

JEL: F21, F23, R30

УДК 334+339

DOI: [10.14530/se.2019.2.017-036](https://doi.org/10.14530/se.2019.2.017-036)

Размещение российских предприятий зарубежных корпораций, открытых в 2012–2018 гг.

И.Б. Гурков

Гурков Игорь Борисович

доктор экономических наук

профессор

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», ул. Мясницкая, 20, Москва, Россия, 101000

E-mail: gurkov@hse.ru

ORCID: 0000-0001-8116-0425

Аннотация. Промышленные предприятия, находящиеся в собственности зарубежных корпораций, продолжают занимать важные позиции во многих отраслях российской экономики, в том числе в автомобилестроении, во многих секторах пищевой промышленности, в ряде сегментов машиностроения, в отдельных сегментах производства строительных и отделочных материалов, в фармацевтике. В исследовании представлена картина размещения новых производственных объектов, введенных в строй западными корпорациями в России в 2012–2018 гг. Были идентифицированы открытия 261 завода. На 20 субъектов РФ пришлось 80% числа открытых иностранными инвесторами заводов. Несмотря на разнообразие отраслей и различие стран происхождения, абсолютное большинство новых производств ориентировано на достаточно узкий набор объективных и субъективных факторов местоположения – близость поставщиков и потребителей, наличие квалифицированной рабочей силы, гарантированную инфраструктуру, видимый интерес местных властей к созданию «нормальных» условий для работы. Хотя производство потребительских товаров продолжает развиваться, во все большей степени иностранные промышленные инвестиции концентрируются в секторе B2B, при этом основной упор идет не на наращивание выпуска готовых изделий, а на производство деталей, компонентов, добавок, аутсорсинг промышленных услуг. Хотя Центральный регион (Московская область и близлежащие области, особенно Калужская, и, в меньшей степени, Тверская, Тульская и Владимирская области) продолжает оставаться центром притяжения иностранных промышленных инвестиций, успехи Татарстана, Липецкой, Нижегородской, Самарской и Ульяновской областей показывают, что при должном внимании местных властей, опоре на сочетание разнообразных форм специальных территорий (ОЭЗ, промышленные парки) проявляется «каскадный эффект», когда иностранные инвесторы ощущают успех предшествующих инвестиционных проектов и пытаются его повторить.

Ключевые слова: международные корпорации, промышленные предприятия, размещение, Россия

Благодарности. Данная работа выполнена при поддержке гранта факультета бизнеса и менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Для цитирования: Гурков И.Б. Размещение российских предприятий зарубежных корпораций, открытых в 2012–2018 гг. // Пространственная экономика. 2019. Т. 15. № 2. С. 17–36. DOI: [10.14530/se.2019.2.017-036](https://doi.org/10.14530/se.2019.2.017-036).

Location of Russian Manufacturing Subsidiaries of Foreign Corporations Opened in 2012–2018

I.B. Gurkov

Igor Borisovich Gurkov

Doctor of Economics

Professor

National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya St., Moscow, Russia, 101000

E-mail: gurkov@hse.ru

ORCID: 0000-0001-8116-0425

Abstract. Factories owned by foreign corporations retain vital positions in many industries of the Russian economy, including car manufacturing, food production, machinery, construction materials production, and pharmaceuticals. Using the secondary data sources, we had identified all new factories, opened by foreign multinational corporations in Russia in 2012–2018. Almost 80% of the 261 factories opened in the last seven years are located in just 20 Russian administrative regions. Moscow (city and oblast), Kaluga oblast, St. Petersburg and Leningrad oblast, the Republic of Tatarstan, Lipetsk oblast, Nizhny Novgorod oblast and Ulyanovsk oblast are the leaders in accommodating foreign industrial investments. Although consumer goods production develops further, foreign investments increase in B2B sector, with emphasis on manufacturing of details, components, additives, outsourcing services, not the output of finished products. The majority of foreign investors preferred special economic zones and industrial parks as territories for installation of new facilities. Proximity to suppliers, availability of the local market, preferred tax regime, guaranteed infrastructure and articulated care of the local authority about the needs of foreign investors are the main factors that determine the choice of the region for industrial investments of foreign corporations. There is also a relatively large segment of ‘pioneers’ that build new factories in the regions ignored by the main portion of foreign investors. The number of such ‘pioneers’ is especially high for the companies that opened their first factory in Russia in 2012–2018.

Keywords: multinational corporations, manufacturing subsidiaries, location, Russia

Acknowledgement. The research has been conducted with the financial support of Faculty and Management of the National Research University Higher School of Economics.

For citation: Gurkov I.B. Location of Russian Manufacturing Subsidiaries of Foreign Corporations Opened in 2012–2018. *Prostranstvennaya Ekonomika = Spatial Economics*, 2019, vol. 15, no. 2, pp. 17–36. DOI: [10.14530/se.2019.2.017-036](https://doi.org/10.14530/se.2019.2.017-036). (In Russian).

ВВЕДЕНИЕ

Промышленные предприятия, находящиеся в собственности зарубежных корпораций¹, продолжают занимать важные позиции во многих отраслях российской экономики, в том числе в автомобилестроении, во многих секторах пищевой промышленности, в ряде сегментов машиностроения, в отдельных сегментах производства строительных и отделочных материалов, в фармацевтике. При этом, несмотря на падение спроса на отдельных потребительских (B2C) и профессиональных (B2B) рынках и усиление контроля над репатриацией доходов от российских дочерних компаний, западные корпорации продолжали в 2015–2018 гг. активно открывать новые российские предприятия, при этом максимальное число открытий новых предприятий пришлось на самый мрачный, 2015 г. (Gurkov, 2016). Хотя вероятность строительства в России «завода мечты», в котором стараются реализовать все недавно найденные в корпорации эффективные решения (Гурков и др., 2014, с. 38), в последние годы снизилась, все равно вновь открытые предприятия западных корпораций в абсолютном большинстве представляют собой современные производства с высоким уровнем технологической культуры².

