

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2410-7395-2023-3-36-50>

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

М. Л. Лучко

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,
Москва, Россия

В статье рассматриваются направления интернационализации деятельности ведущих транснациональных компаний мира. На основе значения индекса транснациональности выявляются компании с наиболее высокими показателями интернационализации, в круг которых входят компании из крупных и малых высокоразвитых стран. Обоснованы причины их международной экспансии. Анализируются также причины повышения активности компаний в области трансграничных слияний и поглощений, с одной стороны, и избавления от зарубежных филиалов – с другой. Исследуются формы входа на рынок цифровых и высокотехнологичных ТНК, в том числе сделки по трансграничным слияниям и поглощениям и инвестициям зеленого поля. В статье выделены проблемы снижения притока прямых иностранных инвестиций в российскую экономику и причины ухода зарубежных компаний из развитых стран, в том числе из США и Европы. Рассмотрена возможность замещения инвестиций капиталовложениями российских предпринимателей. Делается вывод о том, что в этих условиях могут начать расширять свои инвестиции компании из дружественных стран, в первую очередь из Китая, что особенно важно в сфере машиностроения.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, индекс транснациональности, трансграничные слияния и поглощения, инвестиции зеленого поля, цифровые ТНК.

MODERN TRENDS OF INTERNATIONALIZATION OF THE ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Marina L. Luchko

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

The article discusses the directions of internationalization of the activities of the world's leading multinational companies. Based on the value of the transnationality index, companies with the highest internationalization rates are identified, which include companies from large and small highly developed countries. The reasons for their international expansion are substantiated. The reasons for increasing the activity of companies in the field of cross-border mergers and acquisitions, on the one hand, and getting rid of foreign branches, on the other, are analyzed. The forms of entry into the market of digital and high-tech TNCs, including transactions on cross-border mergers and acquisitions and greenfield investments, are being investigated.

The article shows the problems of reducing the inflow of foreign direct investment into the Russian economy and the reasons for the departure of foreign companies from developed countries, including the United States and Europe, as well as options for replacing investments with investments of Russian entrepreneurs. It is concluded that in these conditions companies from friendly countries, primarily from China, can begin to expand their investments, which is especially important in the field of mechanical engineering.

Keywords: foreign direct investment, transnationality index, cross-border M&A, greenfield investment, digital TNC.

Введение

В начале третьего десятилетия XXI в. процессы прямого иностранного инвестирования остаются одной из основных форм международных экономических отношений и по-прежнему связывают многие страны мировой экономики в единые производственные процессы, при этом функцию звеньев выполняют зарубежные филиалы транснациональных корпораций (ТНК).

За период 1990–2021 гг. приток ПИИ увеличился в 7,7 раза (в текущих ценах), что намного превышает темпы прироста мировой торговли, и мировой экономики в целом (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Основные показатели международного производства в мировой экономике* (в млрд долл., в текущих ценах)

Показатели ПИИ	1990	В среднем за 2005–2007 гг.	2018	2019	2020	2021
Приток ПИИ	205	1 425	1 448	1 481	963	1 582
Отток ПИИ	244	1 464	941	1 124	780	1 708
Кумулятивный объем притока ПИИ	2 196	14 605	32 813	36 530	41 728	45 449
Кумулятивный объем оттока ПИИ	2 255	15 315	31 393	34 496	39 546	41 796
Стоимость трансграничных слияний и поглощений	98	729	816	507	475	728

* Источник табл. 1; 2: [13].

Как видно из данных табл. 1, в 2019 г. наблюдался умеренный рост ПИИ в мировой экономике, тогда как в 2020 г. они снизились на 31% по оттоку и на 35% по притоку, что произошло в связи с пандемией, локдауном и снижением деловой активности во многих странах. Такого резкого снижения не ожидали международные эксперты, которые предсказывали уменьшение этого показателя в среднем на 5–10%.

В 2021 г. ситуация кардинальным образом изменилась. Объем прямых иностранных инвестиций в мировой экономике начал расти и составил в 2021 г. 1,58 трлн долларов (по притоку), увеличившись на 64% по

сравнению с крайне низким уровнем пандемийного 2020 г. Оживление рынка инвестиций произошло, в частности, в связи с увеличением сделок по трансграничным слияниям и поглощениям, которые, как известно, сопряжены с вложением инвестиционных ресурсов. Рост объемов прямых иностранных инвестиций произошел во всех основных регионах мира и группах стран:

– ПИИ в развитые страны возросли более чем вдвое (с 319 до 745 млрд долларов);

– ПИИ в развивающиеся страны росли медленнее, чем в развитые, но повысились в целом на 30% прежде всего за счет ПИИ в азиатский регион.

