnego i dotyczą wąskich specjalności. Przy czym ich znaczenie dla danego rynku jest mocno ograniczone, napotykają bowiem silną konkurencję ze strony innych inwestorów.

W przypadku **sektora maszynowego** rosyjskie inwestycje ograniczały się do utrzymania rynków zbytu (m.in. Egipt, Ukraina) dla rosyjskiej produkcji (znacznie mniej konkurencyjnej jakościowo aniżeli produkcja europejska czy azjatycka), a przede wszystkim szukania dostępu do nowoczesnych technologii (m.in. Szwajcaria, Niemcy), które mogłyby posłużyć modernizacji rosyjskiego przemysłu. W przypadku tego sektora kryzys 2008 roku wymusił na rosyjskich koncernach częściowe ograniczenie obecności zagranicznej. Spółki należące do Olega Deripaski zmuszone zostały do odsprzedania udziałów w koncernach samochodowych: kanadyjskiej Magnie czy brytyjskiego LDV Holdings.

Ograniczony zasięg mają również rosyjskie inwestycje **telekomunikacyjne**. Rosyjskie firmy z powodzeniem funkcjonują na rynku WNP, starają się również o rozszerzenie swojej działalności również na inne rynki, przede wszystkim na Azję Południową i Turcję. Pewnym sukcesem dla spółek należących do Alfa Group było porozumienie się (2008/2009) ich z zagranicznymi (norweskim i szwedzkim) partnerami co do połączenia aktywów, tym samym wzmocnienia swojej pozycji na rynku WNP i Azji.

Również w przypadku **sektora finansowego** rosyjskie podmioty mają głównie lokalne znaczenie. Banki z FR są ważnymi graczami poza granicami Rosji, przede wszystkim w byłych republikach ZSRR. Obecne są jednak również w Europie Zachodniej czy w Afryce, gdzie mogą obsługiwać (przeprowadzać transakcje handlowe czy inwestycyjne) ekspandujący kapitał rosyjski z innych branż.

Rosyjskie firmy zainteresowane są głównie branżami, które gwarantują szybki i wysoki zyski. Doskonała koniunktura na rynku nieruchomości trwająca do 2008 roku zwróciła uwagę również i rosyjskich inwestorów np. na **branżę budowlaną**. Jednak załamanie się koniunktury w związku z kryzysem również w przypadku tej branży uderzyło w rosyjskie spółki, które musiały wycofać swój kapitał m.in. z austriackiej spółki budowlanej Strabag.

7. Sposoby inwestowania

Najbardziej preferowaną formą inwestowania przez rosyjskie koncerny były **połączenia i przejęcia** aktywów. W przypadku fuzji czy akwizycji, w stosunkowo krótkim czasie widoczne były efekty inwestycji, zwłaszcza jeśli ich celem było przede wszystkim uzyskanie wysokiej dywidendy (np. producenci złota), czy ominięcie barier dostępu do rynku (np. przejęcie europejskich hut, w przypadku rynku stalowego). Dzięki tej formie inwestycji rosyjskie koncerny w krótkim czasie mogły również umocnić swoją pozycję na rynku międzynarodowym (np. Norylski Nikiel, Rusal). Był to ponadto dobry sposób wejścia na nowe rynki (np. przejęcie udziałów w szwajcarskim Sulzerze).

Bardzo rzadko rosyjskie firmy decydowały się na inwestycje od podstaw tzw. *green field*. Angażowanie się przez rosyjskie firmy w tego typu projekty miało miejsce przede wszystkim w sektorze surowcowym. Inwestycje te były albo wymuszone koniecznością zabezpieczenia się w niezbędne surowce (sektor aluminiowy), albo też podyktowane były względami polityczno-ekonomicznymi, np. umacniania pozycji Rosji w Azji (w Mongolii) czy Afryce (Renova w RPA, Ałrosa w Angoli). W te ostatnie przedsięwzięcia angażowały się przede wszystkim rosyjskie koncerny państwowe (Ałrosa, Techsnabeksport). Większość rosyjskich inwestycji *green field* znajduje się dopiero w fazie początkowej, głównie na etapie prowadzenia prac badawczych.