Даже отдельное, не самое крупное вновь построенное предприятие западной корпорации существенно меняет местную социально-экономическую среду, предлагая современные рабочие места, привлекая отчисления в бюджеты различных уровней и т. п. Это и предопределило задачи, которые мы поставили перед собой в данной статье. Во-первых, мы

¹ Ввиду высокой распространенности фактов «выноса» владельческих структур российских компаний за рубеж в данной статье под «зарубежными корпорациями» мы будем подразумевать корпорации, в которых: 1) контрольный пакет акций (доля капитала выше 50%) принадлежит иностранным юридическим и / или физическим лицам; 2) штаб-квартира находится за пределами Российской Федерации; 3) доля российских продаж в составе глобальных продаж корпорации не превышает 50%.

² Как отметил губернатор Ульяновской области С. Морозов при открытии в Ульяновске в 2015 г. нового японо-немецкого машиностроительного предприятия, «мы, конечно, предполагали, какой это будет завод – нам неоднократно показывали разные картинки, фотографии. Но, согласитесь, и вы были приятно удивлены, что завод в белых тонах. Открывая новый завод, мы всегда видим, что тона в основном темные, зеленые и т. п. Станкостроительный завод в нашем понимании – это завод, в котором люди ходят в испачканной одежде, с грязными руками. Здесь же мы попали в своего рода интерактивный музей, интерактивный цех, потому что здесь все настолько компьютеризировано, что даже сложно себе представить...» (Uglov.ru, 2015).

решили предоставить полную информацию обо всех недавно открытых промышленных предприятиях зарубежных корпораций. Во-вторых, мы постарались обозначить географию вновь построенных промышленных предприятий зарубежных корпораций на уровне областей. В-третьих, мы постарались выявить как объективные, так и субъективные факторы, влияющие на выбор иностранной корпорацией конкретного места для строительства своего нового завода в России. В освещении данного вопроса мы не претендуем на полноту решения задачи, но надеемся на то, что выделенные нами факторы позволят не только объяснить прошлый выбор местоположения вновь построенных предприятий, но и предсказать возможные точки строительства будущих промышленных объектов. Мы сконцентрировали свое внимание на обрабатывающих производствах, факторы размещения которых намного более разнообразны, чем размещение добывающих производств, определяемое географией месторождений полезных ископаемых.

ТЕОРИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДСТВ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Теории размещения иностранных производств международных корпораций сильно не повезло. В конце 1970-х гг. она перешла из «сферы ведения» экономической географии в сферу ведения нарождавшейся теории международного бизнеса, и в 1979 г., с публикацией статьи Д. Даннига (Dunning, 1979), надолго попала под влияние его «эклектической парадигмы». В рамках данной парадигмы на размещение иностранного производства влияют три группы факторов:

1) фактор *интернационализации*, то есть преимущества нахождения активов за пределами страны происхождения компании. Эти факторы могут быть связаны с доступом к специфическим ресурсам либо с доступом на рынки, которые невозможно обслуживать путем импорта;

2) факторы *преимущества владения активами* для возможности ведения бизнеса;

3) собственно факторы *размещения* (выбор страны и специфического региона внутри выбранной страны), где главное внимание опять же уделялось доступности и цене ресурсов, при этом сами ресурсы предполагались зафиксированными (немобильными).

«Эклектическая парадигма» с самого начала подвергалась серьезной критике, а в последние годы все элементы данной модели подверглись серьезной корректировке. Во-первых, в исходной модели не разделялись покупка готовых предприятий (у местных фирм или у иных международных

корпораций) и строительство новых предприятий. Во-вторых, не придавалось значения различиям при создании предприятия для проникновения на местный рынок или для экспорта продукции в другие страны¹.

Наконец, оказалось, что факторы доступности и цены ресурсов являются настолько специфичными для отдельных стран, что свести их в общую метрику оказывается практически невозможно. Например, для США важным фактором при промышленных инвестициях является уровень социальных обязательств работодателя (наличие либо отсутствие в отдельных штатах требований к обязательному членству работников в профсоюзах, наличие накопленных пенсионных обязательств перед работниками).

Для японских инвесторов в Китае неожиданным препятствием к размещению производств в наиболее привлекательных местах (район Большого Шанхая, включая Нанкин; Пекин, Тяньцзинь) оказалась историческая память о войне Китая с Японией в 1937–1945 гг. Как было недавно показано путем анализа размещения 8646 японских инвестиционных проектов в Китае (Gao et al., 2018), уровень потерь гражданского населения в различных провинциях Китая от действий японских императорских войск в 1937–1945 гг. продолжает влиять на выбор японскими компаниями местоположения своих инвестиционных проектов в КНР. Чтобы проникнуть в провинции, максимально пострадавшие в период войны, японским компаниям приходится платить более высокие налоги и нанимать избыточную местную рабочую силу.

В Мексике на выбор размещения иностранных инвестиционных проектов влияет такой фактор, как продолжительность пребывания ставленников определенных политических партий на должностях мэров крупных городов – чем дольше одна и та же политическая партия определяет состав администрации данного города, тем менее чувствительной к запросам иностранных инвесторов и более коррумпированной становится городская администрация (Cordero, Miller, 2019).

В России при выборе места строительства новых производственных мощностей иностранными инвесторами фактор коррупции на уровне региональных администраций сочетается с неопределенностью стоимости создания необходимой поддерживающей инфраструктуры для новых промышленных проектов.

Теория размещения новых зарубежных производственных объектов международными корпорациями так бы и осталась на уровне описания специфических факторов, влияющих на стоимость размещения производственных объектов в той или иной стране, если бы в начале 2010-х гг. один

¹ Это может радикально поменять отношение к местоположению предприятия (в глубине страны либо вблизи границы).

