

ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ ПРИСУТСТВИЯ ДАТСКИХ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

А. Р. Ширяева, Л. В. Прогунова

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

На основании проведенного исследования датских мультинациональных компаний было выявлено, что для организации их работы характерны стратегии расширения и выхода на зарубежные рынки посредством открытия производств. Причиной этому малый размер внутреннего рынка Дании, большой спрос на продукцию компаний за рубежом, особенности географического положения. Российский рынок содержит в себе много возможностей для датских компаний по увеличению клиентской базы, улучшению каналов сбыта, выгодного размещения производства как за счет географического и экономического положения (возможность беспошлинной транспортировки товаров внутри ЕАЭС), так и за счет доступа к ресурсам. В то же время российская сторона заинтересована в притоке прямых иностранных инвестиций, появлении новых рабочих мест, особенно в удаленных районах страны, изучении и внедрении новых методик руководства и организации производства. Немаловажным фактором выступает наличие особых экономических зон, преимуществами которых может воспользоваться иностранная компания. В данной статье рассмотрены бизнес-проекты, которые могли бы быть перспективны в условиях санкционных ограничений и выгодны обеим сторонам. Особое внимание в статье уделено фармацевтическому сектору, логистическим услугам, энергетической сфере.

Key words: Дания, многонациональные компании, локализация производства, бизнес-сотрудничество, фармацевтика, Северный морской путь, ветроэнергетика.

PROSPECTS FOR EXPANDING THE PRESENCE OF DANISH MULTINATIONAL COMPANIES IN THE RUSSIAN MARKET

Alina R. Shiryayeva, Lada V. Progunova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Based on the conducted research of Danish multinational companies, it was revealed that the organization of their work is characterized by strategies for expanding and entering foreign markets through the opening of production facilities. The reason for this is the small size of the Danish domestic market, the high demand for the products of the companies abroad, and the particular geographical location. The Russian market contains many opportunities for Danish companies to increase the client base, improve sales channels, and convenient location of production both due to the geographical and economic characteristics of location (the possibility of duty-free transportation of goods within the EAEU) and due to access to resources. At the same

time, the Russian side is interested in the inflow of foreign direct investment, the creation of new workplaces, especially in remote regions of the country, the study and implementation of new methods of management and organization of production. An important factor is the presence of special economic zones, the advantages of which a foreign company can use. This article examines business projects that could be promising in the context of sanctions restrictions and are beneficial to both parties. Particular attention in the article is paid to the pharmaceutical sector, logistics services, and the energy sector.

Keywords: Denmark, multinational companies, localization of production, business cooperation, pharmaceuticals, Northern Sea Route, wind power.

Дания, являясь малой страной с небольшим населением и ограниченной территорией, ищет все возможные пути по эффективному участию в международной торговле. Сегодня страна хорошо интегрирована во внешнеэкономические отношения, а ее экономику можно охарактеризовать как экспортно ориентированную (экспортная квота составляет 53,8%¹).

Зачастую датские компании вынуждены выносить свои производства за пределы страны из-за недостатка ресурсов, дороговизны рабочей силы, низкого спроса на продукцию внутри государства и других факторов. Эта в определенной степени вынужденная мера нашла отражение в растущих потоках исходящих прямых иностранных инвестиций (рис. 1).