В 2021 г. существенно вырос объем ПИИ из развитых стран, а их доля в глобальном оттоке ПИИ составила три четверти. Прежде всего это было связано с ростом реинвестированных прибылей и высокой активностью в области трансграничных слияний и поглощений. Транснациональные компании из США увеличили свои ПИИ на 72% до 403 млрд долларов. При этом ПИИ из других развитых стран возросли на 52% во многом благодаря инвестициям из Японии и Южной Кореи [14].

По данным ОЭСР, за 9 месяцев 2022 г. прямые иностранные инвестиции в мировой экономике выросли на 16% [8]. В частности, ПИИ в Китай достигли 189,1 млрд долларов, что превысило на 12% уровень 2021 г. [12].

Усиление международной направленности деятельности ТНК

В соответствии с определением экспертов ЮНКТАД, главным отличием деятельности транснациональных компаний от национальных является наличие зарубежных филиалов в двух или более странах мира с долей в 10 или более процентов акций или паев материнской компании в капитале этих филиалов. При этом расширяется и число самих филиалов, и число стран-реципиентов. В то время как в настоящее время насчитывается около 85 тыс. ТНК, число зарубежных филиалов экспертами ЮНКТАД оценивается примерно в 1 млн. Таким образом, на одну ТНК в среднем приходится 11–12 филиалов. В свою очередь у ведущих компаний мира число филиалов исчисляется десятками, а иногда и сотнями.

Очевидно, что крупные транснациональные корпорации в долгосрочном периоде усиливают свое присутствие в разных странах и регионах мира. Основным показателем транснационального хозяйствования является индекс транснациональности (Transnationality Index, TNI). Он вычисляется как среднее арифметическое из трех величин: доли зарубежных активов в стоимости общих активов ТНК, доли зарубежных продаж в общей стоимости продаж и доли персонала, работающего на ее зарубежных филиалах в общей численности персонала.

В табл. 2 перечислены компании с высоким индексом транснациональности (ИТ), который существенно превышает средний показатель ИТ для 100 ведущих нефинансовых ТНК мира. По данным Доклада о мировых инвестициях 2022 г., индекс транснациональности равен примерно 65%. Для того чтобы попасть в этот список нужны существенные обоснования. Например, компании Rio Tinto (Великобритания) и Barrick Gold (Канада) являются горнодобывающими и ведут разведку и добычу полезных ископаемых не на территории своих стран базирования, и их ИТ близок к 100%.

Т а б л и ц а 2
Компании с высоким индексом транснациональности (ИТ)

Компания	Страна происхождения	Отрасль	Значение ИТ, %
Rio Tinto	Великобритания	Горнодобывающая	99,7
Barrick Gold	Канада	Горнодобывающая	98,2
Medtronic	Ирландия	Медицинское оборудование	97,7
Hon Hai Precision	Тайвань	Электронные компоненты	97,5
СК Hutchison	Гонконг (Китай)	Розничная торговля	93,1
Roche Holdings	Швейцария	Фармацевтическая	91,0
Nestle	Швейцария	Пищевая	90,4
Unilever	Великобритания	Пищевая	89,6
Vodafone	Великобритания	Телекоммуникации	89,2
Takeda	Япония	Фармацевтическая	88,4
AstraZeneca	Великобритания	Фармацевтическая	88,3
Anheuser-Busch InBev	Бельгия	Пищевая	84,8

Компании из малых стран также демонстрируют высокий ИТ. Некоторые из них имеют выгодное место регистрации материнских компаний, а свою деятельность ведут в разных странах мира. Это относится, в частности, к ирландской Medtronic, которая производит инструменты и другое медицинское оборудование. Кроме того, сюда можно отнести и тайваньскую компанию Hon Hai Precision, на предприятиях которой собираются iPhone, iPod, iPad, MacBook по заказам американской компании Apple, а также персональные компьютеры Hewlett-Packard и других высокотехнологичных компаний, при этом ее основные заводы расположены в Азии, в первую очередь в Китае. Высоким ИТ (93,1%) отличается гонконгская компания СК Hutchison, занимающаяся розничной торговлей в азиатском регионе.

