

*И.Б. Гурков, Н.Б. Филинов,
З.Б. Саидов*

DOI: 10.33293/1609-1442-2024-1(104)-35-46

EDN: EGUEOC

Аннотация. Статья представляет собой общий обзор развития реакции компаний недружественных стран, имеющих дочерние производственные подразделения в России, на развитие российско-украинского кризиса, эмпирических исследований феномена и попыток его теоретического осмысления. Целью работы является этапизация процесса и выявление конструкций теории международного бизнеса и смежных академических областей, которые могут использоваться или уже использовались для объяснения и предсказания поведения его участников. Работа основана на авторской базе данных о всех 280 предприятиях западных корпораций, построенных и официально открытых в России в период с ян-

© Гурков И.Б., Филинов Н.Б., Саидов З.Б., 2024 г.

Гурков Игорь Борисович, доктор экономических наук, профессор, профессор-исследователь, «Высшая школа бизнеса», Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия; gurkov@hse.ru; ORCID 0000-0001-8116-0425; eLibrary SPIN: 5666-9007

Филинов Николай Борисович, кандидат экономических наук, доцент, профессор, «Высшая школа бизнеса», Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия; nfilinov@hse.ru; ORCID 0000-0001-9781-7962; eLibrary SPIN: 2704-4820

Саидов Зокиржон Баходурович, кандидат экономических наук, доцент, «Высшая школа бизнеса», Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия; zsaidov@hse.ru; ORCID 0000-0001-8721-9723; eLibrary SPIN: 5905-2015

варя 2012 по декабрь 2019 г. Актуальная версия базы данных включает отчеты о прибылях и убытках 280 компаний с 2019 по 2022 гг. а также информацию об их продажах в 2022 г. Первый этап реакции западного бизнеса (2014–февраль 2022 г.) представлял собой структурную перестройку и включал как уход каких-то компаний с российского рынка, так и открытие новых производств у действующих игроков рынка и приход новых. Второй этап (февраль 2022 – конец 2022) характеризовался относительно свободным выходом западных компаний с российского рынка, который принимал различные формы. В целом сменили владельцев 27,8% созданных в 2012–2019 гг. западными компаниями производств с вариацией по отраслям от 20 до 40%. О влиянии этого ухода на экономику с точки зрения объемов производства, его технологического уровня и управленческой культуры судить рано: нет данных. Если оценивать масштаб этого выхода в стоимости основных средств, которые сменили владельцев, этот показатель равен 1–2% стоимости основных средств соответствующей отрасли российской промышленности, и только в отрасли «Производство металлических изделий» этот показатель составил 5,7%. Третий этап, продолжающийся по настоящее время, характеризуется введением российской стороной значительных ограничений, затрудняющих и замедляющих дивести́рование и предотвращающих дезинтеграцию созданных западными инвесторами производственных комплексов с распродажей оборудования и ликвидацией рабочих мест.

Ключевые слова: санкции, международные корпорации, выход из зарубежных активов, дивести́рование, основные средства, обрабатывающая промышленность

Классификация JEL: E51, G34, L70.

Для цитирования: Гурков И.Б., Филинов Н.Б., Саидов З.Б. (2024). Влияние продажи российских подразделений западных компаний на технологический уровень производства в России // Экономическая наука современной России. № 1 (104). С. 35–46. DOI: 10.33293/1609-1442-2024-1(104)-35-46. EDN: EGUEOC

ВВЕДЕНИЕ

Прошло почти 10 лет, как серия трагических событий на Украине привела к санкционным мерам со стороны развитых стран

по отношению к России и к российским ограничениям импорта товаров из Западной Европы, США и иных стран. Первоначально это не воспринималось апокалиптически: есть трудности, но есть и возможности. Так, в конце 2014 г. на бизнес-конференции один из соавторов данной статьи случайно повстречался с директором небольшого молочного комбината – дочерней фирмы немецкой компании, которого он незадолго до этого интервьюировал. На стандартный вопрос: «Как у Вас дела?» был дан ошеломляющий ответ: «Это – сказка!» Оказалось, запрет на ввоз молочной продукции из Западной Европы больше всего ударил по фирмам, не имевшим до этого в России собственного производства санкционной продукции, например, – по финской молочной компании «Валио». Ей пришлось срочно договариваться о контрактном производстве с другими молочными предприятиями и в спешном порядке строить в России собственный завод.