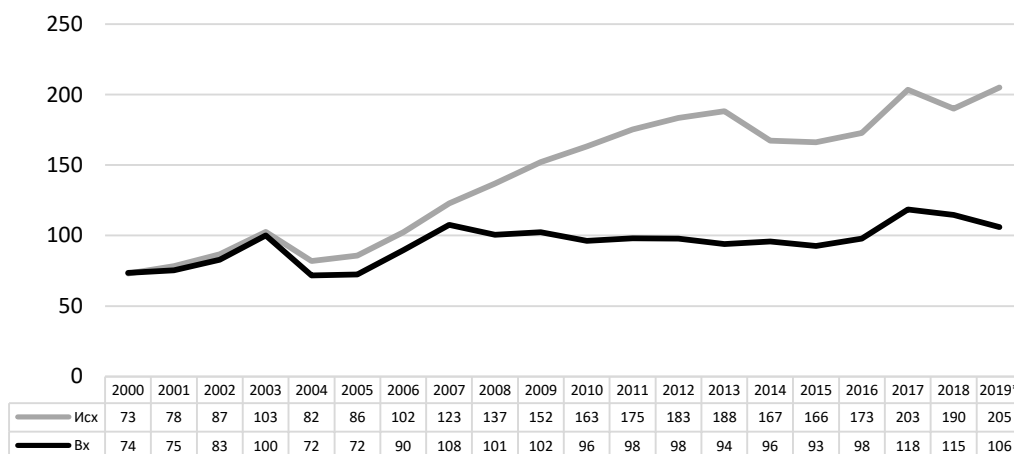


Рис. 1. Накопленные прямые иностранные инвестиции Дании, 2000–2019 гг.² (в млрд долл.)

¹ WTO OMC Data. URL: <https://timeseries.wto.org/>

² Источник рис. FDI in Figures. – URL: <http://www.oecd.org/investment/FDI-in-Figures-April-2020.pdf>; URL: <https://unctadstat.unctad.org>

Анализируя статистику, представленную на рис. 1, можно сделать вывод, что активная фаза инвестирования за рубеж началась в конце прошлого десятилетия, и по состоянию на сегодняшний день объемы только увеличиваются. Основными странами-реципиентами датских инвестиций являются страны ЕС¹. В данной статье рассмотрены возможности и даны рекомендации по географической диверсификации деятельности датских компаний, в частности на рынке России.

В качестве объекта исследования были выбраны наиболее перспективные датские многонациональные компании, попавшие в список Forbes Global 2000². Предмет исследования – возможности расширения присутствия датских многонациональных гигантов на российском рынке.

Отобранные компании были разделены на 3 группы по отраслям, каждая из которых будет рассмотрена отдельно.

1. *Фармацевтическая отрасль* в России сталкивается с серьезными проблемами: отсутствие собственных инновационных препаратов, зависимость от импорта (70% препаратов – импортные), недостаточное развитие научных исследований в фармацевтической сфере; в то же время рынок медицинских товаров показывает постоянный рост, превышающий темпы роста ВВП России [2]. Идеальная база для расширения рынка продукции крупных фармацевтических компаний Дании (Novo Nordisk, Coloplast, H Lundbeck, Novozymes).

Популярность иностранных медицинских товаров у населения не снижается, зарубежные препараты вызывают у россиян больше доверия, чем российские аналоги. Зачастую останавливает потребителя от покупки высокая цена, однако прибегнув к локализации производства датским фармацевтическим компаниям удастся снизить транспортные и логистические издержки, что сделает препараты более доступными для населения. Безусловно, размещение заводов в России для датских компаний было бы выгодным.

Приход датских компаний в Россию обусловлен такими положительными факторами, как предоставление высокооплачиваемых рабочих мест, повышение квалификации медицинских работников и управляющего персонала, импульс для развития фармацевтической отрасли за счет повышения конкуренции на внутреннем рынке и приток прямых иностранных инвестиций.

В настоящее время многие из перечисленных компаний уже вышли на российский рынок, а некоторые организовали производство лекарственных препаратов (таблица).

¹ DNDIA: Yearly Stock Statistics on Direct Investments by Type, Principle, Item, Country and Domestic Economic Activity. – URL: <https://nationalbanken.statbank.dk/nbf/181190>

² Top Multinational Performers // Forbes. – URL: <https://www.forbes.com/top-multinational-performers/list/#tab:rank>

Сам факт наличия торговых представительств датских фармацевтических компаний в России доказывает, что спрос на их продукцию в России имеется. Кроме того, ни одна компания не имеет производств в странах ЕАЭС. Это значит, что завод в России будет обеспечивать не только нужды потребителей на территории Российской Федерации, но и в странах Союза. Для рассматриваемых компаний такая сбытовая политика будет выгодна за счет уменьшения издержек на таможенные платежи, так как на территории ЕАЭС действует единое таможенное пространство и таможенные пошлины не взимаются.