В этот список попали компании из малых стран, наращивающие свое международное присутствие вследствие относительно менее емкого внутреннего рынка, на котором невозможно сбыть всю произведенную продукцию. При этом размещение производственных филиалов на тер-

ритории других стран позволяет не только освоить более емкие рынки, но и больше соответствовать предпочтениям потребителей, а также сэкономить на разного рода издержках. К таким компаниям относятся швейцарская Nestle и бельгийская пивоваренная компания Anheuser-Busch.

Поражает продуктовая линейка и размах операций Nestle, которая образовалась в 1866 г. В ее портфеле около 2 000 брендов, в том числе бутилированная вода, детское питание, молочные продукты, готовые завтраки, шоколад, кофе, лечебное питание, корм для животных. Nestle является крупнейшей в мире компанией в сфере пищевой промышленности, ее продукция представлена в 186 странах мира, при этом она имеет 361 производственный филиал. Больше всего ее предприятий расположено в Америке, в том числе в США – 72, в Европе, Северной Африке и на Среднем Востоке – 123, в самой Швейцарии – 10, в Азии, Океании и Южной Африке – 98. В Большом Китае (континентальный Китай, Гонконг и Тайвань) расположено 23 предприятия, в Индии – 7 [11].

В рейтинге 2 000 крупнейших компаний мира по показателям активов, прибыли, продаж и капитализации Forbes 2000, который был опубликован в мае 2022 г., компания Nestle занимает 47-е место, а ее рыночная стоимость составляет около 360 млрд долларов [9]. Индекс транснациональности Nestle составляет, по последним данным, 90,4%. Фактически вся ее продукция (не считая 10 швейцарских предприятий) производится и продается в странах, отличных от страны ее базирования. В списке 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира она занимает 27-е место [13].

У крупных фармацевтических компаний также высокий показатель ИТ, поскольку их «мозги» располагаются в странах базирования, а фирмы, в которых тестируется и производится продукция, – во многих странах мира. К таким ТНК относятся, например, британская AstraZeneca, выпустившая вакцину против COVID-19 (показатель ИТ – 88%), японская Takeda (88%), а также швейцарская Roche Holdings (ИТ – 91%).

При этом, если рассчитать средний ИТ для топ-10 компаний из списка 100 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, исключая гонконгскую СК Hutchison и тайваньскую Hon Hai Precision компании, то он будет равен 29,7% – ожидаемо не очень высокий, поскольку деятельность многих ТНК материкового Китая ориентирована на свой емкий внутренний рынок, а степень интернационализации растет постепенно. В целом средние показатели транснациональности, рассчитанные для компаний из данного рейтинга, обычно равны 50–55%.

Тренды интернационализации в постпандемийный период

В период восстановления объемов ПИИ в мировой экономике после пандемии усилилась степень интернационализации у топ-100 ведущих нефинансовых ТНК мира. Меры стимулирования и поддержки сыграли

положительную роль в росте выручки компаний в горнодобывающей промышленности, в производстве углеводородов, конструкционных материалов, в торговле и электро-, газо- и водоснабжении. Высокий спрос на продукцию товаров здравоохранения привел к увеличению доходов ведущих фармацевтических компаний мира, в том числе к удвоению доходов компаний, выпускавших вакцины. В некоторых случаях значительные продажи и высокая стоимость акций этих компаний привела к активизации процессов трансграничных влияний и поглощений и зарубежной экспансии. Самая крупная сделка была осуществлена британской компанией AstraZeneca, которая купила фармацевтическую американскую фирму Alexion Pharmaceuticals за 40 млрд долларов. Автомобильные компании также повысили свои доходы после падения продаж в 2020 г., однако они не увеличили свои зарубежные инвестиции, концентрируясь на национальных рынках. Так же поступили и ТНК в легкой промышленности, которые несмотря на стабилизацию потребительского спроса, воздержались от расширения своих заграничных операций.

В настоящее время значение среднего ИТ составляет 62%, однако у некоторых ведущих компаний оно понизилось. Например, спин-офф подразделения по производству грузовиков компании Daimler (Германия) привело к уменьшению ее зарубежных активов на 17%. Отметим, что она была реструктуризирована в холдинговую компанию в 2019 г., состоящую из подразделения по производству легковых автомобилей, грузовиков и финансовых услуг, но слабая синергия между двумя производственными подразделениями привела к спин-офф. Продолжает свою десятилетнюю стратегию реструктуризации и американская компания General Electric, продав свое подразделение по услугам авиации ирландской компании AerCap за 30 млрд долларов [13].