ПЕРВЫЙ ЭТАП: БИЗНЕС ОСТАЕТСЯ, НО АДАПТИРУЕТСЯ

В этом казусе, как в капле воды, отражается ситуация в России в период с 2014 г. по 24 февраля 2022 г. в отношении иностранного бизнеса. Мы совершенно согласны с позицией Д. Камминг (Cumming, 2022) в том, что понимание и объяснение этой ситуации и ее эволюции невозможно в рамках какой-то одной теории международного бизнеса. Здесь необходимо интегрированно использовать несколько подходов (Cumming, 2022, p. 1664) и в первую очередь – принцип историзма. Как известно, целями открытия российской экономики Западу были привлечение как финансовых ресурсов, так и передовых технологий, причем как в сфере производства, так и в сфере управления. Это должно было создать основу для модернизации экономики и ускорения ее развития. Ценой, которую

российская экономика должна была за это заплатить, была (по меньшей мере – частичная) уступка внутренним рынкам крупнейшим западным игроками и – через включение работающих в России компаний в глобальные цепочки поставок – формирование зависимости российской промышленности от зарубежных поставщиков. С. МакУильям с соавторами (McWilliam, Nielsen, Kottaridi, 2023) использует для отображения такого положения выразительный термин «обременение международной кооперацией» (“liability of international connectivity”). Первая (после-крымская) волна санкционных ограничений не поставила принципиальных барьеров на этом пути, а ограничения ввоза готовой продукции подтолкнули локализацию производства в России. На 2015 и 2019 г. приходится максимальное число введенных в строй промышленных предприятий западных корпораций (см. рисунок).

Всего в начале 2012 г. – начале 2020 г. иностранными корпорациями было построено и запущено 280 предприятий общей балансовой стоимостью (на конец 2021 г.) 40,5 млрд долл. Предпочтение отдавалось строительству предприятий среднего размера (от 23 млн до 80 млн долл.) (табл. 1).

Наиболее активными инвесторами были корпорации из Германии (69 введенных в строй предприятий), США (31 предприятие), Франции (24 предприятия), Италии

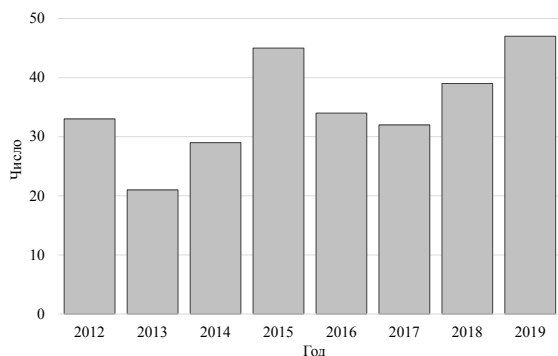


Рисунок. Ввод новых предприятий в России иностранными корпорациями в 2012–2019 гг.

Источники: Собственные данные и расчеты авторов

Таблица 1

Балансовая стоимость введенных в 2012 – начале 2020 г. в России предприятий западных корпораций

Балансовая стоимость активов в 2021 г., млн долл.	Число предприятий	Доля предприятий, %
Менее 6	32	11,4
6–22,9	60	21,4
23–79,9	95	33,9
80–349,9	66	23,6
350 и более	27	9,6
Всего	280	100,0

Источники: собственные данные и расчеты авторов.

(17 предприятий), Японии (16 предприятий), Швеции и Финляндии (по 12 предприятий), Китая и Дании (по 10 предприятий, построенных корпорациями из каждой страны). Всего мы могли увидеть в качестве промышленных инвесторов фирмы из 34 стран, в основном – технологически передовые корпорации.

Более того, и сферы инвестирования выбирались с расчетом на применение самого современного оборудования и «лучших доступных технологий» (Best Available Technologies, BAT) (табл. 2).

В отдельных случаях строились уникальные заводы, например, Ульяновский завод немецкой станкостроительной фирмы DMG MORI AG, специализирующейся на разработке и продаже станков с ЧПУ, с технологиями фрезерной, токарной, ультразвуковой и лазерной обработки и предлагающей станки для аэрокосмической промышленности, автомобилестроения, добычи полезных ископаемых и металлургии, медицины¹.

Итак, до конца 2021 г., несмотря на ухудшающуюся риторику на международной арене, западный бизнес в большинстве своем не считал, что работа в России – «завершающийся» проект. Проведенный в 2017 г. анонимный опрос 1028 европейских компаний (510 компа-

¹ URL: <https://www.machinery.co.uk/content/news/dmg-mori-inaugurates-russian-plant-sets-out-2020-business-goals/>

Таблица 2

Распределение 280 предприятий, введенных иностранными корпорациями в России
с начала 2012 по начало 2020 г., по отраслям

Отрасль	Число предприятий	Доля, %
Химия и пластик	50	17,9
Промышленные изделия	37	13,2
Пищевая промышленность и производство детских продуктов	36	12,9
Транспортное оборудование	35	12,5
Электроника и электрика	29	10,4
Деревообработка и производство бумажной продукции	26	9,3
Металлические изделия	20	7,1
Стеклянные и иные неметаллические изделия	19	6,8
Фармацевтика	15	5,4
Иные отрасли	13	4,6
Всего	280	100,0

Источники: собственные данные и расчеты авторов.