**Присутствие датских фармацевтических гигантов
на российском рынке в 2019 г.***

Компания	Сфера деятельности, выпускаемые медицинские товары и препараты	Представленность в России и за рубежом
Novo Nordisk	Инсулин, препараты от ожирения	Офис в Москве и завод по производству инсулина в Калуге; 16 заводов и 10 исследовательских центров в Дании, США, Китае, Канаде и др.
Coloplast	Медицинские товары одно-разового применения	Торговое представительство в России; размещение производства: Дания, Венгрия, Коста-Рика, США, Китай
H Lundbeck	Антидепрессанты, нейролептики	Торговое представительство в России; размещение производства: Франция, Италия
Novozymes	Биотехнологии	Торговое представительство в России; размещение производства: Дания, Бразилия, США, Китай, Индия, Канада, Аргентина

* Источник: Nonfinancial Site Data Novozymes. URL: <https://www.novozymes.com/en/about-us/sustainability/nonfinancial-site-data>; Novo Nordisk Worldwide. – URL: <https://www.novonordisk.com/about-novo-nordisk/worldmap.html>; [7; 8].

Основными факторами размещения фармацевтических производств обычно выступают доступ к сырью, наличие высококвалифицированных кадров, близость к потребителю. Идеальными условиями было бы развитие в уже существующем кластере.

Наличие сырья, бесспорно, главный козырь России как площадки для размещения производства медикаментов. В зависимости от специфики препаратов наша страна может предложить множество площадок для заводов с необходимыми характеристиками: близость к месторождениям неорганической химии, благоприятные условия для животноводства, некоторых видов растениеводства, наличие водных ресурсов. Кроме

того, в России относительно недорогая рабочая сила и стоимость помещений/земли, что тоже можно рассматривать в качестве положительного фактора для размещения производства.

В отношении кадров стоит отметить, что при проведении взвешенной кадровой политики по отбору персонала у компаний есть все шансы привлечь на работу самых высококвалифицированных сотрудников за счет конкурентной заработной платы, установление которой обычно не вызывает сложностей у иностранных компаний в России.

Кроме того, на первоначальном этапе мы не призываем открывать исследовательские центры на территории нашей страны, а лишь организовывать производство серийных медицинских препаратов, которые требуют меньшей компетенции.

В 2019 г. бизнес-климат в фармацевтическом секторе заметно улучшился, наблюдался рост оптимизма среди иностранных компаний, уже занимающихся производством в России. Причиной этому послужили нормативно-правовые акты, вступившие в силу в 2019 г., такие как Федеральный закон № 290-ФЗ. Среди мер государственной поддержки представители бизнеса наиболее выделяли гарантированные государственные закупки, преференциальный доступ к государственным закупкам и налоговые льготы и субсидии [1].

Мы предлагаем датским компаниям организовать производство в зарождающемся фармацевтическом кластере на территории технико-внедренческой особой экономической зоны «Томск». Основными доводами для размещения здесь производства являются:

- 1) наличие медицинских университетов, выпускники которых являются потенциальными сотрудниками (Сибирский государственный медицинский университет в г. Томске, Новосибирский государственный медицинский университет);
- 2) близкое расположение транспортных узлов (железнодорожный транспорт, авиасообщение);
- 3) базирование в Томске химических заводов и, как следствие, налаженная цепочка поставок химического сырья;
- 4) готовая инфраструктура (водо-, электро-, газоснабжение), а также можно выбрать между уже построенным зданием или пустым участком;
- 5) льготы резидентам ОЭЗ (налоговые, таможенные, на подключение к коммуникациям, на аренду)¹.

