

АНАЛИТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ К ФОРУМУ

 BRIEF'25

ОТКРЫВАЕМ
НОВЫЕ
ГОРИЗОНТЫ



Центр исследований
структурной политики



ЗЕЛЕНый
КОРИДОР



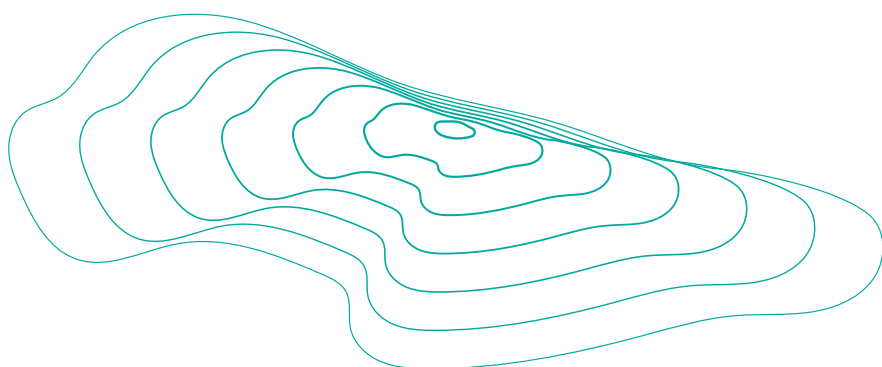
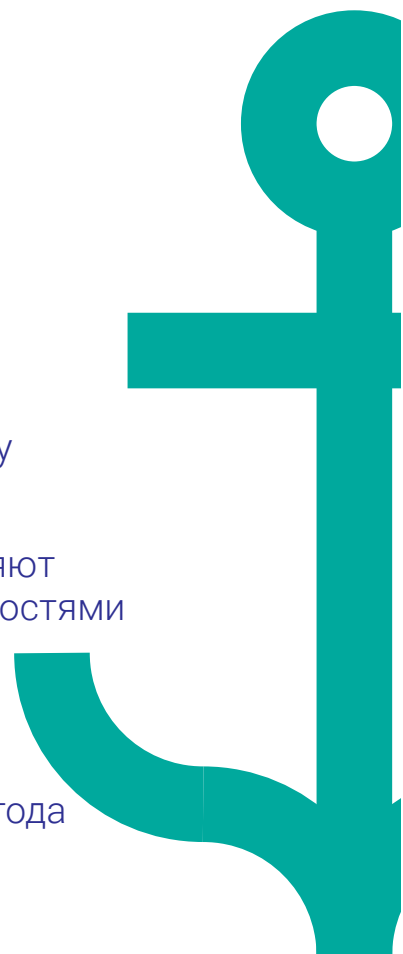
ЛЕНИНГРАДСКАЯ
ОБЛАСТЬ

NO TIME TO DIE: НОВАЯ РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

СОДЕРЖАНИЕ



- 3 | Как менялось отношение к компаниям с иностранным капиталом в мире: от либерализации — к стратегическому отбору
- 6 | Как компании с иностранным капиталом влияют на принимающие экономики: между возможностями и рисками
- 8 | Создание предприятий с иностранным капиталом в российском хайтеке после 2022 года
- 11 | Цифровые технологии на предприятиях с иностранным капиталом в российской экономике: текущее состояние и перспективы спроса



КАК МЕНЯЛОСЬ ОТНОШЕНИЕ К КОМПАНИЯМ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ В МИРЕ: ОТ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ – К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ОТБОРУ

Привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на протяжении последних десятилетий рассматривалось как один из важнейших инструментов промышленного роста, технологической модернизации и включения стран в глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС). Однако представления об эффектах ПИИ претерпели значительную эволюцию: от универсального доверия к инвестициям как источнику роста – к более сложной, избирательной политике, ориентированной на структурные приоритеты, технологическую независимость и национальную безопасность.

Объем ПИИ в мировом масштабе демонстрирует значительную динамику. В 1970–1980-х годах он в среднем составлял около 0,5% мирового ВВП, к 1990 году вырос до 1%, достиг пикового значения в 5,3% в предкризисном 2007 году, после чего начал постепенно снижаться. В 2010-х годах доля ПИИ в ВВП варьировалась в пределах 3,6%, а с 2019 года – уже не превышает 2,4%.



На этом фоне особенно выделяется устойчивый рост международной торговли. За тот же период доля торговли услугами в мировом ВВП выросла вдвое – с примерно 6% до 13% в среднем с 2019 года, а торговля товарами – более чем вдвое: с около 20% в начале 1970-х до рекордных 49,6% в 2022 году (рис. 1). Такой рост стал возможным благодаря углублению глобализации, развитию логистических сетей и либерализации торговых режимов. Однако в последние три десятилетия этот процесс сопровождался нарастанием геополитической и экономической неопределенности, которая достигла исторического максимума во втором квартале 2025 года. Этот фактор все чаще влияет на решения инвесторов, усиливая предпочтение к «дружественной торговле», диверсификации цепочек поставок и пересмотру стратегий размещения капиталов.

Таким образом, в современных условиях ПИИ уже не воспринимаются как универсальный инструмент роста, а все чаще рассматриваются в контексте стратегической устойчивости, технологического суверенитета и долгосрочной экономической безопасности.

Рисунок 1. Вклад ПИИ, международной торговли товарами и услугами и индекс неопределенности в мировой экономике, 1970–2025 гг.

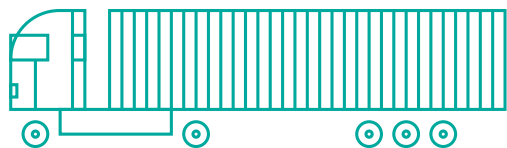


Источник: данные WiTS, GPR, анализ ЦИСП НИУ ВШЭ

Примечание

данные индекса мировой неопределенности за 2025 год учитывают данные первых двух кварталов.

Взаимодействие с МНК перестает быть односторонним и оформляется как взаимовыгодное партнерство, встроенное в стратегию промышленного развития.



1970–1980-е: Зарождение интереса к ПИИ

Первые теоретические подходы к анализу ПИИ сформировались в 1970-х, на фоне роста активности многонациональных корпораций (МНК) и успехов стран Восточной Азии. В странах Восточной Азии — особенно в Южной Корее и Тайване — привлечение ПИИ в 1970–80-х годах происходило в рамках селективной и стратегической промышленной политики. **Отношение к ПИИ определяется стратегиями импортозамещения, стремлением защитить национальную промышленность и ограничить влияние иностранных компаний в ключевых секторах.** Политика жестко регулирует условия допуска ПИИ — через лицензирование, ограничения по доле владения, обязательства по локализации. Взаимодействие с МНК минимально и строго контролируемо. Приоритет отдается базовым отраслям (энергетика, тяжелая промышленность, инфраструктура). Академическая дискуссия в этот период была полярной: неоклассическая теория рассматривала ПИИ как источник капитала и технологий, тогда как теория зависимости указывала на возможную эксплуатацию и усиление структурной зависимости от развитых стран. Однако эмпирических подтверждений в то время было крайне мало, и политические решения часто базировались на идеологических установках.

1990-е: «Романтизация» ПИИ и массовая либерализация

С распадом социалистического блока, либерализацией экономик Латинской Америки и началом масштабной интеграции Китая в мировую торговлю в странах начались массовые кампании по улучшению инвестиционного климата. Вслед за рекомендациями МВФ и Всемирного банка, правительства провозгласили политику «open door», считая ПИИ универсальным средством модернизации. Государства снимают барьеры для притока ПИИ, рассматривая их как главный источник модернизации, занятости и интеграции в мировую экономику. **Используются горизонтальные меры: налоговые льготы, дерегулирование, приватизация госпредприятий. Форм взаимодействия с МНК немного, и они носят скорее односторонний характер.**

Ключевым теоретическим вкладом этого периода стала концепция позитивных внешних эффектов — например, демонстрационного эффекта, когда местные фирмы, наблюдая за более эффективными МНК, начинают копировать их практики. Исследования того времени показали, что такие эффекты действительно возможны, особенно в обрабатывающей промышленности. Однако уже в конце десятилетия начали накапливаться данные о неоднозначных эффектах ПИИ, особенно в сырьевых и низкотехнологичных секторах.