ний – из Германии, 175 компаний – из Польши, 152 компаний – из Великобритании, 97 компаний – из Франции и 94 компании – из Италии) показал, что значительная часть компаний выбирают в отношении своего политического руководства, настаивающего на разрыве сотрудничества с Россией, «стратегию неповиновения» (defiance strategies) в виде смещения деятельности в области, не охваченные на тот момент санкциями, или даже, как мы видели, перемещения производства в Россию (Święcień, Weber, 2019). Экзогенные шоки (exogenous shocks) стали считаться неизбежной чертой деятельности международных корпораций (Curavegna et al., 2023). Исследователи международного бизнеса эмпирического направления обобщали стратегии приспособления фирм к международным санкциям (Aliasghar, Rose, 2023), а теоретики рассматривали международный бизнес, действующий под санкциями, с точки зрения основных направлений теории международного бизнеса, – институционального подхода, подхода со стороны экономики знаний, теории ресурсной зависимости, поведенческой теории фирмы (Meyer et al., 2023). В общем, это был не то, чтобы «обычное дело» (business as usual), но бизнес, адаптирующийся к новым обстоятельствам. И среди этих обстоятельств – введенные на

тот момент ограничения стояли в одном ряду с пандемией COVID-19.

Последствия эпидемии ковида удалось преодолеть достаточно быстро. Если в 2020 г. 35% из 280 недавно построенных западных предприятий были убыточными (по объему чистой прибыли, в Евро), то в 2021 г. доля убыточных предприятий среди недавно построенных западных предприятий сократилось до 17,6%. Средний размер выручки (в руб.) по всем 280 предприятиям вырос в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 36%. При этом сокращение выручки в 2021 г. наблюдалось лишь на 14% предприятий, а для большинства предприятий (около 8% всех наблюдаемых предприятий) сокращение выручки в 2021 г. по сравнению с 2020 г. было незначительным (менее 10%). Все были относительно довольны – работники, получавшую приличную заработную плату и безопасные условия труда², смежники, получавшие товары (услуги) и оплату по ним в срок, и акционеры.

² И при первых посещениях нами российских заводов западных корпораций и позже нас удивляла просто маниакальная забота о безопасности рабочих мест и о чистоте производственных помещений (Гурков и др., 2013).

О положении предприятий западных компаний в отношении акционеров свидетельствуют следующие факты:

- в 2021 г. 188 предприятий из наблюдавшихся нами 280 предприятий выплатили дивиденды собственникам.

- несмотря на формальное открытие заводов в 2012–2019 г., процесс инвестирования собственниками продолжался – в 2021 г. 22 предприятия показали в годовой отчетности «поступления денежных средств акционеров (учредителей)».

Таким образом, инвестиционный цикл продолжался и после торжественной церемонии открытия нового предприятия.

Почему же западные корпорации продолжали высоко ценить свои российские подразделения и не торопились их закрывать, несмотря на политическую риторику, которая, как казалось, уже тогда к этому подталкивала? На основе исследования российских предприятий зарубежных компаний, проводившегося в середине 2010-х годов, можно было констатировать и сильные стороны российских предприятий зарубежных корпораций:

- высокую абсорбционную способность (absorption capacity), позволявшую российским менеджерам и инженерам быстро воспринимать новые знания и преобразовывать финансовые и технологические ресурсы в эффективные производственные процессы и технологические комплексы;

- как следствие – высокий уровень эффективности производства, не уступающий, а во многих случаях и превышающий средний уровень производств материнской компании;

- как следствие – способности российских предприятий вызывать интерес руководства материнских корпораций продолжать инвестиции в российские активы (покупка и строительство новых заводов и развитие существующих мощностей).

Одновременно проявлялись и недостатки, связанные с корпоративной политикой, навязанной российским предприятиям зарубежными корпорациями:

- ограниченность инновационной деятельности собственно на предприятиях;

- недостаточное внимания к возможностям экспорта продукции за пределы СНГ (Гурков и др., 2016).

За указанными негативными моментами стояли неготовность штаб-квартир международных корпораций предоставить соответствующие полномочия и неспособность самого российского подразделения добиться особого статуса в материнской компании – не просто статуса технологически эффективного и прибыльного производства, а статуса источника передовых управленческих практик, уникальных новых продуктов и высокоэффективных производственных процессов, меняющих способы и приемы деятельности родительской компании в целом. Это во многом объясняет дальнейшие события и даже саму идею ужесточения санкций против России.