Компании из развивающихся стран возобновили свои зарубежные инвестиции в 2021 г., особенно в отраслях сферы услуг. Так, китайская компания State Grid приобрела чилийскую компанию Cia General de Electricidad за 3,1 млрд долларов. Цифровая компания из ЮАР Naspers купила американскую компанию Stack Exchange, провайдера инновационных платформ и платформ менеджмента, за 1,8 млрд долларов. Логистическая компания из ОАЭ DP World купила провайдера грузоперевозок Syncreon Newco (США) за 1,2 млрд долларов.

Активно участвуют в сделках по слияниям и поглощениям цифровые ТНК. Конкуренция в области программного обеспечения и ИТ-услуг привела к падению выручки и спин-офф подразделения по предоставлению ИТ-услуг Kyndryl – глобальной компании IBM. В противоположность этому меры государственной поддержки дали заметный толчок к развитию компаний – производителей полупроводников. Например, американская компания Micron Technology впервые попала в рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира и заняла 92-е место. Кроме то-

го, в данный рейтинг вернулась компания Oracle (США). В итоге число технологических и цифровых ТНК составило 15.

При сравнении рейтинга с его составом 5 лет назад, нельзя не отметить вхождение двух китайских компаний, которые производят высокотехнологичное оборудование, а именно: Legend Holding (компьютерное оборудование) и Huawei (телекоммуникационное оборудование). В то же время из списка выпали известный производитель полупроводников Broadcom (США) и телекоммуникационная компания Nokia (Финляндия).

Особенностью процессов интернационализации технологичных и цифровых ТНК, в отличие от традиционных ТНК, является то, что многие цифровые услуги могут предоставляться клиентам без крупных инвестиций в зарубежные активы. Данные ЮНКТАД доказывают, что число технологичных и цифровых ТНК растет вместе с увеличением их доли в общих активах и продажах. Продажи таких ТНК росли в среднем на 19% с 2016 г. по сравнению с показателем в 4% для остальных ТНК из топ-100. Пандемия усилила этот тренд.

Для оценки потенциального влияния цифровизации на международное производство эксперты ЮНКТАД составили в 2017 г. рейтинг 100 крупнейших цифровых ТНК. Очевидно, что их позиции в современных условиях укрепляются. В данном списке появились 39 новых компаний. Больше всего новичков (9 из 15) – это компании, представляющие собой интернет-платформы, и компании, действующие в сфере электронной коммерции (9 из 21). В обоих сегментах новички составляют более чем половину членов группы с учетом компаний, которые вышли на IPO, а во время составления первого рейтинга были частными компаниями: Airbnb (США), Didi Global (Китай), Uber и WeWork (США). В их числе 14 новых компаний, представляющих цифровые решения. Примерно одна треть компаний покинула первый рейтинг 2017 г., в частности, вследствие их поглощения другими компаниями. Это относится к компании LinkedIn, которая была приобретена Microsoft, компании Priceline (куплена Booking Holdings), компании Viacom (куплена National Amusement) и компании Sky (куплена Comcast). Еще 14 компаний покинули список из-за того, что их показатели снизились. Отметим также, что несмотря на появление новых компаний в списке 2022 г., в нем преобладают фирмы из развитых стран: 59 из США, 32 – из других развитых стран. Однако усиливают свои позиции технологичные и цифровые компании не только из Китая и Тайваня, но из Аргентины (Mercado Libre) и Сингапура (Jooy и SEA).

Для компаний, занимающихся электронной коммерцией, важным фактором конкурентоспособности является знание рынка, поэтому в этой сфере компании, расположенные не на территории США, составляют две трети всех компаний в электронной торговле. Географическая диверсификация происходит также в сегменте компаний, представляю-

щих интернет-платформы, где становится больше фирм из Китая, Сингапура и Европы. В частности, это касается китайской компании – поисковика Baidu, которая расширяет свои зарубежные операции с 2016 г., включая ее участие в сотрудничестве с американской компанией в области развития социальных сетей Snap. Несмотря на свои экономические и финансовые показатели, китайские цифровые компании Meituan и JD.com не представлены в последнем рейтинге, поскольку фокус их деятельности сосредоточен на внутреннем рынке.