2000–2008: Использование ПИИ в целях развития

Становится очевидной ограниченность модели 1990-х: ЮНКТАД в 1999 году впервые четко обозначила необходимость смещения акцента с количества ПИИ на их качество и соответствие целям развития, акцент смещается на качество ПИИ и их вклад в развитие глобальных цепочек создания стоимости. **Государства начинают применять инструменты для стратегического отбора и «встраивания» МНК в национальные производственные цепочки — включая субсидии, соглашения о совместных предприятиях (СП),**

локализационные требования, инфраструктурные программы. Укрепляется институциональная база промышленной политики. В России в 2000-е годы также декларировалась стратегия привлечения ПИИ в несырьевые отрасли, однако основной объем инвестиций пришелся на топливно-энергетический комплекс, автомобилестроение, торговлю и финансовый сектор. Несмотря на отдельные достижения, особенно в автопроме, масштабная локализация производств и передача передовых технологий остались ограниченными.

2009–2019: Институционализация подходов и переход к селективной промышленной политике

На фоне усиления протекционизма после мирового экономического кризиса 2008–2009 годов политика становится более избирательной и нацеленной на максимизацию эффектов от ПИИ: технологическую модернизацию, развитие НИОКР, создание цепочек с высокой добавленной стоимостью. **Развиваются формы партнерства с МНК: от СП до кластерных инициатив и научного сотрудничества. Ведущую роль начинают играть специализированные институты развития и инвестиционные агентства, предоставляющие сервисное сопровождение.** Десятилетие 2010-х стало переходным — от универсальной либерализации к селективности и институциональному сопровождению ПИИ. В странах с активной промышленной политикой ПИИ стали восприниматься не как внешняя «манна небесная», а как ресурс, требующий настройки и координации с национальными целями. Ключевым понятием стала «встроенность» иностранных инвестиций в национальные производственные экосистемы.

2020–н.в.: Суверенитет, устойчивость и стратегический отбор

Первое десятилетие 2020-х стало периодом интенсивного переосмысления роли ПИИ в условиях глобальных потрясений. Пандемия COVID-19, деглобализация, рост протекционизма (особенно после 2018 года), геополитическая напряженность и санкционная политика (в отношении России, Ирана, КНДР и др.) поставили под сомнение устойчивость глобальных цепочек поставок и стратегии МНК. **Ключевой тренд — смещение фокуса с объема ПИИ на их стратегическую ценность и устойчивость. Усиливается скрининг ПИИ — причем не только входящих, но и исходящих инвестиций, вводятся ограничения на доступ к критическим секторам (в том числе цифровая инфраструктура, фармацевтика, ВИЭ, ИИ).** При этом сохраняются и даже расширяются инструменты поощрения «полезных» инвестиций — через локализацию, субсидирование, налоговые льготы. Современная промышленная политика все больше приобретает черты селективной, «умной» и проактивной политики. Взаимодействие с МНК становится предметом стратегической координации, подчиненной национальным целям.

Таблица 1. Эволюция отношения к прямым иностранным инвестициям, 1970-2020-е гг.

Период	Отношение к ПИИ	Тип промышленной политики	Целевые сектора / приоритеты (с группировкой)	Инструменты взаимодействия с ПИИ	Форма взаимодействия с МНК
1970–1980-е	Осторожное использование ПИИ, приоритет нац. компаний и контроль	Вертикальная, селективная, нацеленная на индустриализацию	Промышленные: тяжелая промышленность, машиностроение, металлургия, инфраструктура	Квоты, ограничения, планирование, субсидии для местных компаний	Ограниченное сотрудничество (контроль, неравные права)
			Нет		
			Нет		
1990-е	Либерализация, убеждение в универсальной полезности ПИИ	Горизонтальная либеральная	Промышленные: сборка, базовые производственные площадки	Льготы, приватизация, отмена ограничений	Пассивное привлечение («приходите все»)
			Нет		
			Финансовые и ИТ-услуги, телеком, торговля		
2000–2008	Либерализация, открытость ПИИ для интеграции в глобальные цепочки создания стоимости	Либеральная, горизонтальная с элементами вертикальной, стратегически активная	Промышленные: автокомпоненты, электроника, переработка, текстиль, пищевая	Локализация, СП, СЭЗ, технопарки, цепочки создания стоимости	Целевое партнерство (экспортные цепочки)
			Нет		
			НИОКР, образование		
2009–2019	Внимание качеству ПИИ, их встроенности в национальную экономику	Вертикальная, селективная	Промышленные: машиностроение, технопарки, промышленный дизайн	Локализация, НИОКР, абсорбция знаний, цепочки создания стоимости, кластеры	Стратегическое сотрудничество (совместное развитие)
			Начало: элементы зеленых технологий, энергоэффективность		
			Технологические: биофарма, ИТ, инженерия, инновационные услуги, стартапы		
2020–н.в.	Стратегический отбор, приоритет суверенитета и устойчивости	Вертикальная, суверенная промышленная политика	Промышленные: критическая инфраструктура, роботизация	Скрининг, ESG, рещоринг, контроль инфраструктуры	Селективный альянс (по стратегическим критериям)
			Зеленые: ВИЭ, водород, экологически чистое производство, ESG		
			Технологические: ИИ, микроэлектроника, кибербезопасность, квантовые, биотех, фармацевтика		

КАК КОМПАНИИ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ ВЛИЯЮТ НА ПРИНИМАЮЩИЕ ЭКОНОМИКИ: МЕЖДУ ВОЗМОЖНОСТЯМИ И РИСКАМИ

Влияние МНК и ПИИ на принимающие экономики реализуется через несколько каналов:

- вертикальные и горизонтальные связи с местными фирмами
- конкуренция
- мобильность рабочей силы
- обучение и передача технологий локальным компаниям

Однако их эффекты не являются автоматическими или однозначно положительными.

На основе эмпирических исследований можно выделить следующие факторы, влияющие на знак и значимость эффектов:

- вовлеченность национальных компаний в экспортную деятельность
- размер фирм
- форма осуществления прямых иностранных инвестиций (дочерняя компания, филиал, совместное предприятие)
- величина таможенных барьеров
- объем закупок национальных полуфабрикатов со стороны МНК
- отраслевая принадлежность

Многое также зависит и от проводимой в стране промышленной (в широком смысле) политики, в частности, от того, насколько принимающая экономика способна управлять взаимодействием с иностранным капиталом, минимизируя риски и максимизируя выгоды. В настоящем разделе мы не ставим перед собой цель обсудить все возможные эффекты от компаний с иностранным капиталом, скорее **мы хотели бы отметить основные закономерности, очертить общий периметр текущего состояния исследований и продемонстрировать высокую неоднородность и неодинаковость результатов**, поскольку все зачастую зависит от контекста.

Важно отметить, что привлечение иностранного капитала — это не панацея и не угроза, а инструмент, чей эффект зависит от контекста.

Многонациональные корпорации усиливают существующие тенденции: в странах с сильными институтами, квалифицированной рабочей силой и продуманной промышленной политикой они становятся катализатором роста. В странах, где эти условия отсутствуют, ПИИ могут усугубить зависимость, подавить местный бизнес и создать «островки эффективности» без системного влияния. Главный урок: успех не в количестве привлеченных рублей, а в способности страны превратить иностранный капитал в часть собственной стратегии развития.