из «патриархов» исследований иностранных инвестиций, Яир Аарони, не произвел массированную атаку на основополагающие принципы описания процессов инвестирования в зарубежные активы. В серии публикаций (Aharoni, 2010; Aharoni, 2011) он обосновал, что в целом процесс инвестирования в зарубежные активы является процессом, происходящим в условиях высокой неопределенности. Неопределенность относится к:

- продолжительности и стоимости бюрократических процедур выделения земельного участка и получения разрешения на строительство;
- поведению местных и / или глобальных контакторов при строительстве объекта;
- возможностям обеспечения объекта квалифицированной рабочей силой или скоростью достижения вновь нанятыми работниками необходимого уровня квалификации¹;
- сроку выхода на запланированную проектную мощность, который может откладываться радикальными изменениями на рынках, на которые ориентировался проект (что, собственно, и произошло с новыми заводами, открытыми в России в 2012–2014 гг. (Gurkov et al., 2018).

Кроме того, к процессу инвестирования в производственные активы оказывается неприменим «метод реальных опционов» (Dixit, Pindyck, 1995), предполагающий полную свободу компании в своих действиях – уже начиная переговоры о размещении нового зарубежного промышленного объекта, компания-инвестор входит в обязательства перед различными стейкхолдерами – властями «принимающей страны», глобальными поставщиками, собственными дилерами (если до этого продукция компании уже импортировалась на определенный рынок) и т. д. Таким образом, выход из неудачного проекта инвестирования в зарубежные производственные активы всегда связан с невозвратными издержками (sunk costs) «обратного выкупа обязательств» и в таком качестве представляет существенный риск (потеря репутации и т. д.) для тех лиц в составе высшего менеджмента корпорации, которые инициировали либо активно поддерживали данный проект.

Давно доказано, что в условиях высокой неопределенности и персонализированных рисков методы принятия решений, основанные исключительно на технологиях рационального выбора, оказываются неприменимыми (Kahneman, Tversky, 1979; Хайниш, 1984). Это было подтверждено и в недавних массовых опросах руководителей международных компаний относительно критериев распределения инвестиций, в которых «репутация

¹ Как отмечал в 2012 г. технический директор (ныне генеральный директор) предприятия «КНАУФ ГИПС Кунгур» К. Шевела, «никто не ожидал, что здесь так легко и быстро люди научатся работать» (Гурков, Коссов, 2014, с. 109).

менеджера проекта», «уверенность менеджера проекта в успехе» и интуиция (gut feel) оказались важными факторами при принятии инвестиционных решений для 50–80% респондентов (Graham et al., 2015, p. 463). Однако «уверенность в успехе» и «интуиция» имеют и обратную сторону. При исследовании поведения менеджеров при инвестировании в международные проекты исследователями отмечались чрезмерный оптимизм и самоуверенность (overconfidence), проявляющиеся в том, что менеджеры, не имеющие серьезного опыта работы в той или иной стране, стараются сами себя уверить в том, что проблемы, с которыми не справились их конкуренты, окажутся по силам именно их фирме (Schönbohm, Zahn, 2016).

Вышеприведенные рассуждения имеют прямое отношение к вопросу размещения иностранных производств в России. Хотя неопределенность относительно сроков выхода на проектную мощность и скорость повышения квалификации персонала слабо зависят от выбора местоположения фирмы, иные факторы неопределенности при зарубежных промышленных инвестициях (продолжительность и стоимость бюрократических процедур выделения земельного участка и получения разрешения на строительство, поведение подрядчиков при строительстве) напрямую зависят как от региона, так и от статуса территории, на которой создается новый промышленный объект.

На уровне региона факторы, способствующие снижению *воспринимаемой неопределенности*, могут иметь самую разную природу. Это могут быть примеры быстрого строительства и запуска иных производств иностранных корпораций в данных локациях (каскадный эффект), близость поставщиков, наблюдаемый неудовлетворенный спрос на продукцию фирмы, доказанный интерес местных властей к привлечению иностранных инвестиций, возможность установления особо доверительных отношений с местными властями еще на этапе выбора региона для размещения производства и т. д.

Относительно статуса территории *для промышленных предприятий* мы можем выделить четыре основных варианта размещения с различным сочетанием гарантированности инфраструктуры, уровнем налоговых льгот и фиксации объема инвестиционных обязательств:

- особые экономические зоны;
- индустриальные парки и промышленные зоны;
- «врезка» в существующие предприятия;
- чистое поле (гринфилд, greenfield).

В действительности российские регионы, заработавшие в последние годы хорошую репутацию у иностранных инвесторов, как раз и являются регионами, демонстрирующими одновременно заинтересованность региональных властей в привлечении иностранных инвестиций и предлагающие

инвесторам весь спектр пригодных для размещения территорий с различным статусом. Так, в Ульяновске существует Заволжская промышленная зона, разделенная на три территории с различным статусом. Первая часть – это бывшая промзона Ульяновского авиационно-промышленного комплекса, пригодная для «врезки» как мелких, так и крупных предприятий. Вторая часть – это собственно промышленная зона «Заволжье», сертифицированная как индустриальный парк Ассоциацией индустриальных парков России. Третья территория – это авиационно-портовая федеральная особая экономическая зона «Ульяновск». Во всех трех территориях на середину 2019 г. числилось по несколько десятков резидентов. В подобной ситуации уровень неопределенности для иностранного инвестора резко уменьшается – он видит опыт предыдущих инвестиций, получает различные сигналы от местного руководства о желательности инвестиций и может выбирать в пределах одной крупной промышленной зоны территории с различным сочетанием объема предоставляемых льгот и зафиксированных инвестиционных обязательств.

Соответственно, мы можем сделать следующие предположения.