Можно сравнить формы входа на зарубежные рынки традиционных ТНК и цифровых. Для ведущих промышленных ТНК мира более характерны инвестиции зеленого поля, на которые падает почти 90% от общего числа проектов прямого иностранного инвестирования. Напротив, цифровые ТНК, как правило, участвуют в меньшей степени в проектах инвестиций зеленого поля, так как большая часть их ПИИ относится к поглощению конкурирующих компаний, ценных стартапов или компаний по продажам. Однако компании в области электронной торговли являются исключением, поскольку им необходимо организовать работу сети своих складов и дистрибьюторских центров, на что приходится две трети общего объема ПИИ. Подъем отрасли электронной торговли во время пандемии привел к увеличению инвестиций зеленого поля на 120% в 2020 г. и еще на 10% в 2021 г. Значительная часть этих капиталовложений приходится на гиганта электронной торговли – американскую компанию Amazon [7. – С. 43].

В дополнение к объектам логистики и точкам продаж (42% от общего числа проектов) цифровые ТНК также организовывали офисы по оказанию профессиональных услуг (24% от проектов зеленого поля), центров по НИОКР (14%) и объектов IT-инфраструктуры (10%). Создание центров НИОКР и объектов IT-инфраструктуры имеет более важное значение для цифровых ТНК, чем для традиционных ТНК: соответствующие показатели составляют 6–7 и 2–3% от общего числа проектов зеленого поля. Для разных групп компаний эти доли различаются. Для компаний, которые предоставляют цифровой контент, доля проектов по созданию НИОКР-центров составляет 35% от количества всех проектов зеленого поля.

Кроме того, можно отметить, что половина инвестиций в создание НИОКР-центров и две трети инвестиций в IT-инфраструктуру сделаны топ-10 цифровых ТНК (по стоимости активов): Amazon и Alphabet (США), Alibaba Group и Tencent (Китай), Walt Disney, Meta Platform (США), Rakuten (Япония), Salesforce, FIS и Fiserv (США).

Более 60% инвестиций зеленого поля осуществляются в развитых странах, в основном в Европе. При этом проекты НИОКР концентрируются в таких странах, как Канада, Великобритания и Испания. Среди развивающихся стран почти половина проектов приходится на Индию.

В области предоставления профессиональных услуг все более активно проявляют себя компании из Азии и Латинской Америки.

В области трансграничных слияний и поглощений менее активны ТНК электронной торговли и интернет-платформ, в то время как компании, предоставляющие цифровой контент и цифровые решения, увеличили число своих сделок на 48 и 70% соответственно в связи с влиянием пандемии.

Наиболее часто целями слияний и поглощений были компании, которые разрабатывали программное обеспечение, занимались ИТ-услугами и онлайн-услугами – на них падало 48% сделок. Другими отраслями для совершения таких сделок были профессиональные услуги, издательская деятельность, вещание, финансовые услуги, розничная торговля, услуги B2B, туристские услуги и аудиовизуальные услуги.

Международная экспансия цифровых ТНК через слияния и поглощения реализуется как через горизонтальные сделки (в той же отрасли), так и через вертикальные (когда поглотитель и компания-цель принадлежат разным отраслям). Некоторые компании соединяют свой бизнес, например, предоставляя мультиуслуги (электронная торговля и электронные платежи) в одном мобильном приложении, что приводит к синергии и сетевым эффектам. Компании, предоставляющие интернет-платформы инвестируют в основном в вертикальные сделки, покупая фирмы из своей отрасли только в 13% случаев. Напротив, компании, предоставляющие цифровые решения, участвуют прежде всего в горизонтальных сделках, используя активы своих прямых конкурентов за рубежом, чтобы быстро приобрести нужные знания о локальных рынках и установить связи с потребителями.

Инвестиционный профиль различается для зрелых цифровых ТНК и новичков. Крупные цифровые ТНК являются глобальными игроками, и их инвестиционные решения связаны с задачами защиты своего бизнеса и своих инноваций в большей степени, чем с доступом к зарубежным потребителям, с которыми связь уже установлена. У десяти ведущих цифровых ТНК пятая часть всех сделок (и половина проектов зеленого поля) направлена на инновационные стартапы в развитых странах или в странах и регионах, где расположены звенья их продуктовой цепочки. Более 80% трансграничных слияний и поглощений направлены на компании из развитых стран, при этом в 48% случаев компаниями-целями становятся европейские фирмы. В числе других стран, где зарегистрированы компании-цели, можно назвать Индию, где привлекательными являются технологичные стартапы.

На компании из США приходится 53% сделок, при этом компаниями-целями в половине случаев выступают европейские компании (в частности, из Великобритании – 23% сделок). В развивающихся странах ТНК из США нацелены в основном на Индию (8% сделок), где они поку-

пают миноритарную долю для получения доступа к рынку и местным инновациям. Например, американские компании eBay и Microsoft совместно с технологическим гигантом Китая – компанией Tencent приобрели миноритарную долю в бизнесе онлайн-ритейлера Flipkart (Индия) за 1,4 млрд долларов. Также американская компания PayPal приобрела миноритарные доли в нескольких индийских компаниях, включая провайдеров программного обеспечения, компании по предоставлению профессиональных услуг и электронных платежей.