2. *Логистические услуги* (компании Møller-Maersk, DSV) датских компаний довольно обширно представлены на российском рынке. Например, Møller-Maersk специализируется на морских перевозках и осуществляет деятельность в девяти портах России. Компания обеспечивает международные перевозки всех видов товарной продукции, а также обслуживает

¹ Особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Томск». – URL <http://oez-investintomsk.ru>

терминалы для хранения. Основная инфраструктура компании в портах России представлена на рис. 2.

Отметим, что основная часть инфраструктуры сосредоточена на Дальнем Востоке, на Черном море и Европейской части России, тогда как один из наиболее разрабатываемых проектов – Северный морской путь (СМП) – остается без внимания.

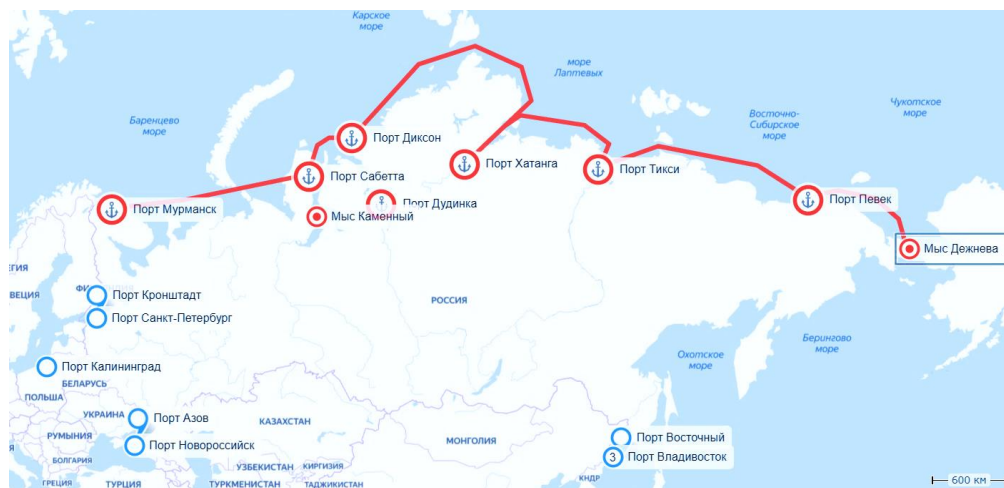


Рис. 2. Инфраструктура Møller-Maersk в России
(нижняя часть рисунка)
и схематичное обозначение Северного морского пути
(верхняя часть рисунка)¹

В 2017 г. перевозки по данному направлению активизировались благодаря появлению необходимого законодательства и открытию Ямал СПГ. Этот путь является также самым коротким для доставки товаров из Азии в Европу. Например, используя традиционный путь через Суэцкий канал, товар из Владивостока в Санкт-Петербург можно доставить за 36 дней, преодолев 23 тыс. км. СМП позволит сократить это время до 19 дней, уменьшив расстояние до 14 тыс. км [8]. К 2024 г. планируются к запуску проекты компании «НОВАТЭК», «Арктик СПГ-1» и «Арктик СПГ-2», что еще более увеличит товаропоток через Северный морской путь.

Развитие СМП привлекательно не только с точки зрения бизнеса, но и с позиции государства. Это стратегический проект, так как основным перевозимым товаром будут нефть и газ [7]. Сейчас двумя главными проблемами, стоящими перед интенсификацией деятельности на Северном морском пути, являются отсутствие портовой инфраструктуры (на протяжении

¹ ФГБУ «Администрация Северного морского пути». – URL: <http://www.nsra.ru>

пути только два глубоководных порта – Мурманск и Сабетта) и судов, способных преодолеть путь в зимнее время без сопровождения ледокола, что намного увеличивает стоимость перевозки и делает ее нерентабельной.

Правительство России, понимая сложность развития направления только силами бизнеса, анонсировало покрытие расходов за перевозку грузов по СМП на первоначальном этапе. Это хорошая возможность для Møller-Maersk начать развитие инфраструктуры на данном направлении и стать монополистом в предоставлении портовых и складских услуг на СМП к времени увеличения товаропотока, ожидаемого после 2024 г. Таким образом, одна из главных проблем будет решена.

