

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский университет дружбы народов имени
Патриса Лумумбы»**

На правах рукописи

Манев Владимир Юрьевич

**ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КИТАЯ В ЮСМКА
(США, КАНАДА, МЕКСИКА)**

Специальность: 5.2.5 – Мировая экономика

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:

кандидат экономических наук, доцент

Соколан Дарья Сергеевна

Москва – 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА	13
1.1. Теоретический подход к сущности и роли прямых иностранных инвестиций	13
1.2. Мировые тенденции осуществления прямых иностранных инвестиций .	27
1.3. Развитие и трансформация инвестиционной деятельности КНР в рамках стратегии «Идти вовне»: поэтапное осуществление стратегии	45
ГЛАВА 2. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КИТАЯ В СТРАНАХ ЮСМКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ	66
2.1. Реализация прямых иностранных инвестиций Китая в США: этапы и направления развития	69
2.2. Стратегия прямых иностранных инвестиций Китая в Канаде.....	90
2.3. Особенности прямых иностранных инвестиций Китая в Мексике	109
ГЛАВА 3. КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА МЕР МОДЕРНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КИТАЯ В СТРАНАХ ЮСМКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	128
3.1. Ограничения и проблемы китайских инвестиций в странах ЮСМКА ..	128
3.2. Модернизация и адаптация инвестиционной деятельности Китая под условия стран ЮСМКА	144
3.3. Перспективные направления инвестиционного сотрудничества Китая в странах ЮСМКА.....	155
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	170
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	175

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ) являются одной из форм международных экономических отношений, благодаря которой происходит перераспределение капитала между странами. На современном этапе развития мировой экономики, характеризующегося углублением процессов геоэкономической фрагментации, наряду с усилением регионализации и разрыва старых и формирования новых глобальных цепочек поставок – ПИИ выступают одним из ключевых инструментов международной экономической экспансии государств. Будучи одним из крупнейших мировых экспортеров капитала, Китайская Народная Республика, на протяжении последних двух десятилетий реализует стратегию внешнеэкономической экспансии, известной как политика «Идти вовне». В рамках нее ПИИ выступают одним из основных механизмов для получения доступа к ресурсам, технологиям и зарубежным рынкам. Особое место в стратегии Китая принадлежит региону Северной Америки, представленному странами ЮСМКА – США, Канадой и Мексикой, занимающими около 30% мирового номинального ВВП.

Ужесточение механизмов контроля иностранных инвестиций в США и Канаде, усиление геополитического противостояния, а также институционализация региональной интеграции в рамках соглашения ЮСМКА привели к изменению характера и направлений китайских ПИИ. Наблюдается переход от масштабных сделок слияний и поглощений к более гибким и адаптивным формам инвестиционной деятельности, включая миноритарные инвестиции, создание совместных предприятий и локализацию производств. Кроме того, меняется географическое распределение инвестиционных потоков. Так, например, в текущих реалиях, Мексика выступает в качестве производственного и логистического хаба для Китая, позволяя ему получить косвенный доступ к рынку США. Данный процесс отражает процесс трансформации глобальных инвестиционных моделей в

условиях растущих институциональных ограничений.

Последние годы отчеты UNCTAD фиксируют тенденцию к снижению инвестиций по всему миру, однако, регион Северной Америки показывает рост привлечения капитала. Немаловажную роль в этом играет Китай. В связи со всем вышеперечисленным, инвестиционная стратегия Китая в странах ЮСМКА является крайне актуальной темой исследования. В настоящее время академические исследования в области китайских ПИИ сосредоточены в основном на Азии и Европе. Тем не менее, проблема адаптации инвестиционной деятельности КНР к условиям североамериканского рынка, а также роль стран ЮСМКА в трансформации этой деятельности остаются недостаточно изученными.

Степень научной разработанности темы исследования.

Исследование процессов трансграничного движения капитала и прямых иностранных инвестиций занимает важное место в экономической науке. Теоретические основы анализа международного движения капитала были заложены в работах классиков экономической мысли, а именно, в работах Вернона Р., Кейнса Д., Рикардо Д., Улина Б.

В дальнейшем развитие теоретических подходов к изучению ПИИ продолжилось в трудах зарубежных исследователей: Акамацу К., Бакли П., Даннинга Т., Кникербокера Ч., Кодзимы К., Марковица Г., Мэтьюса Д., Фридмана М., Хаймера С.

В российской научной литературе проблематика международного движения капитала и инвестиционного сотрудничества рассматривается в контексте интеграции национальной экономики в мировую хозяйственную систему. Значительное внимание уделяется изучению инвестиционной деятельности отдельных стран, в том числе Азии, в работах Авдокушина Е.Ф., Андроновой И.В., Балюка И.А., Гельбраса В.Г., Иванова С.А., Ипполитова В.А., Карлусова В.В., Кокиной У.Д., Костюниной Г.М., Лукониной С.А., Михеева В.В., Сафроновой Ю.В., Столяровой Е.С., Струковой П.Э., Хефейца Б.А. и др.