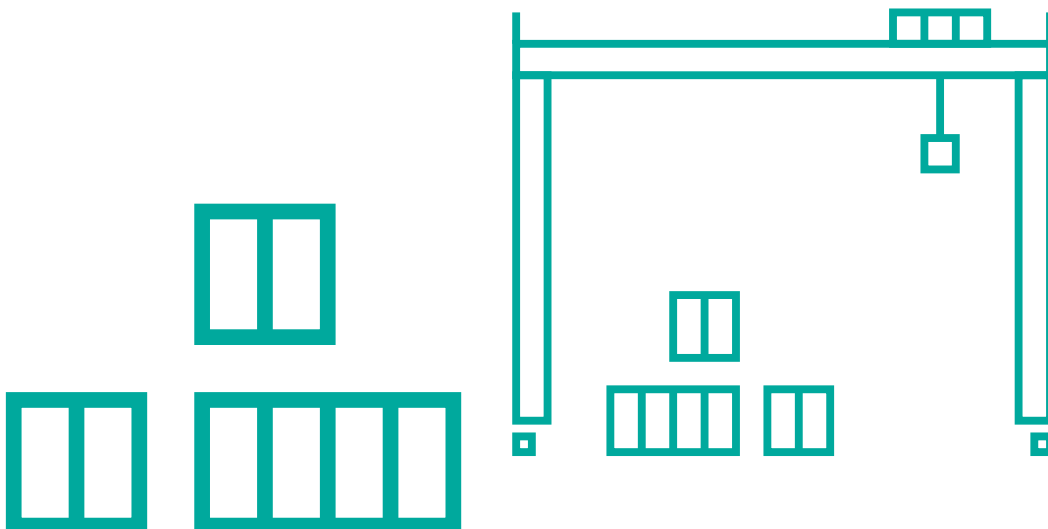
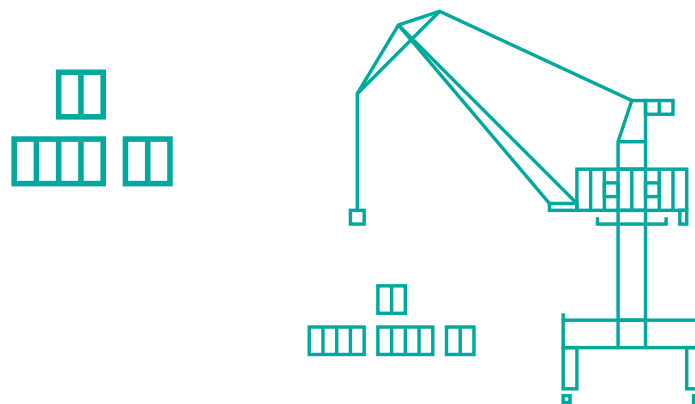


Таблица 2. Каналы влияния ПИИ на компании в принимающих экономиках

 Канал влияния	 Описание	 Особенности и факторы успеха	 Взаимодействие с МНК	 Риски
Вертикальные связи	Взаимодействие МНК с местными поставщиками и дистрибьюторами	Через требования качества и стандартов стимулируется рост производительности у местных компаний. Эффективны при активном обучении и технологической поддержке МНК. Без этого — стагнация местных поставщиков	Обучение, технологическая помощь, совместные проекты с поставщиками	Зависимость, отсутствие развития технологий, стагнация производства
Горизонтальные связи	Взаимодействие МНК с местными компаниями в одной отрасли: обмен знаниями, совместные проекты, формирование кластеров	Работают при наличии конкурентоспособных местных фирм и поддержки государства. Иначе — вытеснение слабых компаний	Совместные проекты, участие в НИОКР, поддержка отраслевых кластеров	Вытеснение слабых компаний, монополизация, снижение конкуренции
Конкуренция	Присутствие МНК заставляет местные компании улучшать качество, оптимизировать расходы и инвестировать в инновации	Позитивна при ресурсах у местных фирм, небольшим технологическом отрыве и доступности кадров. Иначе – вытеснение слабых компаний	Антимонопольные меры, поддержка МСП, развитие инфраструктуры и кадров	Выдавливание слабых компаний, сокращение занятости, рост неравенства
Мобильность рабочей силы	Перемещение квалифицированных сотрудников между МНК и местными компаниями, передача опыта и управленческих практик	Положительный эффект при двустороннем обмене кадрами. Односторонний – «утечка мозгов»	Программы обмена опытом, условия для возвращения специалистов	Массовый отток кадров из местных компаний на ограниченных рынках труда или в узкоспециализированных отраслях, дефицит специалистов
Передача технологий	Внедрение передовых технологий и инноваций через ПИИ. Успех зависит от уровня абсорбционной способности экономики (инфраструктура, образование)	При развитой инфраструктуре технологии адаптируются. Иначе – МНК привозят готовые решения, могут увезти их с собой обратно	Совместные НИОКР, инвестиции в образование и инфраструктуру, стимулирование локальной адаптации	Зависимость от технологий МНК, слабое развитие инноваций

СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ В РОССИЙСКОМ ХАЙТЕКЕ ПОСЛЕ 2022 ГОДА

С 2010-х годов в мировой экономике наблюдается тенденция к усилению геополитической напряженности, сопровождающаяся замедлением — а в ряде регионов и заметным сокращением — объемов прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В этих условиях традиционные модели международной кооперации в высокотехнологичных секторах оказались под давлением, а вход новых иностранных компаний на национальные рынки стал более сложным и регулируемым. Применительно к России, оказавшейся с 2022 года под масштабными санкционными ограничениями, возникает принципиальный вопрос: сохранилась ли привлекательность страны для иностранных инвесторов в наукоемких и высокотехнологичных секторах, и возможен ли в этих условиях приток новых компаний с иностранным капиталом? Более того, учитывая декларируемый приоритет модернизации экономики и импортозамещения в критических технологиях, важно понимать, играют ли иностранные компании — даже в новых форматах — роль в формировании отечественной инновационной экосистемы.

Для анализа этой динамики мы используем данные информационно-аналитической системы СПАРК-Интерфакс, отслеживающей регистрацию юридических лиц с иностранным участием на территории Российской Федерации. В исследование включены компании, учрежденные: иностранными юридическими и физическими лицами, лицами без гражданства, а также структуры с совместной российско-иностранной собственностью. Мы рассматриваем высокотехнологичные и наукоемкие виды деятельности, которые определены согласно подходу Росстата¹.

6% от общего числа компаний с иностранным участием, созданных с 2018 года, составляют предприятия с иностранным капиталом в российском хайтеке

При этом наблюдается негативная тенденция по снижению количества новых предприятий в этих секторах. Особенно значительное падение было зафиксировано в 2020 году, что, вероятно, связано с ограничениями, вызванными пандемией COVID-19. После очередного падения в связи с санкциями 2022 года к 2024 году произошло восстановление общей динамики: количество созданных предприятий в высокотехнологичных и наукоемких отраслях достигло уровня 2021 года — 562 компании, по сравнению с 564 компаниями в 2021 году,

448 компаниями в 2022 году и 407 компаниями в 2023 году (рис. 2).

Для более точной оценки состояния рынка важно учитывать не только число созданных предприятий, но и их жизнеспособность. Анализируя данные о действующих компаниях, созданных в соответствующие годы (показанные на правом графике рис. 2), можно отметить следующее.