Второй проблемой с 2017 г. занимается компания «НОВАТЕК» и имеет определенные успехи в этом вопросе. В 2019 г. в период зимней навигации был проведен пробный рейс двух танкеров ледового класса без сопровождения ледокола [5]. Переходу на круглогодичную навигацию также способствует пагубный для человечества, но позитивный для судоходства фактор изменения климата и таяния льдов.

Таким образом, увеличение присутствия датской компании Møller-Maersk в России будет выгодным для обеих сторон.

3. *Энергетическая сфера*, в частности, оборудование и технологии для возобновляемой энергетики. К этой группе можно отнести компании Orsted и Vestas Wind Systems, занимающиеся производством оборудования для ветроэнергетики. Несмотря на действующие санкции, компания Vestas в 2018 г. начала локализовывать производство турбин на территории России. Учрежденная тремя акционерами ООО «Вестас Мэньюфэкчуринг Рус» (51% акций принадлежит датской материнской компании, 24,5% – АО «Роснано», 24,5% – ООО «Аквилон»)¹ на своем заводе в Ульяновске производит лопасти для турбин с целью установки их на территории России. Генеральный директор завода Vestas в России оценивает старт производства положительно и предсказывает рост спроса на внутреннем российском рынке [6].

Развитие ветроэнергетики предусмотрено стратегией Министерства экономического развития на ближайшие 15 лет. Планируется повысить эффективность электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии и увеличить долю зеленой энергетики в общем объеме используемой электроэнергии². В 2019 г. производство электроэнергии на ветровых электростанциях увеличилось на 47,3%, однако оно все еще составляет мизерную часть общего производства электроэнергии³.

¹ ООО «Вестас Мэньюфэкчуринг Рус» Учреители // Rusprofile. – URL: <https://www.rusprofile.ru/founders/11097322>

² Об отрасли. – URL: <https://minenergo.gov.ru/node/489>

³ Основные характеристики российской электроэнергетики. – URL: <https://minenergo.gov.ru/node/532>

К сожалению, производство более технологичных частей ветровых турбин на территории России иностранными компаниями в настоящий момент невозможно, так же как и передача технологий по их производству. О серьезном изменении позиций датских ветроэнергетических компаний речь не идет, однако резервы роста и расширения есть:

- локализация производства башен на территории Ульяновской области, где уже начал образовываться производственный кластер. Ульяновская область также является удобной площадкой для производства из-за выгодного географического положения: планы по строительству ветряных парков сейчас имеют Саратовская, Нижегородская и Ростовская области – области-соседи;

- организация производства комплектующих частей установок на Дальнем Востоке. В Республике Саха (Якутия) и на Чукотском полуострове в 2019 г. уже ввели экспериментальные ветроустановки; в случае их нормальной работы парк планируется расширять.

Таким образом, данный рынок открыт для новых участников и несмотря на санкции, может быть интересным датским компаниям.

Российский рынок предоставляет немало возможностей для расширения присутствия датских компаний и развития производств, особенно в сфере фармацевтической промышленности, логистических услуг и ветроэнергетики.

Данное взаимодействие будет выгодно обеим сторонам: для России – это получение доступа к новым технологиям, создание рабочих мест, обучение новым навыкам менеджмента, присущим зарубежным фирмам; для Дании – расширение производств МНК, наличие и близость необходимых ресурсов, широкие возможности по продаже товаров услуг в соседние страны (СНГ, Китай) и преференции от государства, что позволяет удешевить производство и сделать продукцию или услугу более конкурентоспособной.

Список литературы

1. Государственное регулирование: барьеры или стимулы для развития рынка? Тенденции фармацевтического рынка России – 2019. Исследовательский Центр компании «Делойт» в СНГ. – URL: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/life-sciences-and-healthcare/articles/russian-pharmaceutical-market-trends-2019.html>

2. Нежникова Е. В., Максимчук М. В. Фармацевтическая отрасль в РФ: проблемы и перспективы развития // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия. Экономика. – 2019. – Т. 27. – № 1. – С. 102–112.