Sposób inwestowania przez rosyjskie firmy świadczy o skupianiu się kapitału FR na uzyskaniu szybkiego zwrotu z inwestycji oraz chęci dynamicznego podnoszenia znaczenia międzynarodowego rosyjskich firm.

8. Recepja rosyjskich inwestycji

Z badań przeprowadzonych w 2010 roku przez międzynarodową kompanię Edelman²¹ zajmującą się *public relations*, zagraniczne podmioty gospodarcze mają ograniczone zaufanie do rosyjskiego kapitału. Wizerunek rosyjskiego biznesu jest lepszy tam, gdzie nie jest on silnie reprezentowany, niż w państwach, w których już funkcjonuje. Przy czym respondenci z państw rozwijających się odnoszą się do rosyjskiego kapitału lepiej niż z państw rozwiniętych. Zaufanie do rosyjskich firm było największe w Meksyku (71% respondentów) i Chinach (63%), gdzie kapitał rosyjski jest w zasadzie nieobecny. Najniższy poziom zaufania do rosyjskiego kapitału był w Szwecji – 9%, Niemczech – 12% czy Francji – 15%. Należy zauważyć, że w ciągu ostatnich trzech lat, kiedy Edelman włączył również Rosję do swoich badań, obserwujemy wzrost zaufania do rosyjskiego biznesu w przypadku Chin o 7 p.p., a we Francji o 6 p.p. Poprawie wizerunku Rosji i rosyjskiego kapitału sprzyja zmiana retoryki z konfrontacyjnej na kooperacyjną w polityce zagranicznej Rosji (obserwowana w ostatnim półtora roku) oraz nakładów na promocję Rosji za granicą, m.in. poprzez anglojęzyczny kanał telewizyjny Russia Today czy różnego rodzaju agencje PR (np. brukselska GPlus czy amerykańska Hill & Knowlton) na całym świecie.

Ograniczone zaufanie do rosyjskiego państwa i biznesu negatywnie wpływało na ekspansję kapitału z FR²². Doprowadziło to m.in. do zablokowania wielu projektów inwestycyjnych planowanych przez rosyjskie podmioty. Według szacunków rosyjskiego czasopisma *Połączenia i Przejęcia* w 2006 roku łączna wartość odrzuconych rosyjskich ofert przejęcia zagranicznych aktywów wyniosła 50 mld USD²³. Najgłośniejsze z nich to niedopuszczenie do: fuzji rosyjskiego koncernu Siewierstal z Arcelor (2006 roku), przejęcia przez Troikę Dialog kontrolnego pakietu w tureckim holdingu chemicznym Petkim Petrokimya (2006) i fiasko przejęcia przez podmioty rosyjskie koncernu Opel (2009).

Niezbyt pochlebna reputacja rosyjskiego kapitału na świecie wiąże się zapewne ze strategicznym znaczeniem sektorów, którymi zainteresowane są rosyjskie firmy (energetyki, metalurgii, przemysłu węglowego). Rządy i podmioty gospodarcze z państw będących potencjalnym beneficjentem rosyjskich inwestycji obawiają się zdominowania przez obcy kapitał (niekoniecznie rosyjski²⁴) sektorów zapewniających sprawne funkcjonowanie państwa (np. sektor gazowy, zwłaszcza w sytuacji, gdy pozostaje on rynkiem regulowanym) lub też będących ważnym pracodawcą w kraju (np. sektor węglowy, stalowy). Dystans do rosyjskiego kapitału za granicą zapewne jest również wynikiem metod stosowanych przez rosyjskich biznesmenów, m.in. ukrywania się pod obcymi markami (Cypru, Gibraltaru itp.),