Почему это произошло? На наш взгляд, это сложно объяснить, исходя из объективных результатов работы ряда российских «дочек» международных компаний. Но если ориентироваться на принцип историзма, то поведение международных корпораций становится более понятным. Целями «открытия» экономики РФ Западу со стороны России было привлечение финансовых ресурсов и передовых технологий как в сфере производства, так и в сфере управления. Западные же компании видели в РФ, прежде всего, потенциально емкие рынки. Вполне логично, что освоение этих рынков, как это и предсказывала, например, Уппсальская модель развития международного бизнеса, во многих случаях начиналось с экспорта произведенной вне России продукции, и только девальвация рубля послужила катализатором развития производства внутри России. Создаваемые в России производственные подразделения изначально не рассматривались в качестве источника передовых управленческих практик, уникальных новых продуктов и высокоэффективных производственных процессов, меняющих способы и приемы деятельности родительской компании в целом. Они должны были

играть роль реципиентов всего этого. И допущение того, что роль российских дочек может (и должна была) измениться, представляла собой, используя название замечательного рассказа У. Фолкнера «Полный поворот кругом», психологическую трудность, на что далеко не все МНК оказались способны (сравни позиции (Merendino, Sarens, 2020) с позицией (Tarba et al., 2023)).

В какой мере российские «дочки» МНК на самом деле оказались способны играть роль генераторов инноваций (в зарубежной литературе для обозначения подобного явления используется термин «обратные инновации» – *reverse innovations*), оценить непросто. Основная проблема здесь в том, что данные об этом проходят в большинстве своем по категории, которая в англоязычной литературе называется *anecdotal evidence* – «частный случай» (слово «анекдот» в этом значении часто встречается в русской литературе XIX в., но теперь забыто). Значение этих частных случаев при взгляде из сегодня иногда оценивается заново и иначе, чем тогда, в зависимости от текущей позиции материнской компании. Так, группа авторов настоящей работы 10 лет назад, рассматривая признаки инновационной деятельности в практике российских дочек зарубежных компаний, указывала в качестве примера на создание сразу на двух таких предприятиях, входивших в орбиту разных МНК, специальных снегоплавильных установок, эффективных при уборке снега со значительных производственных территорий этих предприятий. Конечно, после «ампутации» российского элемента сети МНК можно говорить об этом как о примере «инновации», которая нужна, мол, только в России. Но правда состоит в том, что МНК работает глобально, и Россия была не единственной страной с холодным климатом в ее ареале обитания. В качестве контрпримера напомним, что в той же публикации речь шла о разработанном в российской дочерней компании новом формате упаковки безалкогольных напитков, дающей значительный экономический эффект и применимой глобально, вне зависимости от климата.

ВТОРОЙ ЭТАП: ВРЕМЯ УХОДИТЬ?

21 февраля 2022 г. Россия официально признала два региона на востоке Украины (Донецкую Народную Республику и Луганскую Народную Республику) в качестве независимых государств и пообещала им военную поддержку. Это обещание было выполнено 24 февраля, что получило название «Специальная военная операция».

Эти действия встретили энергичное сопротивление со стороны США, Великобритании, Канады, Австралии, Японии, Германии и Европейского Союза в целом, а также ряда других стран (например, Сингапура, Тайваня, Южной Кореи, Новой Зеландии, Норвегии, Швейцарии). Эти страны ввели санкции против крупнейших российских банков, а также ряда российских чиновников и предпринимателей. Среди других мер были запреты экспорта некоторых видов промышленной продукции, продукции и комплектующих в Россию и ограничения импорта некоторых продуктов из России³.

Международный кризис спровоцировал масштабные изменения в деятельности иностранных компаний в России. С 24 февраля по 6 июля 2022 г. 715 иностранных компаний объявили о запланированных или продолжающихся изменениях своей деятельности в России, в том числе 187 промышленных корпорации из 13 отраслей (26% общего числа иностранных корпораций, сделавших заявления в указанный период о планируемых или продолжении радикальных изменений в их операциях в России).

«Выход из российских активов» воспринимался, прежде всего, США и Европейским Союзом как одно из трех основных направлений давления на Россию, наряду с ограничениями в торговле и в финансовой сфере.

³ С 29 октября 2022 г. в список «недружественных государств и территорий», т.е. государств, официально поддерживающие санкции против России, входят 49 государств и территорий.

ВРЕМЯ ОТПУСКАТЬ? ПРОДАЖИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНОСТРАННЫХ КОРПОРАЦИЙ В 2022 Г.

В начале спецоперации российское правительство довольно либерально смотрело на продажи иностранными корпорациями своих российских предприятий. Среди форм продажи присутствовали и продажа предприятия его управленческому коллективу, и продажа предприятию из той же отрасли, и продажа предприятия на аукционе.