~ 1/3 | предприятий, учрежденных в 2018 году, сохранилось к настоящему моменту

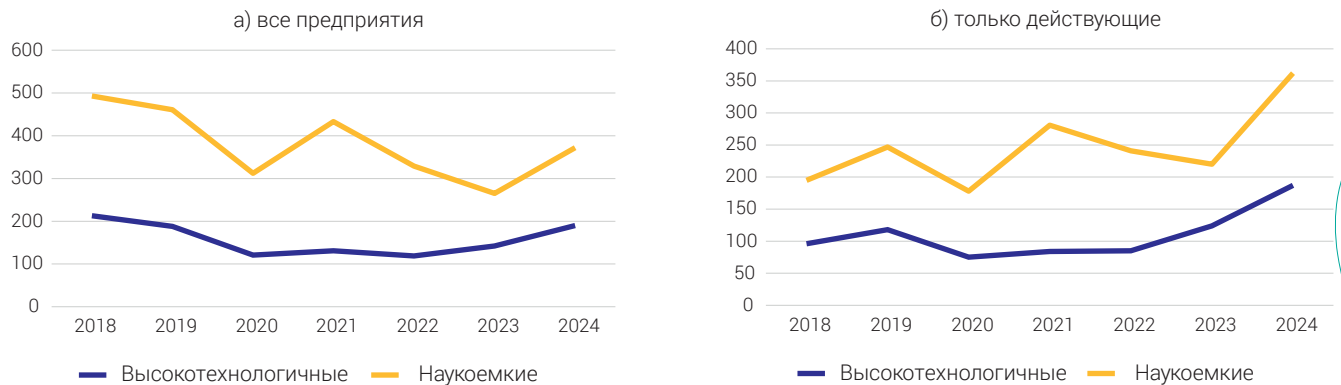
~ 50% | компаний, зарегистрированных в 2021 году, продолжают свою деятельность

> 84% | предприятий, созданных в 2023-2024 годах, остаются активными

Эти данные позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на общую тенденцию снижения притока новых компаний с иностранным капиталом в российский хайтек, сохраняется относительно высокая стабильность среди недавно созданных предприятий, особенно тех, которые появились в последние два года.

¹ К высокотехнологичным относятся отрасли высокого и среднего высокого технологического уровня, включая: производство лекарственных средств и материалов, производство химических веществ и продуктов, производство медицинских инструментов и оборудования, производство компьютеров, электронных и оптических изделий, производство летательных аппаратов, производство электрооборудования, производство, ремонт и монтаж машин и оборудования, производство автотранспортных средств. К наукоемким видам деятельности относятся деятельность в сфере телекоммуникаций, разработка компьютерного программного обеспечения, деятельности в области ИТ, научные исследования и разработки, деятельность в области здравоохранения.

Рисунок 2. Количество предприятий с иностранным капиталом в России, созданных и действующих с 2018 года по секторам, 2018–2024 гг.



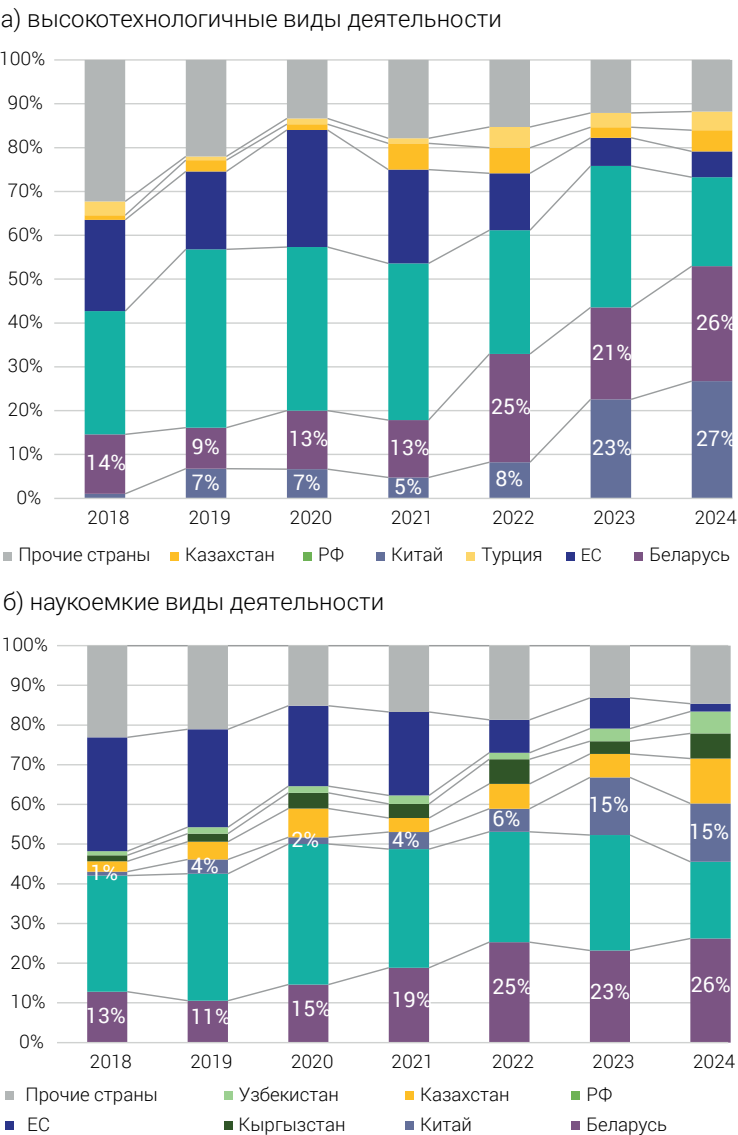
Источник: данные Спарк-Интерфакс, анализ ЦИСП НИУ ВШЭ

Для обеспечения корректности и сопоставимости анализа далее рассматривается только количество действующих на июль 2025 года новых компаний с иностранным капиталом, зарегистрированных с 2018 года.

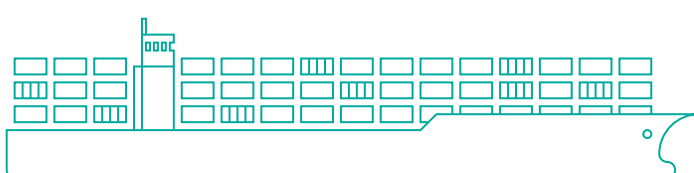
В географической структуре собственников действующих компаний с иностранным капиталом в российском хайтеке произошли существенные трансформации. С 2022 года наблюдается резкий рост доли Китая и Беларуси как ключевых источников иностранного капитала, что отражает перестройку внешнеэкономических связей в условиях санкционного давления. Параллельно происходит значительное сокращение доли стран Европейского союза — процесс, ожидаемый в контексте ограничений на инвестиционное и технологическое сотрудничество.

Обращает на себя внимание одновременное снижение доли «прочих стран», что свидетельствует о сужении географического охвата иностранных инвестиций и потере диверсификации источников капитала. Это может указывать на ослабление интереса к российскому высокотехнологичному сектору со стороны глобальных инвесторов, включая страны Азии, Латинской Америки и других регионов, не поддерживавших санкционную политику. В перспективе такая концентрация капитала в узком круге стран-партнеров чревата ограничением темпов технологического роста и инновационной динамики, особенно если инвестиционный и деловой климат в России не претерпит кардинальных улучшений. Устойчивое развитие хайтек-сектора требует не только новых инвестиций, но и доступа к разнообразным технологическим экосистемам, международным стандартам и трансграничному обмену знаниями — возможности для которых в текущих условиях сокращаются (рис. 3).