²¹ Edelman badał zaufanie (Trust Barometer) w 22 państwach – do władz, biznesu, mediów i organizacji pozarządowych. Badanie to przeprowadzane jest od 10 lat, w 2006 roku po raz pierwszy pytano o opinię o Rosji. Badanie przeprowadzone jesienią 2010 roku; wzięli w nim udział menedżerowie i szefowie kompanii; www.edelman.com 2010. Dla porównania zob. opis wyników Barometr Trust 2007, Kira Łatuchina, Aleksandra Pietraczkowa, Barometr dla Rosji, *Wiedomosti*, 28 lutego 2007.

²² O ograniczeniach rosyjskiej ekspansji zob. Peeret Vahtra, *Expansion or Exodus?*, *ibidem*.

²³ www.mergers.ru 2010

²⁴ Przykładem może być walka hiszpańskich władz o niedopuszczenie do przejęcia rodzimej firmy energetycznej Endesa przez niemiecki koncern E.ON. Więcej zob. Łukasz Antas, Pyrrusowe zwycięstwo Madrytu: E.ON nie przejął Endesy, *Biuletyn OSW*, 12.04.2007.

czy potajemnego skupowania aktywów (np. podczas przejmowania szwajcarskiego Sulzeru czy Oerlikon²⁵). Ostrożność potencjalnych beneficjentów rosyjskich inwestycji może budzić także rosnące uzależnienia podmiotów gospodarczych FR od Kremla²⁶, zwłaszcza w dobie wzrastającej asertywności rosyjskich władz na arenie międzynarodowej. W konsekwencji dotychczasowe doświadczenia współpracy z rosyjskimi inwestorami zwiększają ostrożność potencjalnych odbiorców tych inwestycji i prowadzą do nasilenia ochrony przed kapitałem rosyjskim (np. prace nad trzecią gazową dyrektywą unijną, regulującą m.in. zasady dostępu państw trzecich do gazowego rynku UE²⁷).

9. Cele rosyjskich inwestycji zagranicznych

Można wskazać na dwa główne źródła motywacji stojącej za rosyjską ekspansją gospodarczą: są to czynniki ekonomiczne i polityczne²⁸.

Wśród głównych **celów ekonomicznych** rosyjskich inwestycji należy wymienić m.in.:

- **pomnażanie zysków**

Jest to główny cel działalności rosyjskich koncernów i to zarówno prywatnych, jak i państwowych. Realizacji tego celu przyświeca przede wszystkim ekspansja rosyjskich koncernów energetycznych w Unii Europejskiej. Obszar ten jest bowiem głównym rynkiem zbytu rosyjskich surowców energetycznych²⁹, chłonnym rynkiem zbytu, zamieszkiwanym przez zamożnych obywateli. Bezpośredni dostęp do tych klientów gwarantuje rosyjskim dostawcom zwiększenie zysków. Należy także zauważyć, iż dzięki ekspansji zagranicznej rosyjskie koncerny mogą wykorzystywać doskonałą koniunkturę na międzynarodowych rynkach zarówno w branży surowcowej, jak i innych, np. budowlanej.

- **zwiększenie wartości dodanej sprzedawanych towarów**

Rosyjskie koncerny poprzez ekspansję zagraniczną starają się zmienić również swój obecny status, tj. dostawcy surowców do zagranicznych odbiorców. Przejmowanie rafinerii, zakładów chemicznych, walcowni stali, zakładów wytwarzających gotowe produkty z aluminium, pozwala im na oferowanie klientom produktów znacznie bardziej przetworzonych niż dotychczas, a przez to uzyskiwanie wyższych marż.

- **walka z konkurencją**

Dzięki fuzjom i przejęciom kapitał rosyjski wzmacnia swoją pozycję na rynku wobec konkurentów lub w ogóle ich eliminuje w przypadku przejęcia nad nimi kontroli.