Многие корпорации действовали в логике, описанной (Meyer, Estrin, 2023, p. 2): если зависимость дочерней компании от материнской низкая и зависимость материнской компании от дочерней компании также низкая, выход путем продажи активов (операций) весьма возможен. Альтернативные версии объяснения фактического выбора между стратегиями выхода и продолжения операций в России, учитывающие такие факторы, как масштаб операций дочерней компании, ее принадлежность ресурсодобывающей отрасли, возможности возвращения в Россию

в будущем, а также репутационные эффекты в «домашней стране» и в РФ предложены в (Lee, Chung, 2022; DeBerge, 2023). В тоже время нельзя не согласиться с выводами авторов совсем недавнего обзора (Ameyaw, Panibratov, Ameyaw, 2023): вопрос условий, определяющих выбор конкретной МНК опции дивестиования дочерней компании на развивающемся рынке, остается недоисследованным и требует применения новых теоретических подходов.

Такой либеральный подход российских экономических властей к возможности выхода западных инвесторов в начальный период спецоперации, как мы видим из сегодняшнего дня, оказался временным, и как раз в силу этого нуждается в каком-то объяснении. Таких объяснений может быть несколько, включая самые естественные: ситуация развивалась в тот период очень быстро, и все акторы находились в ситуации экстремальной неопределенности. Было неясно, какой масштаб примет этот выход (то, что он мог быть, было, видимо, очевидно). Наконец, принятие соответствующих мер, направленных на торможение, затруднение и предотвращение выхода, требовало времени и усилий государственной ма-

Таблица 3

Доля предприятий западных компаний, построенных в 2012 – начале 2020 г. и проданных в 2022 г.

Отрасль	Число предприятий, построенных в 2012–2019 г.	Изменения в 2022 г.	
		без изменения – число предприятий, (доля предприятий в отрасли, %)	продано предприятий (доля предприятий в отрасли, %)
Химия и пластмассы	50	39 (78)	11 (22)
Фармацевтика	15	12 (80)	3 (20)
Промышленные изделия	35	25 (71,4)	10 (28,6)
Пищевая промышленность	35	24 (68,6)	11 (31,4)
Транспортное оборудование	35	28 (80,0)	7 (20,0)
Электроника и электрика	28	21 (75,0)	7 (25,0)
Стекло и неметаллические изделия	19	14 (73,7)	5 (26,3)
Производство металлических изделий	20	13 (65,0)	7 (35,0)
Деревообработка и производство бумаги	26	16 (61,5)	10 (38,5)
Другие отрасли	13	7 (53,8)	6 (46,2)
Всего	276	199 (72,1)	77 (27,9)

Источники: собственные данные и расчеты авторов.

шины, все механизмы которой и так в тот момент работали с максимальным напряжением.

В результате в 2022 г. в отраслях, на которые было направлено в 2012–2020 гг. внимание западных компаний и в которых строились предприятия, произошли следующие изменения (табл. 3).

В целом в 2022 г. было продано 28% предприятий западных компаний, построенных в 2012 – начале 2020 г. В производстве металлических изделий, в деревообработке, а также в пищевой промышленности доля проданных от числа недавно построенных предприятий превышала 30%.

Существенность этих изменений сложно оценить каким-то одним показателем. Например, возьмем стоимость активов, сменивших владельцев, в сопоставлении с активами соответствующего сектора экономики.

В табл. 4 приведены размеры основных средств (по балансовой стоимости на 2021 г.) проданных в 2022 г. предприятий западных компаний в сопоставлении с суммой основных средств соответствующей отрасли российской промышленности.

Сами объемы основных средств проданных в 2022 г. российских предприятий западных корпораций представляются небольшими; лишь в производстве металлических изделий доля перешедших в российские руки основных средств бывших предприятий западных компаний превышает 5% всего объема основных фондов соответствующей отрасли российской промышленности. В остальных отраслях доля «национализированных» основных средств не превышает 2% объема основных фондов соответствующих отраслей. Если мы учтем предприятия, купленные или построенные иностранными корпорациями в 1990–2010-х годов, то и тогда по официальным данным, в марте 2022 – марте 2023 г. было продано «около 200» иностранных фирм, при этом лишь 20% из них составили сделки, связанные с продажей нерезидентами крупных активов (свыше 100 млн долл. США)⁴.

⁴ Обзор финансовой стабильности (2023). IV квартал 2022 – I квартал 2023 г. М.: Банк России, 26 мая 2023 г. [The review of financial stability (2023).