Рисунок 3. Географическая структура действующих высокотехнологичных компаний с иностранным капиталом, созданных с 2018 года, по стране первого (крупнейшего) владельца



Источник: данные Спарк-Интерфакс, анализ ЦИСП НИУ ВШЭ

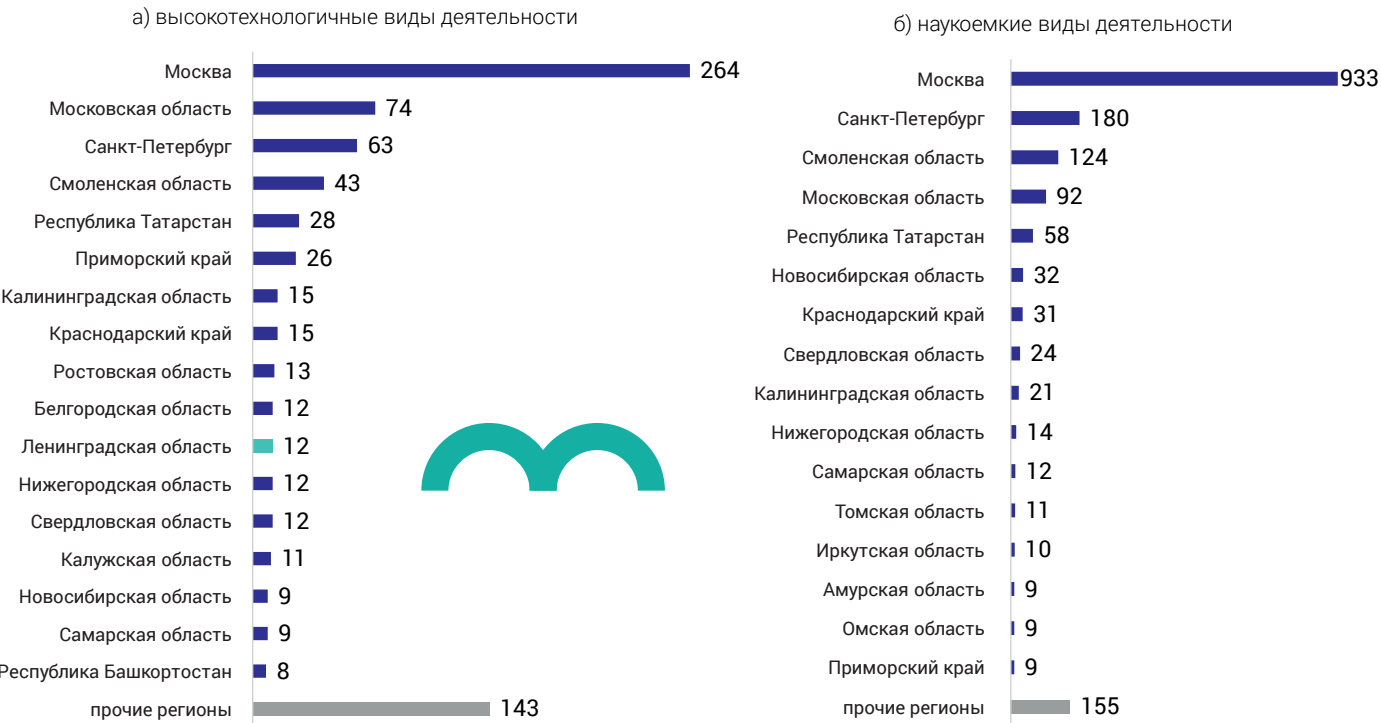


В региональном разрезе привлечение иностранного капитала в российский хайтек остается существенно концентрированным и географически ограниченным.

52% компаний с иностранным капиталом в высокотехнологичных отраслях, созданных с 2018 года и действующих по состоянию на июль 2025 года, приходится на долю Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга

А в наукоемких видах деятельности их доля достигает 70% (рис. 4). Эти регионы выступают ключевыми центрами технологического предпринимательства, обладая развитой инфраструктурой, квалифицированным кадровым потенциалом, научно-образовательными кластерами и благоприятной экосистемой для инноваций.

Рисунок 4. Регионы с наибольшим количеством действующих компаний с иностранным капиталом, созданных после 2018 года



Источник: данные Спарк-Интерфакс, анализ ЦИСП НИУ ВШЭ

Примечание на графиках представлены регионы, в которых за период с 2018 года по июль 2025 года было создано и продолжает действовать не менее 7 компаний (что соответствует среднему показателю не менее 1 компании в год).

Среди других субъектов РФ наиболее заметную позицию занимает Смоленская область, демонстрирующая относительно высокий уровень присутствия иностранных компаний. Это, вероятно, объясняется ее стратегическим географическим положением — граничит с Беларусью и находится в непосредственной близости к странам Европейского союза, что делает регион удобным логистическим и транзитным узлом. Такое расположение способствует развитию торгово-экономических связей и привлечению капитала, особенно в условиях переориентации внешнеэкономических потоков.

Однако в целом по стране наблюдается высокий уровень географической концентрации иностранных инвестиций в высокотехнологичный сектор, что указывает на слабую распространенность

инновационной инфраструктуры и ограниченные возможности для технологического развития за пределами крупнейших агломераций.

Ленинградская область формально входит в «второй эшелон» регионов по числу действующих компаний в высокотехнологичных видах деятельности: с 2018 года здесь было создано 14 предприятий с иностранным капиталом, из которых 12 продолжают функционировать по состоянию на июль 2025 года.

Однако в сегменте наукоемких производств ее позиции значительно слабее.

² За тот же период зарегистрировано лишь 8 компаний, 6 из которых остаются активными — ввиду низкого объема этот показатель не попадает на рисунок 10.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СПРОСА

Предприятия с иностранным капиталом, несмотря на введение масштабных санкционных ограничений, не всегда полностью прекращают свою деятельность в подсанкционных экономиках. Это обусловлено комплексом экономических, стратегических и институциональных факторов: сохранением доступа к крупным и перспективным рынкам, высокими издержками выхода, риском утраты не только рыночной доли, но и стратегического присутствия в макрорегионе, а также потерей контроля над критически важными активами. Международный опыт демонстрирует, что решение о выходе или сохранении присутствия МНК в стране под санкциями существенно зависит от юрисдикции материнской компании и ее встроенности в глобальные сети наднациональных организаций, включая торговые, финансовые и технологические альянсы. В ряде случаев для минимизации санкционных рисков и обеспечения устойчивости бизнеса осуществляется реструктуризация моделей управления многонациональными компаниями — например, за счет повышения операционной автономии местных дочерних предприятий. Такой подход позволяет сохранить производственные и сбытовые цепочки, не нарушая формальных требований экспортного контроля. Подтверждением этому служит опыт стран, находящихся под наиболее жесткими санкционными режимами: на Кубе, в Иране, Мьянме, Сирии, КНДР и Венесуэле продолжают функционировать более 250 подразделений международных корпораций.

В отношении российской экономики также можно утверждать о продолжении деятельности значимого количества компаний с ПИИ.

не более
40% иностранных компаний вышли из России, по данным трех независимых исследовательских инициатив — Йельского университета, Университета Сент-Галлена и Киевской школы экономики

Присутствие компаний с иностранным капиталом в России остается важным фактором экономической устойчивости, занятости и технологического развития.

Особое значение ПИИ заключается в их роли катализаторов технологического прогресса и цифровой трансформации. Компании с иностранным капиталом традиционно являются первоочередными получателями передовых технологий от материнских структур, включая цифровые платформы, системы управления производством, технологии искусственного интеллекта, автоматизации и промышленного интернета вещей. Именно они, как правило, первыми внедряют в российскую практику современные стандарты корпоративного управления, логистики и цифрового мониторинга производственных процессов.

Таким образом, **предприятия с ПИИ выступают не только как источники рабочих мест и налоговых поступлений, но и как ключевые агенты технологического заимствования и цифровизации.**

Поскольку международная бизнес-повестка в России существенно ограничена из-за геополитической напряженности и санкционного давления, данные о технологических стратегиях иностранных компаний становятся редкостью и высокой ценностью. В этом контексте результаты опроса предприятий — членов Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) в 2025 году представляет собой уникальный источник информации, позволяющий проникнуть в особенности цифровизации на площадках иностранных компаний, продолжающих осуществлять деятельность в российской экономике. Результаты опроса демонстрируют высокую дифференциацию в осознании роли цифровых технологий в конкурентоспособности предприятий. В отраслях, традиционно ориентированных на технологии — IT и телекоммуникации, медиа и развлечения — 100% компаний считают цифровизацию критически важной или существенной для своей конкурентоспособности. Высокие оценки важности цифровизации также характерны для предприятий, работающих в сфере финансовых услуг (85,7%) и транспорта (75%), что отражает активное внедрение цифровых решений для автоматизации, персонализации услуг и оптимизации процессов.

В то же время на предприятиях автомобильной промышленности только 25% предприятий отмечают критическое и существенное влияние цифровых технологий на конкурентоспособность.