²⁵ Pod koniec 2009 roku na kompanię Renova należącą do Wiktora Wekselberga szwajcarskie służby podatkowe nałożyły około 38 mln USD kary za potajemne skupowanie udziałów szwajcarskiej spółki Oerlikon produkującej m.in. elektronikę wysokiej technologii. Renova działała w zмовie z austriackim koncernem Victory. Rosyjska spółka odwołała się od tej decyzji, ale w 2010 roku szwajcarski sąd uznał przewinienie Renovy i nakazał jej zapłacić 40 mln franków szwajcarskich.

²⁶ Więcej na ten temat: Iwona Wiśniewska, Niewidzialna ręka... Kremla, *Punkt widzenia*, OSW 2007.

²⁷ Więcej na ten temat: http://ec.europa.eu/energy/gas/package_2007/index_en.htm, luty 2008.

²⁸ Więcej na ten temat: Peeter Vahtra, Expansion or Exodus?, *ibidem*.

²⁹ Na UE przypada 55% rosyjskiego eksportu towarów, w tym 77% rosyjskiego eksportu gazu.

- **uzyskanie dostępu do bazy surowcowej**

Głównymi rosyjskimi inwestorami są koncerny z branży surowcowej. Ogromne bogactwa naturalne Rosji nie są w stanie zaspokoić potrzeb niektórych z nich – dotyczy to przede wszystkim sektora aluminiowego i niezbędnych do produkcji aluminium boksytów, a także sektora atomowego i koniecznego do produkcji paliwa jądrowego uranu. Dostęp do zagranicznych złóż ważny jest również dla firm z innych sektorów, nawet tych dysponujących ogromnymi zasobami w Rosji (np. Gazpromu, koncernów naftowych czy holdingu Norylski Nikiel). Pozwala im to bowiem na rozszerzenie ich własnej bazy surowcowej, a przez to zwiększenie bezpieczeństwa funkcjonowania firmy, walkę z konkurencją, wpływanie na ceny surowców.

- **uzyskanie dostępu do nowych rynków zbytu i umocnienie się na dotychczasowych**

Jest to w zasadzie główny motyw ekspansji wszystkich rosyjskich inwestorów. Rosyjskie koncerny intensyfikują współpracę i zwiększają dostawy na swoje tradycyjne rynki zbytu – WNP i UE, na które w sumie przypada 60% rosyjskiego eksportu³⁰, ale także na rynki potencjalnie perspektywiczne, jak Chiny, Indie, Korea. Rosyjskie firmy starają się również rozszerzać aktywność na rynki dotychczas niedostępne dla konkretnych rosyjskich towarów, jak np. Wielka Brytania czy USA dla gazu lub też Europa Zachodnia dla energii elektrycznej.

- **dywersyfikacja źródeł dochodu**

Przedsiębiorstwa rosyjskie coraz częściej rozszerzają swoją działalność na nowe branże, tworząc w ten sposób wieloprofilowe holdingi. Jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się koncernów jest należący do Olega Deripaski Bazowy Element, który pierwotnie koncentrując się na sektorze aluminiowym, rozszerzył swoją działalność na sektory pokrewne (metalurgia kolorowa), ale także na zupełnie nowe branże (np. budownictwo). Pozwala to Deripasce stopniowo uniezależniać się od jednego źródła dochodów i zabezpieczyć przed nagłym i trwałym spadkiem cen surowców.