Таблица 4

Объем основных средств, проданных в 2022 г. российских предприятий иностранных компаний, по сравнению с объемом основных средств соответствующей отрасли российской промышленности

Отрасли (укрупненные)	Сумма основных средств проданных в 2022 г. российских предприятий западных компаний, тыс. руб.	Сумма основных средств в отрасли, тыс. руб. (доля основных средств проданных в 2022 г. предприятий западных компаний, %)
Химия и пластмассы	56 464 012	4 006 367 066 (1,4)
Фармацевтика	1 697 429	379 393 812 (0,4)
Промышленные изделия	11 935 443	603 007 401 (2,0)
Пищевая промышленность	38 356 847	2 859 969 238 (1,3)
Транспортное оборудование	14 045 175	3 277 083 891 (0,4)
Электроника и электрика	9 986 443	1 019 043 001 (1,0)
Стекло и неметаллические изделия	6 870 151	1 318 212 759 (0,5)
Производство металлических изделий	54 479 871	947 507 904 (5,7)
Деревообработка и производство бумаги	26 689 737	1 561 335 875 (1,7)
Другие обрабатывающие отрасли с присутствием дочерних компаний западных корпораций	5 743 155	119 469 531 (4,8)
Всего	226 268 263	–

Источники: собственные данные и расчеты авторов.

Однако делать из этой статистики вывод о том, что влияние этого ухода западных инвесторов было небольшим, было бы неверно. Здесь важны кооперационные связи с другими предприятиями в России, и в целом – влияние этого производства на технологический уровень промышленности. Это можно рассматривать лишь как косвенное свидетельство значимости соответствующих изменений.

Если производственное подразделение, сменившее владельца, не прекращало, или спустя какое-то время возобновило операции, это было сигналом определенного бесшовного перехода, но, однако, еще не гарантировало сохранения уровня производственных и управленческих технологий. В отдельных случаях такой переход сопровождался сменой поставщиков, что при невысоком уровне локализации производства (например, в автомобильной, а де-факто – в автосборочной промышленности) привело к радикальным изменениям. Косвенным, но важным признаком значимости произошедших изменений явилось как раз изменение политики экономических властей России по отношению к западным инвесторам.

В конце 2022 г. были ужесточены правила продажи российских предприятий, принадлежащих фирмам из недружественных стран. Каждая сделка по продаже предприятия, принадлежащего МНК из недружественной страны, рассматривается теперь Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций⁵. Такие сделки проводятся с дисконтом к рыночной стоимости предприятия. Сложившиеся к началу 2024 г. условия продажи российских

предприятий западных корпораций помогли затормозить процесс перехода иностранных компаний в российскую собственность, что фактически дало российской стороне выигрыш времени.

Однако введенные ограничения могут создавать у МНК стимулы продавать не предприятие целиком, а современное оборудование и средства автоматизации, так сказать, по отдельности, или – не продавать мощности, а вести на них контрактное производство, сдавать в аренду производственные помещения. Поэтому проводимая в настоящее время политика направлена также на предотвращение распыления передовых технологий и оборудования. Именно в этих целях продаже подлежат предприятия целиком, а главной задачей после продажи является поддержание уровня технологии и технологической дисциплины.

Продажа летом 2023 г. российского подразделения корпорации Heineken и переход по Указу Президента Владимира Путина доли в «Балтике», принадлежащей датскому производителю пива Carlsberg, под временное управление Росимущества смогли сохранить в ходе продажи активов недружественных стран крупные объединения производств. Так, сообщалось, что в декабре 2023 г. компания «Объединенные пивоварни Хейнекен» (принадлежала Heineken) провела ребрендинг. Ее переименовали в «Объединенные пивоварни – холдинг» (ОПХ). Новому владельцу перешли семь пивоваренных заводов в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Стерлитамаке, Екатеринбурге, Иркутске и Хабаровске, а также более 20 брендов, включая «Крушовице», «Бочкарев», «Мистер Лис», «Шихан», «Охота», «Жигулевское 1978»⁶.

4th quarter of 2022 – 1st quarter of 2023. Moscow: The Bank of Russia (in Russian)].

⁵ Правительство (2024). Правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации. [The Government of Russia (2024). The government commission for control of foreign investments in Russian Federation (in Russian)]. URL: <http://government.ru/departments/560/events/>

⁶ РБК (2023). NYT сообщила об убытках компаний на \$103 млрд после ухода из России. [RBC (2023). NYT announced the loss of Western companies by \$Billion 103 after leaving Russia (in Russian)]. URL: https://www.rbc.ru/business/17/12/2023/657f1a579a79472ef0fdf3ac?utm_medium=share&utm_source=app_ios_reader

Данные об инвестировании в Россию со стороны ведущих западных корпораций за 20 лет и сопутствующих этому процессам свидетельствуют о том, что за это время сформировались 1) заметные по объему основные фонды, принадлежащие западным инвесторам; 2) сложились ритуалы и практика взаимодействия дочерних предприятий МНК с центральными и региональными властями РФ; 3) возник и развился рынок труда работников таких предприятий; 4) сформировались и были проверены практикой ожидания сторон относительно той роли, которую российские «дочки» западных компаний могут играть в их экосистемах. Такого рода масштабные социально-экономические изменения не могут просто исчезнуть бесследно под влиянием смены политической конъюнктуры. Многие из сложившейся технологической и управленческой культуры будет востребовано в условиях смены владельцев бизнесов и перестройки логистических цепочек, в которых они работают. При этом что-то и уйдет. Для ответа на вопрос, что останется и что изменится, на основе эмпирического исследования пока нет полноценных данных, события развивались очень быстро. Однако, по мнению авторов, выстраивание теоретической рамки эмпирического анализа возможно и необходимо уже сейчас.