Вероятно, это может указывать на то, что в текущих условиях опрошенные предприятия в автомобилестроении сократили свою деятельность на российском рынке, придерживаются консервативных бизнес-моделей и/или работают в сегментах с низким уровнем добавленной стоимости. Это обращает на себя внимание еще и в контексте того, что автопром традиционно рассматривают как отрасль, где мировые тренды активно движутся в сторону «умных» производств и цифровых экосистем (рис. 5).

Использование цифровых технологий среди опрошенных иностранных компаний сосредоточено в основном на базовых решениях: системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), облачные вычисления и системы управления ресурсами предприятия (ERP) лидируют с долей 66%, 62% и 56% соответственно. Эти технологии обеспечивают основные бизнес-функции, такие как управление данными, автоматизация процессов и оптимизация работы.

Рисунок 5. Доля предприятий, которые считают, что цифровые технологии оказывают критическое или существенное влияние на конкурентоспособность, в %



Источник: данные АЕБ, анализ ЦИСП НИУ ВШЭ

В то же время внедрение передовых цифровых решений, таких как искусственный интеллект (AI), аналитика больших данных (Big Data Analytics) и интернет вещей (IoT), остается низким — 35% для AI, 29% для BigData и около 10% для IoT (рис. 6).

30-40
место

занимает Россия по уровню развития ИКТ в мире, отставая на 5-8 лет от лидеров

2%

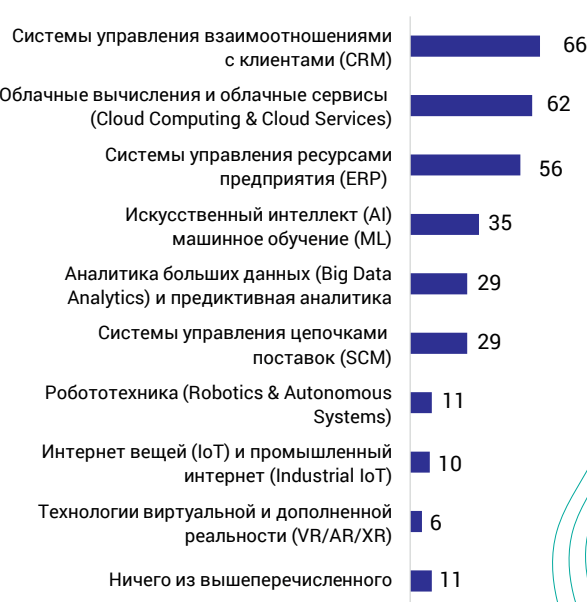
доля России в глобальном рынке ИКТ

0,2%

доля России в экспорте электроники

Страна остается чистым импортером технологий, причем структура импорта подчеркивает ориентацию на базовую цифровую инфраструктуру — вычислительные устройства и оборудование для передачи данных, а не на «умные» IoT-решения. Это свидетельствует о том, что модернизация в российской экономике скорее сосредоточена на цифровизации традиционных процессов, чем на прорывных инновациях, связанных с внедрением «умных» производств и интеграцию IoT-технологий по сравнению с ведущими мировыми экономиками.

Рисунок 6. Доля предприятий, которые используют цифровые технологии, в % от выборки



Источник: данные АЕБ, анализ ЦИСП НИУ ВШЭ

Так, например, по данным Statista Market Insights, абсолютное число подключенных IoT-устройств в России сопоставимо с числом устройств в Польше и Турции — 52–55 млн ед. и примерно в 8 раз уступает числу устройств в Германии — 410 млн ед.

Анализ использования передовых цифровых технологий по отраслям выявляет высокий уровень использования роботизации, интернета вещей и промышленного интернета в FMCG и ритейле, что указывает на селективный характер внедрения передовых цифровых технологий в европейских компаниях, работающих в России — преимущественно в логистику и управление цепочками поставок, а не в глубокую производственную трансформацию (рис. 7).

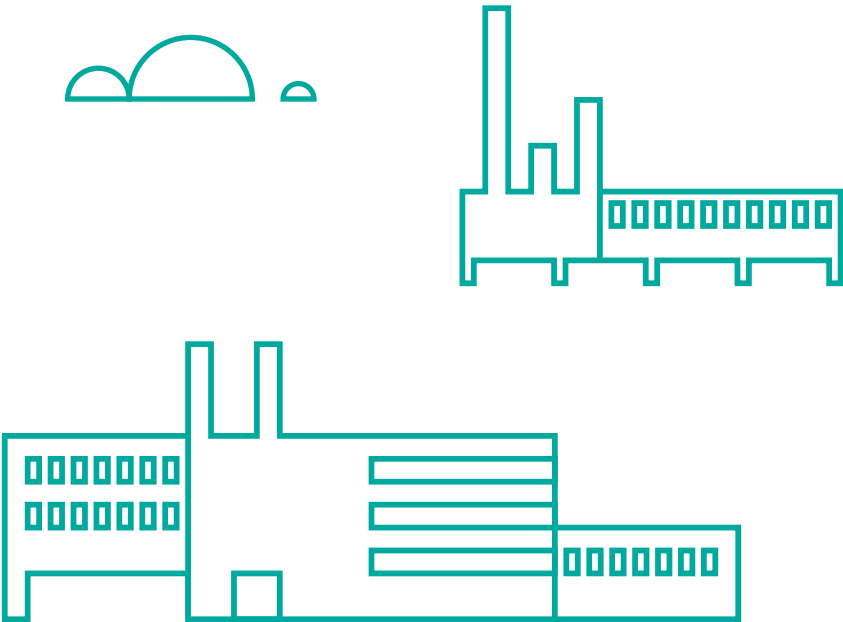
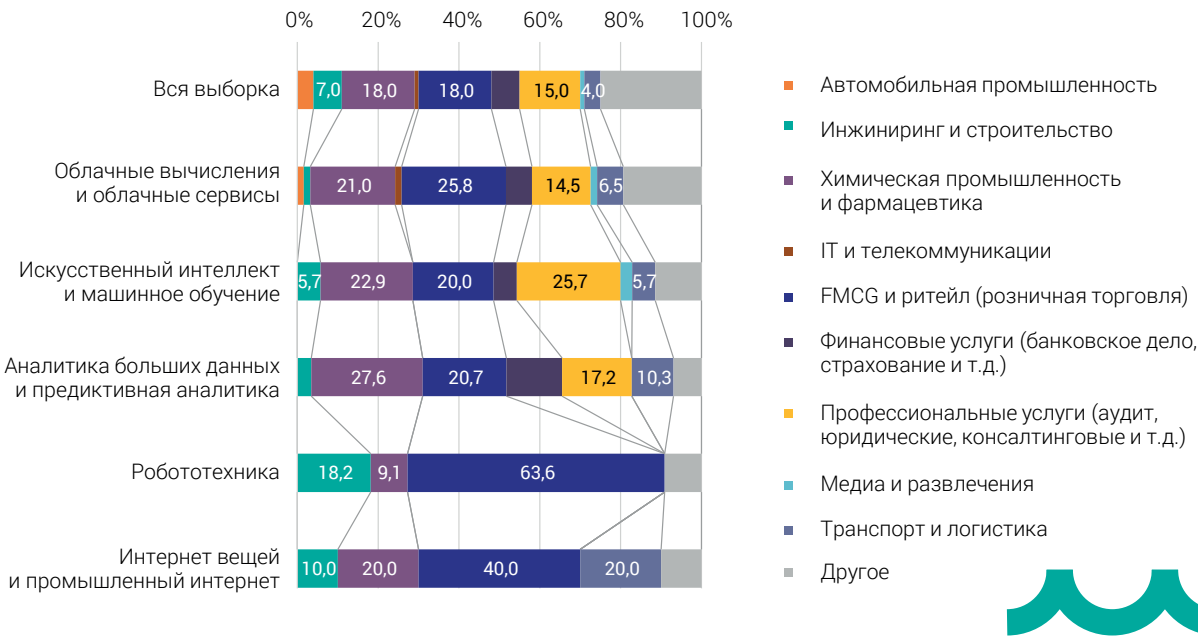