- **uniezależnienie rosyjskiej gospodarki od sektora surowcowego i budowanie potęgi gospodarczej Rosji w oparciu o sektor nowoczesnych technologii**

Za tak sformułowanym celem stoją również polityczne przesłanki. Kryzysy gospodarcze z 1998 i 2008 roku unaocznily bowiem elicie rządzącej kruchość obecnych podstaw rosyjskiej gospodarki, a tym samym jej politycznych wpływów w Rosji. Jednym z ważniejszych postulatów prezydentury Władimira Putina była zmiana surowcowego charakteru gospodarki Rosji, podobne hasła podnosi również obecny prezydent Dmitrij Miedwiediew. Temu celowi podporządkowana powinna być polityka ekonomiczna Moskwy. Polityczną decyzją było utworzenie dwóch korporacji państwowych: Rosnanotech (nanotechnologie) i Rostechologii (przemysł wysokich technologii), które przejęły kontrolę nad aktywami państwowymi w swoich branżach i otrzymały ogromne środki publiczne na rozwój³¹. Kreml zachęcał i wspierał ponadto angażowanie się prywatnego

³⁰ Rosstat, 2007.

³¹ Więcej na ten temat: Goskorporacje – nowy mechanizm zarządzania rosyjską gospodarką, Iwona Wiśniewska, *Tydzień na Wschodzie*, OSW, 24.10.2007.

biznesu w ten proces. Służyć temu ma m.in. angażowanie się rosyjskich koncernów w projekty wysokich technologii za granicą i sprowadzenie nowoczesnych rozwiązań na rynek rosyjski. W tym punkcie należy dodać, że prezydent Putin 30 listopada 2007 roku podkreślił potrzebę aktywizacji rosyjskiego wywiadu technicznego³², jego współpracy z Rosyjską Akademią Nauk oraz nowo powstałą korporacją państwową Rostechologie. Również modernizacyjna retoryka prezydenta Miedwiediewa wpisuje się w ten proces. Ważnym elementem tej polityki było również wsparcie polityczne udzielone nieudanym zabiegom o przejęcie przez rosyjski kapitał kontroli nad niemieckim Oplem i jego technologiami w 2009 roku. Do sfinansowania tej operacji wyznaczony został przez władze największy rosyjski bank Sberbank.

Motywami politycznymi rosyjskiej ekspansji są natomiast m.in.:

- **budowanie pozycji międzynarodowej Rosji**

Jednym z priorytetów Kremla po 2000 roku jest odzyskanie przez Rosję pozycji międzynarodowej, jaką utraciła na skutek rozpadu ZSRR. Drogą do budowania mocarstwowego statusu Rosji, zdaniem Kremla, jest również kreowanie potęgi międzynarodowej rosyjskich koncernów³³. Sposobem na to ma być m.in. próba monopolizowania niektórych branż (gazowej w Eurazji; metali kolorowych na świecie). Służyć temu ma również próba odzyskiwania silnej pozycji Rosji w państwach Afryki, Azji, Ameryki Łacińskiej (z którymi Rosja blisko współpracowała w czasach ZSRR) poprzez ekonomiczne angażowanie się w tych regionach, co pozwala na budowanie silnych więzi ekonomiczno-politycznych.

- **„neutralizowanie” krajów czy organizacji ocenianych jako potencjalne zagrożenie dla interesów Rosji**

Realizacji tego celu służyły rosyjskie inwestycje (bądź plany) w Europie Środkowej, np. na Węgrzech, dzięki którym rosyjski kapitał mógłby starać się wpływać np. na politykę energetyczną UE i torpedować rozwiązania prawne dla niej niekorzystne (np. południwoeuropejski gazociąg Nabucco) czy współpracę Gazpromu z Algierią (istotnym dostawcą gazu do UE).

- **wyprowadzenie kapitału spod bezpośredniej kontroli rosyjskich władz i uniezależnianie od wpływów politycznych**

W swojej działalności celem tym kieruje się w zasadzie każdy prywatny biznes w Rosji. Brak poszanowania praw własności i ochrony przed wrogim przejęciem przez konkurencję mającą silne umocowanie na Kremlu wywołuje poczucie niepewności i to nie tylko

³² Spotkanie prezydenta z Radą ds. nauki, technologii i edukacji przy prezydencie, 30 listopada 2007 roku. Prezydent zapowiedział spotkanie rządu z naukowcami Rosyjskiej Akademii Nauk, korporacją państwową Rostechologii, Ministerstwem Obrony, sztabem generalnym oraz specjalnymi organami, które pracują w tej sferze. Głównym ideologiem tej idei jest prezes rosyjskiej Izby Handlowo – Przemysłowej Jewgienij Primakow.