Список литературы / References

- Гурков И.Б., Коссов В.В., Аршавский А.Ю., Саидов З.Б. (2016). Российские производственные подразделения зарубежных корпораций: Предварительные итоги развития и ближайшие перспективы // *Экономическая наука современной России*. № 2 (73). С. 55–68. [Gurkov I.B., Kossov V.V., Arshavsky, A.Y., Saidov Z.B. (2016). Russian manufacturing subsidiaries of foreign corporations: results and prospects. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2 (73), pp. 55–68 (in Russian).]
- Гурков И.Б., Коссов В.В., Моргунов Е.Б., Саидов З.Б. (2013). Инновационные практики российских производственных подразделений международных корпораций – факторы отбора и рутинизации эффективных форм деятельности // *Экономическая наука современной России*. № 2 (61). С. 76–88. [Gurkov I.B., Kossov V.V., Morgunov E.B., Saidov Z.B. (2013). Innovation practices of Russian manufacturing subsidiaries of multinational corporations – factors of selection and routinization of effective practices. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2 (61), pp. 78–88 (in Russian).]
- Aliasghar O., Rose E. (2023). Adjustment strategies for firms affected by international sanctions. *Multinational Business Review*, vol. 31 (4). URL: <https://doi.org/10.1108/MBR-07-2022-0105>
- Ameyaw A.-K., Panibratov A., Ameyaw A.S. (2023). Foreign divestment from emerging markets: A systematic literature review, integrative framework, and research agenda. *European Management Journal*, no. 41. URL: <https://doi.org/10.1016/j.emj.2023.11.001>
- Ciravegna L., Ahlstrom, D., Michailova, S., Chang Hoon Oh, Gaur, A. (2023). Exogenous Shocks and MNEs: Learning from Pandemics, Conflicts, and Other Major Disruptions. *Journal of World Business*, no. 58 (6). DOI: 10.1016/j.jwb.2023.101487
- Cumming D. (2022). ‘Management Scholarship and the Russia–Ukraine War’ *British Journal of Management*, vol. 33(4), pp. 1663–1667. DOI: 10.1111/1467-8551.12657
- DeBerge T. (2023). Should we stay or should we go? MNE decisions to withdraw or remain during geopolitical crises. *AIB Insights*, vol. 23, iss. 2. URL: <https://doi.org/10.46697/001c.72795>
- Gurkov I., Kokorina A., Saidov Z. (2020). Russian territories of outrunning development in mono-cities: Current and prospective opportunities for foreign investment into manufacturing. *Journal of East-West Business*, vol. 36, iss. 4, pp. 365–390.
- Lee H., Chung C.C. (2022). Go small or go home: Operational exposure to violent conflicts and foreign subsidiary exit. *Journal of World Business*, no. 57. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2022.101361>
- McWilliam S., Nielsen B., Kottaridi C. (2023). Global value chains and liability of international connec-

- tivity: MNE strategy post COVID-19. *European Journal of International Management*, vol. 21, no. 1, pp. 121–139.
- Merendino A., Sarens G. (2020) Crisis? What crisis? Exploring the cognitive constraints on boards of directors in times of uncertainty. *Journal of Business Research*, vol. 118, pp. 415–430. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.07.005>
- Meyer K., Estrin S. (2023). It's hard to say goodbye: Managing disengagement during political disruptions. *AIB Insights*, vol. 23, iss. 2. URL: <https://doi.org/10.46697/001c.72023>
- Meyer K., Fang T., Panibratov A. Y., Peng M. W., Gaur A. (2023). International business under sanctions. *Journal of World Business*, vol. 56, iss. 2, Article 11426. URL: <https://doi.org/10.46697/001c.72023>
- Stępień, B., Weber, P.M. (2019). Passive, aggressive or creative? Adjustment companies affected by sanctions. In: Van Tulder R., Verbeke A., Jankowska, B. (Eds.) *International Business in a VUCA World: The Changing Role of States and Firms* (Progress in International Business Research, vol. 14). Bingley: Emerald Publishing, pp. 131–156.
- Tarba S.Y., Frynas J.G., Yipeng Liu, Wood G., Sarala R.M., Fainshmidt S. (2023). Editorial: Strategic Agility in International Business. *Journal of World Business*, no. 58(2). DOI: 10.1016/j.jwb.2022.101411
- Igor B. Gurkov, Doct. Sc. (Economics), Research professor, HSE University, Graduate School of Business, Moscow, Russia; gurkov@hse.ru; ORCID 0000-0001-8116-0425; eLibrary SPIN: 5666-9007
- Nikolay B. Filinov, PhD (Economics), Professor, HSE University, Graduate School of Business, Moscow, Russia; e-mail: nfilinov@hse.ru; ORCID 0000-0001-9781-7962; eLibrary SPIN: 2704-4820
- Zokirzhon B. Saidov, PhD (Economics), Associate professor, HSE University, Graduate School of Business, Moscow, Russia; zsaidov@hse.ru; ORCID 0000-0001-8721-9723; eLibrary SPIN: 5905-2015