Предположение 1. Иностранные корпорации будут предпочитать локации для размещения новых производств, позволяющие уменьшить воспринимаемую неопределенность относительно стоимости и сроков строительства новых промышленных объектов, активно используя варианты размещения, уменьшающие неопределенность (особые экономические зоны, промышленные парки).

Второе предположение связано с упомянутыми выше чрезмерным оптимизмом и самоуверенностью, происходящими из-за отсутствия реального опыта строительства и запуска заводов в новой для корпорации стране.

Предположение 2. Корпорации, строящие свой первый завод в России, будут рассматривать (и использовать) более широкий круг регионов для размещения своих новых производств.

ДАННЫЕ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Российская официальная статистика не позволяет проследить динамику открытия промышленных предприятий зарубежных корпораций. В этой связи нам пришлось использовать методы выявления фактов открытия новых заводов западных корпораций по вторичным источникам. Благодаря тому, что каждое открытие нового завода западной корпорации сопровождается торжественной церемонией, факт открытия переходит в новостное поле и не может укрыться ни от местной прессы, ни от передач местных новостных телепрограмм. Кроме того, мы должны указать на уникальный

сайт «Сделано у нас» (www.sdelanounas.ru), чей новостной блог отмечает даже небольшие позитивные изменения в российской промышленности, в том числе и факты открытия новых производств (как российских, так и зарубежных). С помощью вышеупомянутых источников мы смогли идентифицировать все новые предприятия, открытые в России в обрабатывающих отраслях западными компаниями в 2012–2018 гг., установить страну происхождения материнской компании, отраслевую принадлежность предприятия, место размещения и тип локации (ОЭС, промышленный парк, «врезка» в существующие заводы и т. д.). Кроме того, мы установили для каждого предприятия, является ли оно первым предприятием материнской компании в России или представляет собой расширение числа российских производственных объектов материнской компании. Точка начала наблюдений (2012 г.) была выбрана исходя из того, что к этому моменту окончательно сформировался полный спектр типов территорий размещения (ОЭЗ, промпарки), а значительное число иностранных инвесторов (особенно в пищевой промышленности, в промышленности строительных материалов и др.) перешло от скупки существующих российских заводов к строительству новых заводов.

Мы смогли установить факты открытия в 2012–2018 гг. 261 нового завода западных корпораций. Для всех новых объектов мы также пытались найти содержательные видео, посвященные открытию данных объектов. Содержательность определялась наличием в видеоматериалах полных текстов речей основных участников церемонии торжественного открытия предприятия, как со стороны иностранного инвестора, так и с российской стороны. Мы смогли найти более 150 видео, посвященных открытию 73 новых заводов¹. Основные речи, представленные в видеоматериалах, были расшифрованы и проанализированы. Таким образом, мы пытались найти мотивы выбора отдельных локаций, раскрытые в выступлениях иностранных инвесторов.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Общая динамика открытия новых заводов и отраслевое разнообразие новых производств

Общая динамика открытия новых обрабатывающих производств западными корпорациями в России в 2012–2018 гг. представлена на рисунке.

¹ См., например: Фрагменты церемонии открытия станкостроительного завода концерна «DMG MORI». Видео / Ugllov.ru. 2015. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=XuNt4LQpiHg> (дата обращения: март 2019).

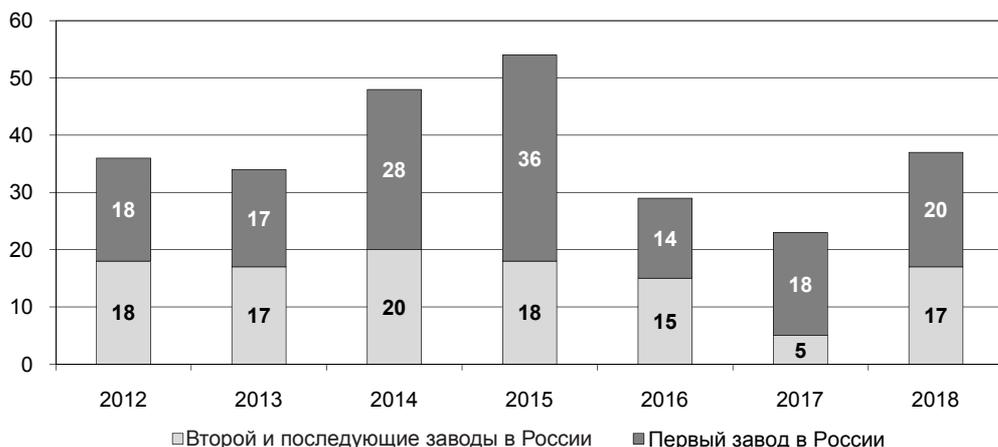


Рис. Общая динамика открытия новых обрабатывающих производств зарубежными корпорациями в России в 2012–2018 г.

Fig. Total dynamics of the new processing factories opened by foreign corporations in Russia in 2012–2018

Здесь стоит обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, надо отметить общую высокую долю корпораций, открывавших в 2012–2018 гг. свой первый российский завод («новичков»). В целом в 2012–2018 гг. доля заводов, открытых «новичками», составила 58% от числа вновь открытых заводов. Второе интересное обстоятельство – практически полное возвращение ситуации в 2018 г. к ситуации 2012 г. как в отношении общего числа открытых заводов, так и в отношении пропорции между «новичками» и «ветеранами». Это означает, что в целом не только текущая, но и стратегическая адаптация «ветеранов» к новым условиям хозяйствования произошла достаточно быстро, раз в 2015–2016 гг. они решились на начало строительства новых заводов, как раз и введенных в строй в 2018 г.

Среди основных стран происхождения корпораций, построивших свои заводы в России в 2012–2018 гг., выделяются Германия (70 заводов), США (32 завода), Франция (20 заводов), Япония (13 заводов), Италия (12 заводов), Турция, Китай и Швейцария (по 11 заводов) и Финляндия (10 заводов). Таким образом, на эти корпорации из перечисленных 9 стран пришлось 73% заводов, открытых западными корпорациями в России за последние 7 лет.