³³ Ideologiczną podbudowę tej teorii może być praca doktorska Władimira Putina „Planowanie strategiczne odtwarzania bazy mineralno-surowcowej regionu w warunkach kształtowania relacji rynkowych” obroniona w 1997 roku w państwowym Instytucie Górnictwa na Uniwersytecie w Petersburgu. Referat opracowany na podstawie tej pracy opublikowany został w zeszytach Instytutu (*Zapiski Gornego Instituta*) w styczniu 1999 roku. O potrzebie budowania silnych międzynarodowych koncernów mówił też wicepremier Siergiej Iwanow w Instytucie Badań Jądrowych w Dubnie pod Moskwą w październiku 2007 roku.

wśród prywatnych podmiotów, ale również osób powiązanych z Kreml³⁴. W konsekwencji wraz z wyprowadzeniem kapitału poza granice Federacji Rosyjskiej rośnie możliwość jego uchronienia przed ewentualnymi zakusami Kremla (dzięki odwołaniom do zagranicznych sądów, służb czy organizacji).

Realizacja celów ekonomicznych rosyjskiej ekspansji nie wyklucza możliwości osiągnięcia zamiarów politycznych, wręcz przeciwnie w większości przypadków są one ze sobą zbieżne. Decyzje o inwestycjach zagranicznych z punktu widzenia koncernów zazwyczaj mają uzasadnienie ekonomiczne, a jednocześnie wpisują się w politykę zagraniczną Kremla. Dzięki tej symbiozie inwestorzy rosyjscy nie tylko osiągają wysokie dochody, ale również zyskują bardzo ważnego lobbystę³⁵ (tj. Kreml) dogodnych dla siebie warunków ekspansji. Ten lobbying jest szczególnie istotny w kontaktach z państwami rozwijającymi się (Chinami, Indiami czy państwami afrykańskimi), choć niewątpliwie dobre relacje prezydenta Władimira Putina z przywódcami europejskimi (np. Niemiec, Włoch) są również ważnym atutem rosyjskiego kapitału w negocjacjach biznesowych z podmiotami gospodarczymi tych państw.

Zbieżność celów politycznych i ekonomicznych rosyjskiej ekspansji w dużej mierze jest wynikiem silnego związku państwa z gospodarką. Kreml nie tylko kreuje politykę gospodarczą kraju, wykorzystując do tego politykę celną, podatkową, monetarną itp., ale również jest aktywnym podmiotem rosyjskiej gospodarki. Udział sektora publicznego w 2006 roku w generowaniu PKB Rosji EBOR oszacował na 35%³⁶. Przy czym, od 2000 roku wpływ Kremla na rosyjską gospodarkę stale rośnie. W czasie prezydentury Władimira Putina było to konsekwencją umacniania się ośrodka prezydenckiego w strukturze władzy, podporządkowania mu parlamentu, wymiaru sprawiedliwości, mediów, a także prywatnego biznesu. Umacnianiu Kremla w gospodarce sprzyjają ponadto postępująca renacjonalizacja aktywów ekonomicznych i ich dalsza konsolidacja pod patronatem państwa. Procesów tych nie zahamował kryzys gospodarczy z 2008 roku. Środki finansowe zgromadzone przez państwo w latach prosperity stały się ważnym instrumentem do dalszego zwiększania udziału państwa w gospodarce i uzależniania prywatnego biznesu.