На европейские цифровые ТНК приходится четвертая часть сделок трансграничных слияний и поглощений, при этом они находятся в поиске возможностей консолидации операций со своими конкурентами. Одним из примеров может служить слияние в 2020 г. двух компаний по доставке Takeaway (Нидерланды) и Just Eat (Великобритания). Сделка оценивалась в 8 млрд долларов. Музыкальная стриминговая компания Spotify (Швеция) являлась одним из наиболее активных покупателей компаний в США в 2021 г., специализировавшихся на разработке программного обеспечения для Интернета. Четыре китайские компании инвестировали довольно значительные средства в развивающихся странах на покупку компаний – примерно поровну в Индии и в Юго-Восточной Азии. Среди развитых стран 41% покупок пришелся на компании Европы. Большая часть сделок – это приобретение миноритарной доли акций часто в составе группы международных инвесторов. Единственным мажоритарным приобретением является покупка китайской компании Alibaba – фирмы в области электронной торговли Lazada (Сингапур) за 4 млрд долларов [13].

Причины ухода зарубежных инвесторов из России

Участие России в процессах прямого иностранного инвестирования ожидаемо снизилось в ковидный 2020 г. Приток ПИИ составил 10,4 млрд и отток – 6,8 млрд долларов. Однако в 2021 г. тренд сменился, как и во многих других странах мира: приток составил 38,2 млрд, а отток 63,6 млрд долларов. Однако данные за период до октября 2022 г. показывают отрицательную динамику как по притоку ПИИ в российскую экономику, так и по их оттоку. По данным Центрального банка Российской Федерации, приток прямых иностранных инвестиций с 1 января по 1 октября 2022 г. сократился на 60 млрд долларов, в частности, в результате операций нерезидентов по изъятию средств, вложенных в российскую экономику, а также перерегистрации компаний-нерезидентов в российскую юрисдикцию. Отток ПИИ из России также сократился на 68,0 млрд долларов [6].

С начала СВО на Украине из российской экономики стали уходить компании различных секторов, в том числе компании по производству продуктов питания и напитков, машиностроения, химических продук-

тов, а также розничной торговли и общественного питания. При этом часть компаний ушла, часть приостановила свою деятельность, а часть свернула определенные направления деятельности. Среди основных причин – геополитическая ситуация и введенные санкции против России, а также проблемы с логистикой и с финансированием сделок. Например, в производстве товаров повседневного спроса (продукты питания и напитки, средства бытовой химии и гигиены) и в розничной торговле 37 брендов продолжают работать в России, 44 бренда притормозили деятельность, 16 – ее сократили и лишь 37 – покинули страну.

Несмотря на санкции западных стран, деятельность в Российской Федерации продолжают 1 284 компании из стран G7 и Евросоюза, наибольшая доля приходится на немецкие компании (19,5%). На долю США приходится 12,4%, на долю Японии – 7%, на долю Италии – 6,3%. Кроме того, 5,8% компаний составляют британские, 5,6% – французские, 3,7% – австрийские, 2,9% – нидерландские, остальные – компании из стран ЕС и G7 [8].

Как известно, приход ПИИ в российскую экономику весьма неравномерен по сферам деятельности. Так, среди разных сегментов агропромышленного комплекса наибольшей популярностью пользовалась пищевая индустрия [3]. В связи с трансформацией деятельности ряда иностранных инвесторов вновь возникает вопрос о критериях продовольственной безопасности России [4]. В октябре 2022 г. о передаче контроля в бизнесе по производству молочных продуктов и напитков в России заявила французская компания Danone, занимавшая 10-е место в отраслевом рейтинге крупнейших компаний мира по версии Forbes 2000. В настоящее время «Данон Россия», образованной в 2010 г. в результате слияния молочных бизнесов российской компании «Юнимилк» и Danone, принадлежит 16 предприятий на территории России. Ее популярными брендами являются «Активия», «Простоквашино», «Даниссимо», «Актуаль», «Смешарики», «Тёма», «Растишка», «Малютка», Actimel, «Віо Баланс» и др. Выручка АО «Данон Россия» (производство молочных продуктов) в 2021 г. составила 85,1 млрд рублей, чистая прибыль – 8,85 млрд рублей.