Рисунок 7. Участие предприятий различных отраслей в использовании передовых цифровых технологий, %

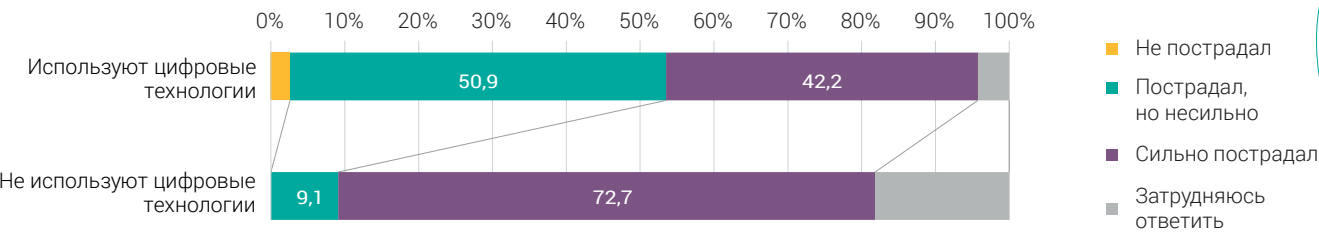


Источник: данные АЕБ, анализ ЦИСП НИУ ВШЭ

Использование цифровых технологий существенно снижает уязвимость предприятий к санкционному давлению. Согласно данным опроса, **компании, активно внедряющие цифровые решения, демонстрируют более высокую адаптивность и способность минимизировать негативные последствия ограничений** (50,9% оценивают свое состояние как «пострадавшее, но несильно»), **в то время как предприятия без цифровизации**

значительно больше страдают от санкций (72,7% считают, что они «сильно пострадали») (рис. 8). Компании, инвестирующие в цифровые технологии, лучше справляются с вызовами санкций благодаря автоматизации, дистанционной работе и улучшению управления затратами. В то же время отставание в цифровизации усиливает уязвимость компаний, делая их менее готовыми к преодолению глобальных ограничений.

Рисунок 8. Оценка предприятиями воздействия санкций в зависимости от использования ими цифровых технологий



Источник: данные АЕБ, анализ ЦИСП НИУ ВШЭ

Анализ планов по технологическому развитию иностранных компаний в зависимости от использования ими цифровых технологий (простых и передовых) в случае смягчения или отмены санкций демонстрирует значительные различия в подходах (рис. 9).

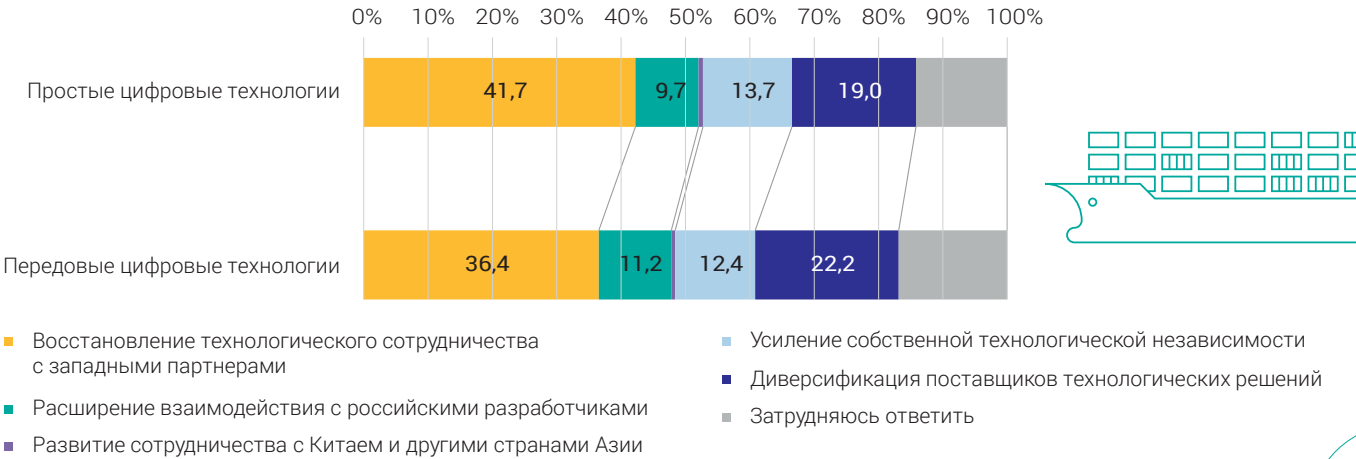
Компании, использующие передовые цифровые технологии, демонстрируют более комплексный подход к технологическому развитию — они больше ориентированы на диверсификацию поставщиков (22,2%) и развитие взаимодействия с российскими разработчиками (11,2%), что свидетельствует о понимании необходимости снижения рисков

и повышения гибкости в условиях нестабильной геополитической обстановки.

Компании с базовыми цифровыми технологиями сохраняют значительную привязку к западным партнерам (41,7%), что указывает на их меньшую готовность к радикальным изменениям, а также на сохранение большей доступности простых цифровых решений даже в условии ограничений на доступ из российской юрисдикции.

Наряду с этим в обеих группах компаний наблюдается сдержанный интерес к развитию отношений с Китаем и другими странами Азии.

Рисунок 9. Распределение планов по технологическому развитию компаний в случае отмены (смягчения) санкций в зависимости от использования ими разных типов цифровых технологий



Источник: данные АЕБ, анализ ЦИСП НИУ ВШЭ

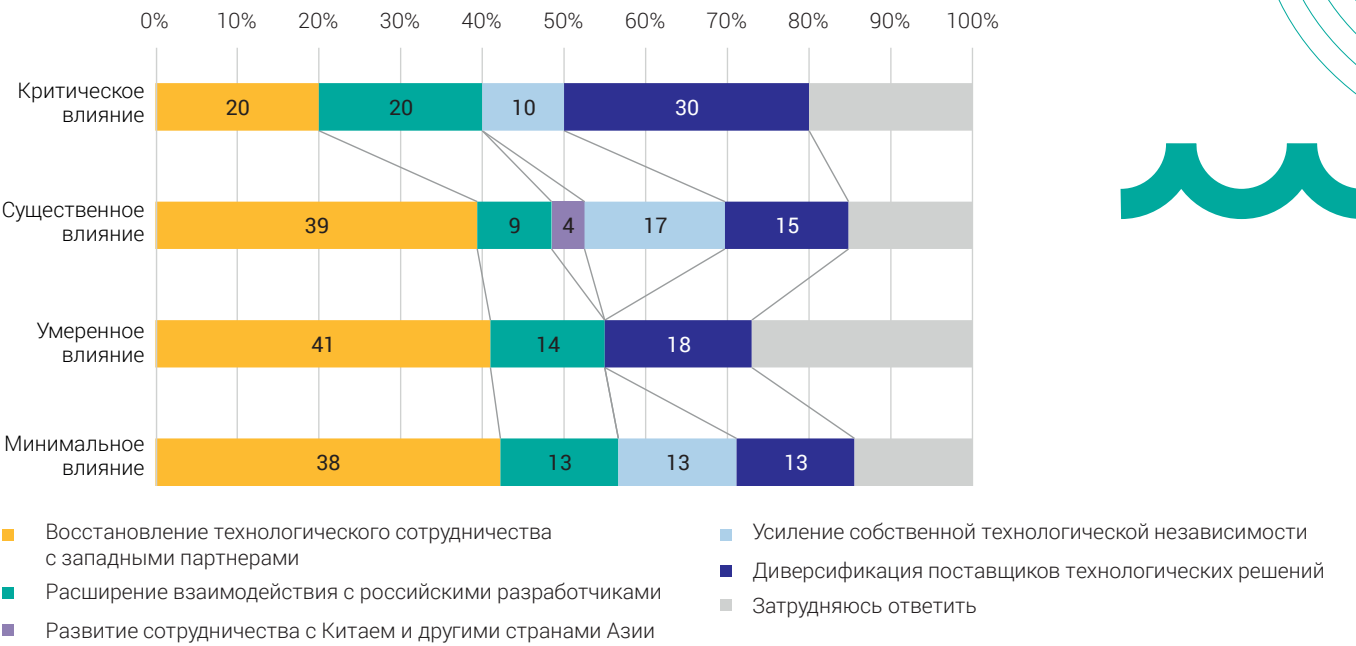
Примечание

Простые цифровые технологии – CRM, ERP, SCM; Передовые цифровые технологии – ИИ и машинное обучение, аналитика больших данных и предиктивная аналитика, робототехника, интернет вещей и промышленный интернет.