Научные труды ведущих зарубежных и отечественных экспертов во многом послужили основой теоретической части настоящей работы. Тем не менее, несмотря на значительное количество исследований, посвященных вопросам международного движения капитала и прямых иностранных инвестиций, ряд аспектов остается недостаточно изученным, в том числе особого внимания заслуживает именно китайская инвестиционная стратегия. В частности, сохраняется потребность в комплексном анализе современных тенденций инвестиционной активности, роли институциональных факторов в формировании инвестиционных потоков, а также специфики инвестиционной деятельности Китая в условиях трансформации мировой экономики.

Целью диссертационного исследования является на основе изучения современного состояния и закономерностей трансформации инвестиционной деятельности КНР в странах ЮСМКА выявить проблемы и перспективные направления инвестиционной деятельности Китая в странах ЮСМКА.

Для достижения поставленной цели было необходимо решить следующие **задачи**:

1. раскрыть теоретические подходы к сущности и роли ПИИ для развития национальной экономики;
2. исследовать современные глобальные тенденции осуществления ПИИ развитыми и развивающимися странами;
3. исследовать этапы формирования и трансформации инвестиционной деятельности КНР в рамках стратегии «Идти вовне»;
4. выявить особенности и направления реализации ПИИ Китая в США;
5. проанализировать специфику инвестиционной деятельности Китая в Канаде;
6. определить ключевые особенности и факторы развития китайских прямых инвестиций в Мексике;
7. выявить ключевые проблемы, с которыми сталкиваются китайские инвесторы в странах ЮСМКА;

8. исследовать процессы модернизации и адаптации инвестиционной деятельности Китая к условиям ЮСМКА;

9. выявить основные направления ПИИ Китая в странах ЮСМКА.

Объектом исследования являются прямые иностранные инвестиции Китая в страны – члены ЮСМКА.

Предметом исследования выступают механизмы адаптации, структурные изменения и современные стратегии реализации прямых иностранных инвестиций Китая в странах ЮСМКА под воздействием институциональных ограничений и геополитических факторов.

Область исследования соответствует требованиям следующих пунктов паспорта ВАК для специальности 5.2.5 – **Мировая экономика**: п. 8. «Международное движение капитала. Международные инвестиции», п. 12. «Международный бизнес. Деятельность транснациональных компаний реального и финансового сектора» и п. 24. «Международная экономическая интеграция».

Теоретические и методологические основы исследования.

Теоретическую основу исследования составляют классические и современные теории международного движения капитала и прямых иностранных инвестиций, а также концепции глобализации и транснационализации экономической деятельности. В работе были использованы базисные положения теории международной торговли и инвестиций, представленные в трудах Б. Олина, С. Хаймера, Дж. Даннинга, в особенности эклектическая парадигма, объясняющие мотивацию и механизмы осуществления зарубежных инвестиций. Существенное значение имеет теория интернализации, раскрывающая макроэкономические аспекты инвестиционного поведения и предпочтения ликвидности.

При анализе современных тенденций китайских зарубежных инвестиций используются положения теории глобализации, концепции «новых многонациональных компаний» и «восходящих экономик», а также подходы к изучению экономической взаимозависимости и политизации

мирового экономического пространства. Особое внимание уделяется исследованиям, посвященным специфике китайской модели международной инвестиционной экспансии, включая как работы зарубежных авторов, так и аналитические материалы международных организаций.

Методологическую основу диссертации составили: системный анализ, позволяющий рассматривать ПИИ как элемент глобальной экономической системы, влияющий на взаимоотношения между государствами, ТНК и международными организациями. Исторический метод, применяемый для исследования эволюции инвестиционной деятельности Китая и трансформации его роли в мировой экономики. Сравнительный анализ, направленный на сопоставление инвестиционных стратегий Китая в различных странах, а также на выявление особенностей национальных режимов регулирования ПИИ. Экономико-статистический метод, используемый для анализа и интерпретации данных международных организаций и национальных статистических служб. Анализ конкретных ситуаций (кейс-стади) и исследование примеров сделок, позволяющие детально рассмотреть отдельные инвестиционные проекты и сделки с участием китайских компаний. Институциональный подход, применяемый для анализа нормативно-правовой базы и механизмов государственного контроля, регулирующих иностранные инвестиции. Комплексное использование указанных теоретических подходов и методов позволяет всесторонне исследовать особенности, направления и последствия зарубежной инвестиционной деятельности Китая в современных условиях.