³⁴ Przykładem może być Michaił Gucerijew i zbudowany przez niego po 2000 roku koncern energetyczny 'Russneft', który w 2007 roku przejęło państwo w związku z przypisywanymi Gucerijewowi nadużyciami podatkowymi. Kolejnym biznesmenem, którego interesy w Rosji są zagrożone, jest Władimir Potanin, współwłaściciel m.in. Norylskiego Niklu. W grudniu 2007 roku jego wspólnik zgodził się na odsprzedaż swoich udziałów promowanemu przez Kreml prywatnemu biznesmenowi Olegowi Deripasce. Od początku 2008 roku trwają zabiegi również o przejęcie kontroli nad własnością Potanina.

³⁵ Realizacji politycznych celów rosyjskiej ekspansji nie służą jedynie inwestycje koncernów państwowych (Gazprom, Ałrosa czy WTB), ale również angażowanie prywatnego kapitału (Rusal, Norylski Nikiel). Wynika to ze specyfiki rosyjskiej gospodarki i silnej zależności prywatnego kapitału od Kremla.

³⁶ Transition report 2009, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju. W 2005 roku zanotowano wzrost udziału państwa w PKB o 5 punktów procentowych.

10. Prognozy

W najbliższych kilku latach możemy spodziewać się dalszego wzrostu rosyjskich inwestycji za granicą. Świadczy o tym długa lista zaplanowanych rosyjskich inwestycji zagranicznych, m.in. Gazpromu w rozbudowę infrastruktury przesyłowej w Europie (Nord Stream i South Stream), rosyjskich koncernów naftowych w zwiększenie aktywów przetwórstwa ropy, m.in. w Europie i Ameryce, konsorcjum rosyjskich podmiotów gospodarczych w zagospodarowanie jednego z największych na świecie złóż węglowych w Mongolii czy też Rosyjskich Kolei w infrastrukturę transportową w Unii Europejskiej (centrum dystrybucyjno-logistyczne w Europie Środkowej), Arabii Saudyjskiej i Pakistanie.

Dalsza aktywność inwestycyjna rosyjskich podmiotów gospodarczych zależy będzie w większości od koniunktury surowcowej na światowych rynkach. Po drastycznym spadku cen surowców w połowie 2008 roku obserwujemy obecnie powolne odrabianie strat w wielu branżach, m.in. naftowej czy metalurgicznej. Wraz z odbudowywaniem wzrostu gospodarczego na Zachodzie można spodziewać się zwiększenia popytu na surowce. Realizacja tego scenariusza przyczyniłaby się do zapewnienia rosyjskim spółkom funduszy dla ich dalszych inwestycji.

Ekspansji sprzyjać będzie również efektywność dotychczasowych przedsięwzięć, a także polityczne i finansowe wsparcie Kremla dla aktywności rosyjskiego biznesu poza granicami FR³⁷.

Ograniczeniem efektywności tej ekspansji może być rosnąca konkurencja ze strony innych podmiotów na rynku (koncernów europejskich, amerykańskich, chińskich czy indyjskich), co szczególnie dotyczy inwestycji spoza sektora surowcowego, oraz niezbyt przychylny stosunek do rosyjskiego kapitału poza granicami Rosji, co z kolei może torpedować przede wszystkim projekty w branży surowcowej. Znaczenie globalne (np. sektor aluminiowy, tytanowy) czy regionalne (np. sektor gazowy i naftowy) rosyjskich koncernów surowcowych wzmacnia bowiem ostrożność potencjalnych beneficjentów rosyjskich inwestycji, obawiających się zdominowania niektórych branż przez kapitał rosyjski.

Iwona Wiśniewska

³⁷ 31 stycznia 2008 roku ówczesnie wicepremier Dmitrij Miedwiediew spotkał się w Krasnodarze z przedstawicielami rosyjskiego biznesu. Miedwiediew namawiał przedsiębiorców do przejmowania aktywów zagranicznych, obiecując wsparcie władz dla tej ekspansji. Dotychczas jednak nie udało się wypracować kompleksowego schematu państwowego wsparcia dla rosyjskich inwestycji za granicą.