В феврале 2023 г. появились сведения о том, что ряд крупных российских производителей продуктов питания претендуют на российский бизнес Danone по производству молочных продуктов и растительных напитков. Об этом сообщил «Коммерсант» со ссылкой на источник, информированный о ходе продажи. Интерес к активу проявили ГК «Русагро», группа «Черкизово», ГК «ЭкоНива», «Румелко», Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева и АФК «Система» (владеет агрохолдингом «Степь»). В то же время, по словам собеседников издания, Danone не заинтересован в быстром выходе из России, а, скорее, хочет сохранить возможность для

возврата при подходящих условиях. Этот фактор также будет учитываться при отборе покупателей [5].

Некоторые российские компании покупают активы зарубежных компаний на территории России. Так, финский концерн Valio продал свой завод в Одинцовском районе Московской области российской группе «Велком» вместе с брендом Viola. Сумма сделки не разглашается, при этом она произошла без привлечения кредитных средств [1].

В качестве других примеров можно привести продажу активов компании McDonald's и Starbucks на территории России. В первом случае их купил в мае 2022 г. российский предприниматель Александр Говор, который с 2015 г. управлял 25 ресторанами сети в Сибири по франчайзингу (новое название сети «Вкусно и точка»). В июле 2022 г. группа российских предпринимателей купила активы американской компании Starbucks, после чего переименовала сеть кофеен в Stars Coffee. Однако судьба российских предприятий многих зарубежных компаний остается неопределенной.

В условиях выхода ряда зарубежных компаний из развитых стран важную роль может сыграть расширение производства с участием компаний из дружественных стран, в частности, Китая. Например, в июне 2019 г. в Тульской области на территории ОЭЗ «Узловая» открылся завод HAVAL полного цикла по производству автомобилей китайского концерна Great Wall Motor. В настоящее время на нем выпускаются кроссоверы и внедорожники HAVAL. Первоначальные инвестиции составили 500 млн долларов. Количество занятых на заводе уже превысило 2 000 человек, планируется увеличить их число до 6 000 человек. Выручка только за 1-е полугодие 2022 г. составила около 20 млрд рублей, а выпуск 100-тысячного автомобиля произошел 25 января 2023 г. Так, доля бренда HAVAL на российском автомобильном рынке в 2022 г. выросла в 2 раза и составила 7,2% [2].

Заключение

Существенное снижение объемов прямого иностранного инвестирования в мировой экономике, которое произошло в условиях ковида и локдауна в 2020 г., сменилось в 2021 г. их ростом на 64%, причем во всех регионах мира. За первые 9 месяцев 2022 г. объем ПИИ повысился на 16% по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. Рост доходов крупных транснациональных корпораций стимулировал сделки трансграничных слияний и поглощений, образования международных стратегических альянсов и инвестиций зеленого поля, что способствовало повышению индекса транснациональности, который характеризует уровень международной экспансии ТНК.

Изменение геополитической ситуации в России привело к приостановке или прекращению бизнеса некоторых крупных зарубежных ком-

паний и повысило степень неопределенности в ожидании притока новых инвестиций в российскую экономику. Однако существует большой потенциал развития делового партнерства с предпринимателями из дружественных стран, прежде всего из стран ЕАЭС и Китая.

Список литературы

1. «Велком» купила бизнес Valio на собственные средства. – URL: https://quote.rbc.ru/news/short_article/627273eb9a794719ca4c1a9f
2. Завод Haval в России. – URL: <https://haval.ru/about/development/>
3. *Иванова С. В.* Прямые иностранные инвестиции в агропищевом секторе России: теория, современная практика, регулирование. – М. : ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2012. – Серия «Труды ученых университета». – С. 88–98.
4. *Иванова С. В.* Прямые иностранные инвестиции и продовольственная безопасность России // Общество. Доверие. Риски : материалы 4-го Ежегодного Международного научного форума. – М. : ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2022. – С. 260–265.
5. «Коммерсант» перечислил претендентов на российский бизнес Danone. – URL: <https://www.interfax.ru/business/885309>
6. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и внешний долг Российской Федерации в январе – сентябре 2022 года. – URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/p_balance/
7. *Finley J. T., Tyrkba Kh. V. Verenikina A. V.* Digital Multinationals for Engaging Foreign Direct Investments in Digital Economy // Международная торговля и торговая политика. – 2022. – Т. 8. – № 3 (31). – С. 39–49.
8. *Evenett S. J., Pisani N.* Less Than Nine Percent of Western Firms Have Divested from Russia. – URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4322502
9. Forbes. The Global 2000. 2022. – URL: <https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=16a4de7a5ac0>
10. Foreign Direct Investment Statistics: Data, Analysis and Forecasts. OECD. – URL: <https://www.oecd.org/investment/statistics.htm#>
11. Nestle Annual Review 2021. – URL: <https://www.nestle.com/sites/default/files/2022-03/2021-annual-review-en.pdf>
12. *Textor C.* Monthly FDI inflows in China January 2020–2023. – 2023. – February 24. – URL: <https://www.statista.com/statistics/1287762/china-monthly-value-of-foreign-direct-investment-inflows>
13. World Investment Report 2022. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_en.pdf
14. World Investment Report 2022. – Overview. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_overview_en.pdf