Распределение новых заводов по отраслям, с одной стороны, весьма богато (в 2012–2018 г. были построены заводы, относящиеся к 23 кодам двузначной промышленной классификации SIC), а с другой стороны, весьма концентрированно – по 11 двузначным кодам промышленной классификации SIC было открыто по 1–3 завода. Максимальное количество вновь открытых заводов пришлось на:

- химическое производство (42 завода, 18% общего числа заводов);
- промышленное оборудование и комплектующие (35 заводов, 13% общего числа заводов);
- транспортное оборудование (31 завод, 12% общего числа заводов);
- строительные материалы, включая стекольное производство (28 заводов, 11% общего числа заводов);
- производство продуктов питания, в том числе детского питания (28 заводов, 11% общего числа заводов);
- электрооборудование и электроника, включая компоненты (за исключением компьютеров) (21 завод, 8% общего числа заводов).

Размещение новых заводов по типам территорий и регионам (областям)

Мы продолжили наш анализ определением типа территорий, в которых открывались в 2012–2018 гг. новые заводы «новичками» и «ветеранами» (табл. 1).

Таблица 1
Распределение вновь открытых заводов по типам территорий в 2012–2018 гг.

Table 1
Distribution of newly opened factories by type of territories in 2012–2018

Тип территории	Число и процент от общего числа заводов, построенных «новичками»	Число и процент от общего числа заводов, построенных «ветеранами»	Общее число заводов и процент построенных заводов в 2012–2018
Особые экономические зоны (промышленные, технико-внедренческие, портовые)	25 (17%)	17 (15%)	42 (16%)
Промышленные парки всех типов собственности	74 (49%)	48 (44%)	122 (47%)
Редевелопмент (использование территорий существующих промышленных предприятий)	23 (15%)	17 (15%)	40 (15%)
«Гринфилд»	25 (17%)	27 (24%)	52 (20%)
Иное	4 (3%)	1 (1%)	5 (2%)
Всего	151	110	261

Мы получили подтверждение нашему *Предположению 1* – 66% корпораций-«новичков» и 59% корпораций-«ветеранов» предпочли открыть свои новые заводы в особых экономических зонах или в промышленных парках, то есть на территориях с гарантированной поддерживающей инфраструктурой, снимающей важные элементы неопределенности при строительстве нового предприятия в России.

В целом распределение промышленных объектов по типам территорий между «ветеранами» и «новичками» статистически не отличается (значимость коэффициента тау Гудмана и Крускала составляет 0,470 при признании типа территории зависимой переменной) симметричные меры (V Крамера, Φ , коэффициент сопряженности) также статистически незначимы (примерная значимость 0,480 для все трех коэффициентов). И «новички», и «ветераны» уверенно предпочитают промышленные парки всем прочим вариантам размещения. Найденные различия оказались невелики и относятся к такой форме строительства нового промышленного объекта, как «гранфилд» («чистое поле») – примерно четверть новых заводов корпораций-«ветеранов» пришлось на данную форму размещения, предполагающую принятие самими инвесторами всех рисков по созданию инфраструктуры для нового объекта, в то время как лишь 17% «новичков» решились на «гринфилд».

Обращает на себя внимание достаточно низкая доля объектов, размещенных в особых экономических зонах. Причина этого явления станет понятной, если мы обратимся к данным о размещении новых заводов западных корпораций по субъектам Российской Федерации (табл. 2).

Таблица 2

Распределение вновь открытых заводов по субъектам Российской Федерации

Table 2

Distribution of newly opened factories by subjects of the Russian Federation

Субъект РФ	Число заводов, построенных «новичками»	Число заводов, построенных «ветеранами»	Общее число заводов, открытых в 2012–2018
1	2	3	4
г. Москва и Московская область	21	11	32
Калужская область	17	10	27
Республика Татарстан	10	12	22
г. Санкт-Петербург и Ленинградская область	11	7	18
Липецкая область	9	4	13
Нижегородская область	10	3	13
Самарская область	7	5	12
Ульяновская область	9	3	12
Свердловская область	3	6	9
Ростовская область	3	4	7
Тюменская область	4	3	7
Саратовская область	2	3	5
Тульская область	1	4	5
Тверская область	3	2	5
Владимирская область	1	4	5
Волгоградская область	1	4	5

1	2	3	4
Воронежская область	3	2	5
Краснодарский край	2	2	4
Приморский край	2	2	4
Ярославская область	3	1	4
Челябинская область	1	2	3
Мурманская область	2	1	3
Новгородская область	0	3	3
Белгородская область	2	0	2
Чеченская Республика	2	0	2
Оренбургская область	1	1	2
Республика Башкортостан	0	2	2
Республика Тыва	2	0	2
Смоленская область	2	0	2
Амурская область	1	0	1
Чукотский автономный округ	0	1	1
Ивановская область	1	0	1
Калининградская область	0	1	1
Кемеровская область	0	1	1
Ханты-Мансийский автономный округ	0	1	1
Кировская область	1	0	1
Костромская область	1	0	1
Курганская область	1	0	1
Магаданская область	1	0	1
Новосибирская область	0	1	1
Псковская область	1	0	1
Республика Адыгея	1	0	1
Республика Бурятия	1	0	1
Республика Чувашия	1	0	1
Республика Дагестан	1	0	1
Республика Карелия	0	1	1
Республика Хакасия	1	0	1
Республика Коми	0	1	1
Республика Марий Эл	1	0	1
Рязанская область	1	0	1
Сахалинская область	0	1	1
Ставропольский край	0	1	1
Тамбовская область	1	0	1
Томская область	1	0	1
Забайкальский край	1	0	1

В 2012–2018 гг. новые заводы зарубежных корпораций были открыты в 58 субъектах РФ. Таким образом, почти треть субъектов РФ оказались не затронуты в 2012–2018 гг. открытием новых промышленных объектов зарубежных корпораций.