Abstract. The article provides a general overview of the development of the reaction of companies from “unfriendly countries” with manufacturing subsidiaries in Russia to the development of the Russian-Ukrainian crisis, empirical studies of the phenomenon and attempts to theoretically understand it. The purpose of the work is to stage the process and identify constructs from the theory of international business and related academic fields that could be and was used to explain and predict the behavior of its participants. The work is based on the authors’ database of all 280 enterprises of Western corporations opened in Russia between January 2012 and December 2019. The current version of the database includes profit and loss statements of 280 companies from 2019 to 2022, as well as information on their sales in 2022. The first stage of the reaction of Western business (2014 – February 2022) was a market restructuring and included both the departure of some companies from the Russian market and the opening of new production facilities from existing market players and the arrival of new ones. The second stage (February 2022 – end of 2022) was characterized by a relatively free exit of Western companies from the Russian market, which took various forms. In general, 27.8% of production facilities created in 2012–2019 by Western companies changed owners, varying by industry from 20 to 40%. It is too early to judge the impact of this departure on the economy in terms of production volumes, its technological level and management culture: there is no data. If we evaluate the scope of this exit in the value of fixed assets, that have changed owners, the figure amounted to 1–2% of the cost of fixed assets in the corresponding sector of Russian industry, and only in the industry “Metallic works” it amounted to 5.7%. The third stage, which continues in present, is characterized by the introduction by the Russian side of significant restrictions that complicate

Рукопись поступила в редакцию 04.01.2024

THE IMPACT OF THE SALE OF RUSSIAN DIVISIONS OF WESTERN COMPANIES ON THE TECHNOLOGICAL LEVEL OF PRODUCTION IN RUSSIA

I. Gurkov, N. Filinov, Z. Saidov

DOI: 10.33293/1609-1442-2024-1(104)-35-46

EDN: EGUEOC

and slow down divestment and prevent the disintegration of production complexes created by Western investors with the sale of equipment and the elimination of jobs.

Keywords: sanctions, multinational corporations, divestment of foreign assets, fixed assets, manufacturing industries.

Classification JEL: E51, G34, L70.

For reference: Gurkov I., Filinov N., Saidov Z. (2024). The impact of the sale of Russian divisions of Western companies on the technological level of production in Russia. *Economics of Contemporary Russia*, no. 1 (104), pp. 35–46. DOI: 10.33293/1609-1442-2024-1(104)-35-46. EDN: EGUEOC

Manuscript received 04.01.2024

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ АЛЬЯНС РОССИИ И КИТАЯ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

К.К. Лебедев

DOI: 10.33293/1609-1442-2024-1(104)-46-63

EDN: ZHCUFK

Аннотация. Период активного развития российской автомобильной промышленности с конца 1990-х годов по 2021 г. завершился полной остановкой всех сборочных производств автоконцернов из США, Японии, Южной Кореи и стран Европы. В рамках санкционного режима все западные компании остановили инвестиционные проекты, продали активы российским инвесторам и вышли из всех совместных с российскими производителями проектов. Неопределенность сроков отмены санкций породили и неопределенность сроков, условий и возможностей дальнейшего развития российского автопрома. Более того, без стратегического партнера, которым ранее выступал фактически каждый производитель, построивший автозавод в России, поскольку предполагалось, что он «заходил» в производство и на рынок навсегда, само развитие отечественного автомобилестроения, оказывается под вопросом. Но благодаря опыту, полученному по итогам реализации режима промышленной сборки и современной инфраструктуре, новой стратегии развития отрасли до 2035 г., географическому расположению и протяженности страны, уникальную по масштабу задачу поиска такого партнера можно считать решенной. Китай имеет с Россией общую границу и планирует дальнейшее развитие экспансии на мировой автомобильный рынок. Он также намерен воспользоваться образовавшимся вакуумом на емком российском рынке, после исхода в полном со-

© Лебедев К.К., 2024 г.

Лебедев Кирилл Константинович, кандидат экономических наук, доцент, Государственный академический университет гуманитарных наук, Москва, Россия; kklebedev@yandex.ru; eLibrary SPIN: 2042-6603