References

1. «Velkom» kupila biznes Valio na sobstvennye sredstva [Velcom Bought the Valio Business with Its Own Funds]. (In Russ.). Available at: https://quote.rbc.ru/news/short_article/627273eb9a794719ca4c1a9f
2. Zavod Haval v Rossii [Haval plant in Russia]. (In Russ.). Available at: <https://haval.ru/about/development/>
3. Ivanova S. V. Pryamyje inostrannye investitsii v agropishchevom sektore Rossii: teoriya, sovremennaya praktika, regulirovanie [Foreign Direct Investment in the Agro-Food Sector of Russia: Theory, Modern Practice, Regulation]. Moscow, Plekhanov Russian University of Economics, 2012. The series "Works of University scientists", pp. 88–98. (In Russ.).
4. Ivanova S. V. Pryamyje inostrannye investitsii i prodovolstvennaya bezopasnost Rossii [Foreign Direct Investment and Russia's Food Security]. *Obshchestvo. Doverie. Riski, materialy 4-go Ezhegodnogo Mezhdunarodnogo nauchnogo foruma* [Society. Trust. Risks, materials of the 4th Annual International Scientific Forum]. Moscow, Plekhanov Russian University of Economics, 2022, pp. 260–265. (In Russ.).
5. «Kommersant» perechislil pretendentov na rossiyskiy biznes Danone [Kommersant Lists Contenders for Danone's Russian Business]. (In Russ.). Available at: <https://www.interfax.ru/business/885309>
6. Platezhnyy balans, mezhdunarodnaya investitsionnaya pozitsiya i vneshniy dolg Rossiyskoy Federatsii v yanvare – sentyabre 2022 goda. [Balance of Payments, International Investment Position and External Debt of the Russian Federation in January – September 2022]. (In Russ.). Available at: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/p_balance/
7. Finley J. T., Tyrkba Kh. V. Verenikina A. V. Digital Multinationals for Engaging Foreign Direct Investments in Digital Economy. *Mezhdunarodnaya torgovlya i torgovaya politika* [International Trade and Trade Policy], 2022, Vol. 8, No. 3 (31), pp. 39–49.
8. Evenett S. J., Pisani N. Less Than Nine Percent of Western Firms Have Divested from Russia. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4322502
9. Forbes. The Global 2000. 2022. Available at: <https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=16a4de7a5ac0>
10. Foreign Direct Investment Statistics: Data, Analysis and Forecasts. OECD. Available at: <https://www.oecd.org/investment/statistics.htm#>
11. Nestle Annual Review 2021. Available at: <https://www.nestle.com/sites/default/files/2022-03/2021-annual-review-en.pdf>
12. Textor C. Monthly FDI inflows in China January 2020–2023, 2023, February 24. Available at: <https://www.statista.com/statistics/1287762/china-monthly-value-of-foreign-direct-investment-inflows>

13. World Investment Report 2022. Available at: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_en.pdf

14. World Investment Report 2022. Overview. Available at: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_overview_en.pdf

Сведения об авторе

Марина Львовна Лучко

доктор экономических наук,
профессор кафедры мировой экономики
экономического факультета МГУ имени
М. В. Ломоносова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Московский
государственный университет
имени М. В. Ломоносова, 119991, Москва,
Ленинские горы, д. 1, строение 46.
E-mail: mluchko@bk.ru

Information about the author

Marina L. Luchko

Doctor of Economics, Professor
of the Department of World Economy
of The Faculty of Economics
of Lomonosov MSU.

Address: Lomonosov Moscow State
University, 46 building,
1, Leninskie gory, Moscow, 119991,
Russian Federation.
E-mail: mluchko@bk.ru