В Московской и Ленинградской областях (включая г. Москву и г. Санкт-Петербург) были размещены 50 из 261 новых заводов. Однако в данных субъектах РФ существует лишь одна недавно созданная промышленно-производственная зона («Ступино Квадрат» на территории Ступинского муниципального района Московской области). Созданные в 2005 г. технико-внедренческие зоны (ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург», ОЭЗ ТВТ «Дубна», ОЭЗ ТВТ «Технополис Москва») и созданная в 2015 г. ОЭЗ ТВТ «Исток» «оттянули» на себя лишь малую долю предприятий, предполагавших размещение в Московской и Ленинградской областях, так как не смогли вместить по специфике деятельности и размерности территории многие производства. Для сравнения: из 22 новых предприятий западных корпораций, открытых в 2012–2018 гг. в Татарстане, 14 были открыты в промышленно-производственной Особой экономической зоне «Алабуга». В результате компаниям, пожелавшим построить свои заводы около Москвы, пришлось довольствоваться промышленными парками (10 заводов) или «гринфилдом» (10 заводов). Еще одним решением для компаний, стремившихся обосноваться в относительной близости от Москвы, стало открытие заводов в соседних областях, например, в промышленном парке «Ворсино» в Калужской области – он находится рядом с автомагистралью «Москва – Киев», а северо-восточная граница этого промышленного парка точно совпадает с административной границей между Калужской и Московской областями.

Мы получили также достаточно «мягкое» подтверждение нашему *Предположению 2*. «Новички» разместили в 2012–2018 гг. свои заводы в 44 субъектах РФ, в то время как «ветераны» – только в 34 субъектах РФ. Однако здесь все обстоит не так просто – общий массив субъектов РФ, в которых разместили свои заводы и «новички», и «ветераны», составляет всего 23 субъекта РФ, при этом на 10 субъектов РФ приходится 60% общего числа заводов, открытых западными корпорациями в рассматриваемый период. На 10 иных субъектов РФ приходится еще 19% открытых в 2012–2018 гг. заводов западных корпораций. Таким образом, налицо высокая концентрация размещения производств западных корпораций в ограниченном числе субъектов РФ (почти 80% новых заводов были размещены только в 20 субъектах РФ). В 26 субъектах РФ мы зафиксировали лишь по одному вновь открытому заводу западных корпораций: в 17 регионах – «новичками» и в 9 субъектах – «ветеранами».

Объективные и субъективные факторы размещения новых предприятий западных корпораций

Хотя мы убедились, что большинство зарубежных корпораций стремились в 2012–2018 гг. разместить свои новые российские заводы в особых

экономических зонах или в промышленных парках, сам факт размещения завода на данных специальных территориях не исключает, а скорее стимулирует установление особых отношений с властями принимающей страны. Мы упоминали, что все открытия новых заводов западных корпораций сопровождаются в России торжественными церемониями. Для 91% данных церемоний мы смогли установить их участников как со стороны корпораций-инвесторов, так и со стороны российских властей. В целом губернаторы присутствовали в 2012–2018 гг. на 60% всех церемоний открытия. При этом обнаружился интересный факт – чем выше уровень взятых инвестором обязательств в определенном типе локации, тем выше вероятность появления губернатора на церемонии открытия. Губернаторы присутствовали на 80% открытий новых заводов западных корпораций в особых экономических зонах, на 64% открытий новых заводов западных корпораций в промышленных парках, на 47% церемоний открытий заводов путем редевелопмента («врезки» производств в существующие промышленные предприятия) и на 42% торжественных церемоний открытий заводов, построенных путем «гринфилда» (статистическая значимость отличий по критерию тау Гудмана и Крускала – 0,000).

Мы также упоминали, что смогли найти информативные видео, посвященные открытию 73 новых заводов. Мы попытались использовать тексты речей, произнесенных на данных церемониях, для уточнения объективных и субъективных элементов выбора региона размещения нового промышленного объекта западной корпорацией. Там, где инвесторы пускались в пространственные объяснения причины выбора именно данного местоположения, мы получали полный набор объективных и субъективных факторов размещения нового завода:

- 1) близость поставщиков сырья;
- 2) наличие местного рынка;
- 3) наличие квалифицированной рабочей силы;
- 4) возможность использовать преимущества, предоставляемые промышленно-производственной особой экономической зоной;
- 5) возможность установления доверительных отношений с областной администрацией.

В связи с этим, моментом, который представляется существенным для будущего размещения новых российских промышленных производств западных компаний, является полное отсутствие *промышленно-производственных* особых экономических зон к востоку от Урала. Создание «территорий опережающего развития» на изолированных территориях, не обладающих близостью к поставщикам компонентов и оборудования, значительными местными рынками сбыта и резервами квалифицированной рабочей силы,