Анализ планов по технологическому развитию компаний в зависимости от оценки влияния цифровых технологий на конкурентоспособность показывает, что планируемые действия существенно различаются (рис. 10). Компании, считающие цифровые технологии критически важными для конкурентоспособности,

больше фокусируются на локализации технологий (20%) и диверсификации поставщиков (30%), тогда как компании с минимальным влиянием цифровых технологий сохраняют привязку к западным партнерам (38%).

Рисунок 10. Распределение планов по технологическому развитию компаний в случае отмены (смягчения) санкций в зависимости от влияния цифровых технологий на конкурентоспособность компании



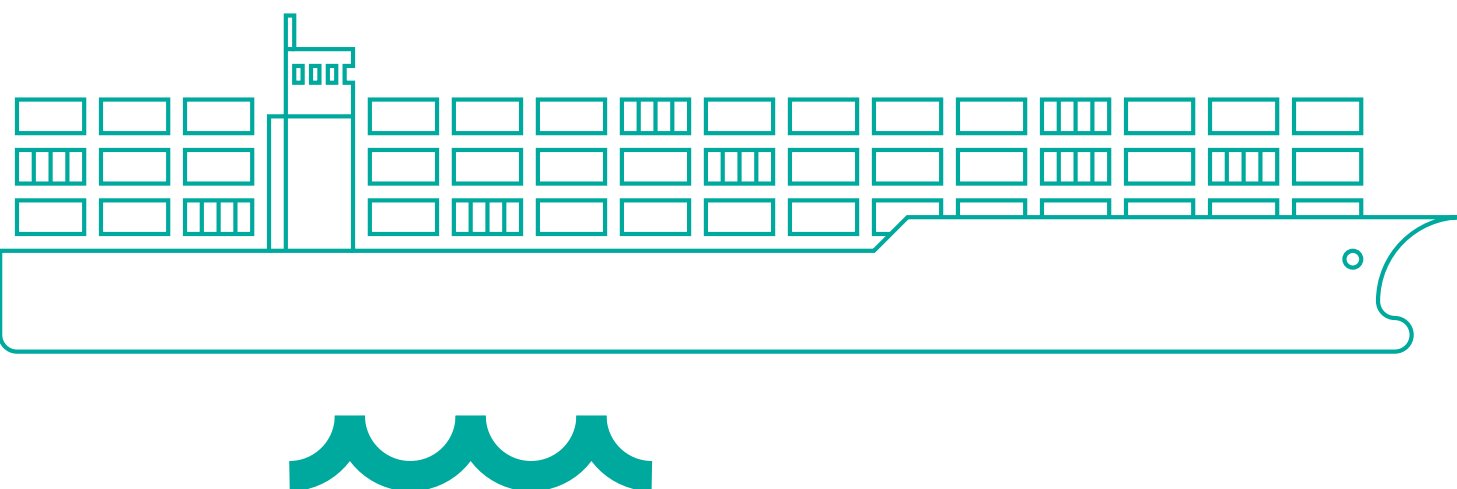
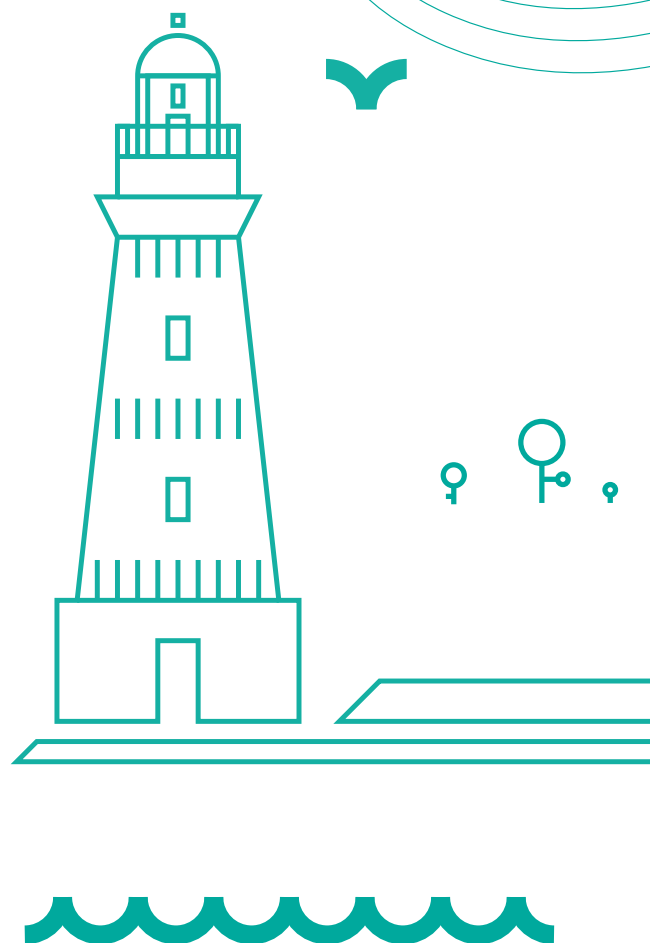
Источник: данные АЕБ, анализ ЦИСП НИУ ВШЭ

На основе проведенного анализа хотелось бы выделить три важнейших результата о текущем состоянии и перспективах цифровизации компаний с иностранным капиталом в российской экономике.

1 Цифровизация как ключевой фактор конкурентоспособности: для компаний с иностранным капиталом цифровизация играет центральную роль в обеспечении гибкости, адаптивности и готовности к быстрым изменениям рынка. Это особенно актуально в условиях высокой неопределенности, вызванной глобальными экономическими, технологическими и геополитическими тенденциями. Цифровые технологии позволяют компаниям оптимизировать бизнес-процессы, улучшить взаимодействие с клиентами и партнерами, а также повысить эффективность управления производством и логистикой.

2 Российские компании как привлекательные партнеры для технологического сотрудничества: иностранные компании рассматривают российские предприятия как перспективных партнеров в области цифровых разработок. Этот факт подчеркивает конкурентное преимущество российских компаний на фоне других регионов (например, Китая), где часто доминируют крупные государственные или частные корпорации. Для российского рынка цифровых технологий это открывает значительные возможности: иностранные компании, выступая в роли квалифицированных заказчиков, могут стимулировать развитие отечественных технологических решений, способствуя их масштабированию и внедрению в международные практики.

3 Тенденция к диверсификации технологических поставщиков: одним из важнейших выводов является осознание иностранными компаниями необходимости снижения зависимости от одной страны-поставщика технологий. Особенно это заметно среди компаний, для которых цифровые технологии являются критически важным фактором конкурентоспособности. Такие игроки демонстрируют более диверсифицированный подход к выбору технологических партнеров, стремясь минимизировать риски, связанные с монополизацией поставок технологий или политической нестабильностью. Это создает благоприятные условия для российских разработчиков, которые могут стать частью расширенной сети глобальных технологических поставщиков.





BRIEF'25

Baltic Region Investment Forum

Организаторы:



ЛЕНИНГРАДСКАЯ
ОБЛАСТЬ



Центр исследований
структурной политики