3. Перспективы и неопределенности развития Северного морского пути // Морские вести России. – URL: <http://www.morvesti.ru/themes/1698/81094/>
4. Россия предложит доплачивать за перевозку грузов через Севморпуть // РБК. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/21/10/2019/5dadff2e9a79476ddbd5fd9e>
5. Севморпуть планируют перевести на круглогодичную навигацию. – URL: <https://teknoblog.ru/2019/05/17/99063>
6. Ульяновский завод Vestas и Роснано выпустили 150-ю лопасть // Ведомости. – URL: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2020/02/05/ulyanovskii-zavod-vestas-i-rosnano-vipustil-150-yu-lopast
7. Annual Report 2018/19. Coloplast – URL: <https://www.coloplast.com/Documents/Investor%20Relations/Annual%20reports/GB/Annual%20Report%202018-19.pdf>
8. Annual Report 2019 H. Lundbeck. – URL: <https://investor.lundbeck.com/static-files/9cd4c58f-9da4-4635-9b87-03b8777cbb69>

References

1. Gosudarstvennoe regulirovanie: barery ili stimuly dlya razvitiya rynka? Tendentsii farmatsevticheskogo rynka Rossii – 2019. [Government Regulation: Barriers or Incentives for Market Development? Trends in the Russian Pharmaceutical Market-2019]. Issledovatelskiy Tsentr kompanii «Deloyt» v SNG. (In Russ.). Available at: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/life-sciences-and-healthcare/articles/russian-pharmaceutical-market-trends-2019.html>
2. Nezhnikova E. V., Maksimchuk M. V. Farmatsevticheskaya otrasl v RF: problemy i perspektivy razvitiya [Pharmaceutical Industry in the Russian Federation: Problems and Prospects of Development]. *Vestnik Rossyskogo universiteta druzhby narodov. Seriya. Ekonomika*, 2019, Vol. 27, No. 1, pp. 102–112. (In Russ.).
3. Perspektivy i neopredelennosti razvitiya Severnogo morskogo puti, statya konsultatsionnoy firmy PwC v Rossii [Prospects and Uncertainties of the Northern Sea Route Development]. *Morskie vesti Rossii*. (In Russ.). Available at: <http://www.morvesti.ru/themes/1698/81094/>
4. Rossiya predlozhit doplachivat za perevozku грузов через Севморпуть [Russia will offer to pay extra for the transportation of goods through the Northern Sea Route]. *RBK*. (In Russ.). Available at: <https://www.rbc.ru/economics/21/10/2019/5dadff2e9a79476ddbd5fd9e>
5. Севморпуть планируют перевести на круглогодичную навигацию [The Northern Sea Route is Planned to be Switched to Year-Round Navigation]. (In Russ.). Available at: <https://teknoblog.ru/2019/05/17/99063>

6. Ulyanovskiy zavod Vestas i Rosnano vypustil 150-yu lopast [Ulyanovsk PLant Vestas and Rusnano Produced the 150th Blade]. *Vedomosti*. (In Russ.). Available at: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2020/02/05/ulyanovskii-zavod-vestas-i-rosnano-vipustil-150-yu-lopast

7. Annual Report 2018/19. Coloplast. Available at: <https://www.coloplast.com/Documents/Investor%20Relations/Annual%20reports/GB/Annual%20Report%202018-19.pdf>.

8. Annual Report 2019 H. Lundbeck. Available at: <https://investor.lundbeck.com/static-files/9cd4c58f-9da4-4635-9b87-03b8777cbb69>.

Сведения об авторах

Алина Радимировна Ширяева

ассистент кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: shiryaeva.ar@rea.ru

Лада Викторовна Прогунова

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: Progunova.LV@rea.ru

Information about the authors

Alina R. Shiryaeva

Assistant of the International Business and Customs Department of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: shiryaeva.ar@rea.ru

Lada V. Progunova

PhD, Associate Professor, Associate Professor of the International Business and Customs Department of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: Progunova.LV@rea.ru