можно прокомментировать словами Яира Аарони: «В 1960 г. я был юным аспирантом... Я предполагал, что налоговые льготы позволят увеличить отдачу от инвестиций и сделать безнадежные инвестиции привлекательными. Предоставление налоговых льгот побудит иностранных инвесторов инициировать проекты, которые в противном случае никогда бы не были начаты. Проблема казалась простой – насколько велики должны быть налоговые льготы? Я вскоре понял, что налоговые льготы не имеют решающей роли, которую я им приписывал...» (Aharoni, 2010, p. 74). Мы не отрицаем того, что территории опережающего развития, размещенные в крупных центрах (например, в Хабаровске, Тольятти, Комсомольске, Невинномысске), могут оказаться привлекательными для иностранных инвесторов, ищущих новые регионы и / или варианты размещения производств. Более того, появление территорий опережающего развития может оказать серьезное влияние на развитие иностранных производств в России в целом. Мы имеем в виду развитие частного среднего профессионального образования. Статья 20 («Особенности осуществления образовательной деятельности на территории опережающего социально-экономического развития») Федерального закона от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ (редакция от 13.07.2015 г.) «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» гласит: «В целях создания условий для применения лучших иностранных методов и стандартов образовательной деятельности, обучения сотрудников резидентов территории опережающего социально-экономического развития Правительство Российской Федерации вправе установить особенности лицензирования образовательной деятельности организаций, осуществляющих образовательную деятельность по программам профессионального обучения и дополнительным профессиональным программам на территории опережающего социально-экономического развития, созданных на такой территории или являющихся резидентами территории опережающего социально-экономического развития». Таким образом, «территории опережающего развития» могут стать «кузницами кадров» специалистов среднего звена, на нехватку которых сетуют именно западные корпорации, открывающие свои новые российские производства (European, 2018, p.181).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы представили картину размещения новых производственных объектов, введенных в строй западными корпорациями в России в 2012–2018 гг. Несмотря на разнообразие отраслей и различие стран происхождения, абсолютное большинство новых производств ориентировано на достаточно узкий набор объективных и субъективных факторов местоположе-

ния – близость поставщиков и потребителей, наличие квалифицированной рабочей силы, гарантированную инфраструктуру, видимый интерес местных властей к созданию «нормальных» условий для работы. Хотя производство потребительских товаров продолжает развиваться, во все большей степени иностранные промышленные инвестиции концентрируются в секторе B2B, при этом основной упор идет не на наращивание выпуска готовых изделий, а на производство деталей, компонентов, добавок, аутсорсинг промышленных услуг.

Хотя Центральный регион (Московская область и близлежащие области, особенно Калужская, и, в меньшей степени, Тверская, Тульская и Владимирская области) продолжает оставаться центром притяжения иностранных промышленных инвестиций, успехи Татарстана, Липецкой, Нижегородской, Самарской и Ульяновской областей показывают, что при должном внимании местных властей, опоре на сочетание разнообразных форм специальных территорий (ОЭЗ, промышленные парки) проявляется «каскадный эффект», когда иностранные инвесторы ощущают успех предшествующих инвестиционных проектов и пытаются его повторить.

Одновременно можно считать значительной удачей для России наличие относительно широкого круга «первопроходцев», строящих новые предприятия в регионах, обойденных вниманием основной массы иностранных инвесторов. Число таких «первопроходцев» особенно значительно среди корпораций, открывших в 2012–2018 гг. свой первый российский завод.

Наше исследование по необходимости лишь затронуло общие вопросы размещения иностранных производств в России. Для более детального и основательного анализа необходим сбор информации обо всех российских производствах, принадлежащих западным корпорациям – как вновь построенным заводам, так и приобретенным российским предприятиям. Пока подобное исследование, по нашим сведениям, было сделано в 2016 г. лишь для автомобильной промышленности – международная юридическая фирма *Weiten Burkhardt* составила карту размещения всех иностранных производств автомобильной промышленности – как сборочных заводов, так и более многочисленных производителей автокомпонентов и материалов (*Weiten Burkhardt*, 2016). Необходимы серьезные усилия для проведения подобных работ для других отраслей. Единая база данных о российских предприятиях зарубежных корпораций должна быть динамической, то есть учитывать как факты открытия (приобретения) заводов, так и факты закрытия заводов западными корпорациями, достаточно активно происходившие в 2013–2018 гг. Создание и развитие подобной базы поможет решить многие актуальные вопросы – определить реальные эффекты кластерной политики, выявить степень и формы связей предприятий в

иностранной собственности при их агломерации в промышленных зонах, установить территории избыточной концентрации производств. Решение подобных и связанных вопросов поможет находить формы и методы привлечения иностранных инвестиций в промышленные активы в самых разных регионах России, не сводящиеся к налоговым льготам и доступу к государственным закупкам.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Автор благодарен А.О. Кокориной за неоценимую помощь в сборе материалов, послуживших основой для написания данной статьи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гурков И.Б., Коссов В.В.* Развитие российского подразделения международной корпорации: опыт «КНАУФ СНГ» // Российский журнал менеджмента. 2014. Т. 12. № 1. С. 139–160.
- Гурков И.Б., Коссов В.В., Моргунов Е.Б., Саидов З.Б.* Российские обрабатывающие производства зарубежных корпораций: глобальные управленческие практики и воздействие на местные институты: доклад // XV Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества (1–4 апреля, 2014, г. Москва). М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2014. 73 с.
- Хайнши С.В.* Методы анализа и решения слабоструктурированных задач в организациях. М.: МНИИПУ, 1984. 72 с.
- Aharoni Y.* Behavioral Elements in Foreign Direct Investment Decisions // The Future of Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise / Edited by R. Ramamurti, N. Hashai. Emerald Group Publishing Limited, 2011. Pp. 23–60. DOI: 10.1108/S1064-4857(2011)0000015008.
- Aharoni Y.* Behavioral Elements in Foreign Direct Investments // The Past, Present and Future of International Business & Management / Edited by D. Timothy, P. Torben, T. Laszlo. Emerald Group Publishing Limited, 2010. Pp. 73–111. DOI: 10.1108/S1571-5027(2010)00000230011.
- Automobil- und Zulieferindustrie in Russland. Rechtsrahmen / Beiten Burkhardt. 2016. 29 p.
- Cordero A.M., Miller S.R.* Political Party Tenure and MNE Location Choices // Journal of International Business Studies. 2019. Pp. 1–25. DOI: 10.1057/s41267-019-00220-0.
- Dixit A.K., Pindyck R.S.* The Options Approach to Capital Investment // Harvard Business Review. 1995. Vol. 73. Issue 3. Pp. 105–115.
- Dunning J.H.* Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests // Journal of International Business Studies. 1980. Vol. 11. Issue 1. Pp. 9–31. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8490593.
- European Business in Russia: Position Paper 2019 / Association of European Businesses. 2018. 326 с. URL: https://aebrus.ru/upload/iblock/9eb/aeb_position_paper19_web_hyperlinks.pdf (дата обращения: май 2019).
- Gao G.Y., Wang D.T., Che Y.* Impact of Historical Conflict on FDI Location and Performance: Japanese Investment in China // Journal of International Business Studies. 2019. Vol. 49. Issue 8. Pp. 1060–1080. DOI: 10.1057/s41267-016-0048-6.

- Graham J.R., Harvey C.R., Puri M. Capital Allocation and Delegation of Decision-Making Authority within Firms // *Journal of Financial Economics*. 2015. Vol. 115. Issue 3. Pp. 449–470. DOI: 10.1016/j.jfineco.2014.10.011.
- Gurkov I. Against the Wind – New Factories of Russian Manufacturing Subsidiaries of Western Multinational Corporations // *Eurasian Geography and Economics*. 2016. Vol. 57. Issue 2. Pp. 161–179. DOI: 10.1080/15387216.2016.1191366.
- Gurkov I., Kokorina A., Saidov Z. Performance of Russian Manufacturing Subsidiaries of Foreign Multinational Corporations opened in 2012–2016 // *Eurasian Geography and Economics*. 2018. Vol. 59. Issue 5–6. Pp. 585–605. DOI: 10.1080/15387216.2019.1581630.
- Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. 1979. Vol. 47. No. 2. Pp. 263–291. DOI: 10.2307/1914185.
- Schönbohm A., Zahn A. Reflective and Cognitive Perspectives on International Capital Budgeting // *Critical Perspectives on International Business*. 2016. Vol. 12. Issue 2. Pp. 167–188. DOI: 10.1108/cpoib-02-2013-0006.

REFERENCES

- Aharoni Y. Behavioral Elements in Foreign Direct Investment Decisions. *The Future of Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*. Edited by R. Ramamurti, N. Hashai. Emerald Group Publishing Limited, 2011, pp. 23–60. DOI: 10.1108/S1064-4857(2011)0000015008.
- Aharoni Y. Behavioral Elements in Foreign Direct Investments. *The Past, Present and Future of International Business & Management*. Edited by D. Timothy, P. Torben, T. Laszlo. Emerald Group Publishing Limited, 2010, pp. 73–111. DOI: 10.1108/S1571-5027(2010)00000230011.
- Automobil- und Zulieferindustrie in Russland*. Rechtsrahmen. Beiten Burkhardt. 2016, 29 p. (In German).
- Cordero A.M., Miller S.R. Political Party Tenure and MNE Location Choices. *Journal of International Business Studies*, 2019, pp. 1–25. DOI: 10.1057/s41267-019-00220-0.
- Dixit A.K., Pindyck R.S. The Options Approach to Capital Investment. *Harvard Business Review*, 1995, vol. 73, issue 3, pp. 105–115.
- Dunning J.H. Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. *Journal of International Business Studies*, 1980, vol. 11, issue 1, pp. 9–31. DOI: 10.1057/palgrave.jibs.8490593.
- European Business in Russia: Position Paper 2019*. Association of European Businesses, 2018, 326 p. Available at: https://aebrus.ru/upload/iblock/9eb/aeb_position_paper19_web_hyperlinks.pdf (accessed May 2019).
- Gao G.Y., Wang D.T., Che Y. Impact of Historical Conflict on FDI Location and Performance: Japanese Investment in China. *Journal of International Business Studies*, 2019, vol. 49, issue 8, pp. 1060–1080. DOI: 10.1057/s41267-016-0048-6.
- Graham J.R., Harvey C.R., Puri M. Capital Allocation and Delegation of Decision-Making Authority within Firms. *Journal of Financial Economics*, 2015, vol. 115, issue 3, pp. 449–470. DOI: 10.1016/j.jfineco.2014.10.011.
- Gurkov I. Against the Wind – New Factories of Russian Manufacturing Subsidiaries of Western Multinational Corporations. *Eurasian Geography and Economics*, 2016, vol. 57, issue 2, pp. 161–179. DOI: 10.1080/15387216.2016.1191366.
- Gurkov I., Kokorina A., Saidov Z. Performance of Russian Manufacturing Subsidiaries of Foreign Multinational Corporations opened in 2012–2016. *Eurasian Geography*

- and Economics*, 2018, vol. 59, issue 5–6, pp. 585–605. DOI: 10.1080/15387216.2019.1581630.
- Gurkov I.B., Kossov V.V. Development of the Russian Division of the International Corporation: ‘KNAUF CIS’ Experience. *Rossyyskiy Zhurnal Menedzhmenta = Russian Management Journal*, 2014, vol. 12, no. 1, pp. 139–160. (In Russian).
- Gurkov I.B., Kossov V.V., Morgunov E.B., Saidov Z.B. Russian Manufacturing Industries of Foreign Corporations: Global Management Practices and Impact on Local Institutions: Report. *XV International Scientific Conference on Economic and Social Development Problems (1–4 April 2014, Moscow)*. Moscow: The Higher School of Economics Publishing House, 2014, 73 p. (In Russian).
- Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 1979, vol. 47, no. 2, pp. 263–291. DOI: 10.2307/1914185.
- Khaynish S.V. *Methods of Analysis and Solution of Poorly Structured Problems in Organizations*. Moscow: International Research Institute for Advanced Systems, 1984, 72 p. (In Russian).
- Schönbohm A., Zahn A. Reflective and Cognitive Perspectives on International Capital Budgeting. *Critical Perspectives on International Business*, 2016, vol. 12, issue 2, pp. 167–188. DOI: 10.1108/cpoib-02-2013-0006.

Поступила в редакцию 06 июня 2019 г.