Информационно-статистическая база исследования включает: официальные статистические данные, аналитические материалы международных организаций, государственных ведомств и профильных исследовательских центров, среди которых документы на русском, английском, китайском языках, такие как соглашения НАФТА и ЮСМКА, национальные стратегии Китая, а также международные договоры между государствами Северной Америки, которые отражают двустороннее и

международное сотрудничество. В работе также используются статистические материалы Конференции ООН по торговле и развитию, Всемирного Банка, МВФ и Организации экономического сотрудничества и развития, материалы национальных статистических и регуляторных органов, в частности Bureau of Economic Analysis, Statistics Canada и Data Mexico. Кроме того, использованы материалы профильных исследовательских центров, включая Rhodium Group.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в том, что на основе исследования инвестиционной деятельности Китая в странах ЮСМКА выявлены противоположные традиционным теориям ПИИ мотивы китайских ПИИ, выделены этапы инвестиционной деятельности Китая за рубежом. Определены ключевые особенности китайской инвестиционной деятельности в странах ЮСМКА, а также определен масштаб присутствия Китая в экономических секторах стран ЮСМКА, способы ограничения и регулирования китайских ПИИ со стороны стран ЮСМКА, выявлены перспективные направления китайских ПИИ в странах ЮСМКА.

Основные научные результаты, выносимые на защиту, содержащие элементы научной новизны:

1. На основе комплексного исследования теорий прямых иностранных инвестиций **доказано**, что китайская стратегия инвестирования идет вразрез с существующими западными теориями, которые главной целью инвестирования считают максимизацию прибыли и сокращение издержек. **Выявлено**, что одной из ключевых задач инвестиционной деятельности Китая является получение доступа к высоким технологиям, несмотря на высокие издержки и отсутствие долгосрочного интереса к развитию производства в принимающей стране.

2. **Проведена этапизация** развития зарубежной инвестиционной деятельности Китая с выявлением особенностей каждого этапа: первый этап (1978-1991 гг.), когда формируется базовая нормативно правовая база, а первые китайские ПИИ концентрируются в Гонконге, Макао и соседних странах, преимущественно в сырьевых секторах экономики под жёстким

государственным контролем; второй этап – этап формализации законодательства (1992-2001 гг.), характеризующийся запуском программы «Идти вовне» и переходом от точечных проектов к регулируемой системе, позволившей широкому кругу китайских компаний выходить за рубеж; третий этап - этап расширения инвестиционной деятельности (2002-2012 гг.), при котором активно реализуется стратегия «Идти вовне» с акцентом на доступ к полезным ископаемым, технологиям и оборудованию; четвертый этап - этап последовательных стратегических инвестиций (с 2013 г. по настоящее время), связанный с запуском инициатив «Пояс и путь» и «Сделано в Китае 2025» и смещением акцента на выборочные вложения в инфраструктуру, высокотехнологичные отрасли и добычу ресурсов для одновременного усиления зависимости партнёров от Китая и развития его высокотехнологичного комплекса.

3. На основе комплексного исследования инвестиционной деятельности Китая в странах ЮСМКА **доказано**, что инвестиционная стратегия Китая отличается гибкостью и адаптивностью в зависимости от специфики и условий конкретного рынка, Китай не рассматривает ЮСМКА как единое интеграционное объединение, осуществляя инвестиции в странах участниках по разным инвестиционным моделям:

- **Показано**, что США представляют для Китая ключевой интерес, как рынок сбыта, и как источник технологий. Стратегия Китая в США изначально была направлена на получение доступа к технологиям и инновационным разработкам США посредством сделок слияния и поглощения. **Выявлено**, что из-за усиления контроля со стороны американского регулятора Китай перешел к венчурному финансированию, миноритарному участию в капитале, партнерским соглашениям и косвенным механизмам присутствия.

- **Определено**, что китайские инвестиции в Канаде направлены преимущественно в сектор полезных ископаемых (нефтегазовый сектор, металлургический комплекс и добыча редкоземельных металлов), целью китайских инвестиций в Канаде является диверсификация поставок

энергоносителей. **Показано**, что в связи с усилением контроля за иностранными инвестициями со стороны канадского правительства Китай перешел к другим формам инвестирования: созданию совместных предприятий, партнерским проектам, переориентации инвестиций в менее чувствительные отрасли экономики Канады.

- **Выявлено**, что китайская инвестиционная стратегия в Мексике значительно отличается от стратегии Китая в США и Канаде. **Показано**, что Мексика рассматривается Китаем не только как самостоятельный рынок, но и как ключевой инструмент интеграции китайских компаний в североамериканские производственные цепочки. Ключевыми особенностями китайских ПИИ в Мексике являются: использование участия Мексики в ЮСМКА для доступа к рынку США; инвестиции сосредоточены в автомобильной промышленности, производстве компонентов для электромобилей, возобновляемой энергетике, логистике и телекоммуникаций, преимущественно, в северных штатах Мексики на границе с США; доминирующей формой инвестиций становятся проекты типа гринфилд и совместные предприятия, обеспечивающие высокий уровень локализации производства для последующего экспорта на территорию США.

4. **Выявлен и систематизирован** комплекс барьеров и ограничений для китайских прямых инвестиций в странах ЮСМКА, формирующий новый политизированный режим доступа капитала в регион. **Показано**, что ключевыми препятствиями выступают: геополитические барьеры (соперничество США и Китая, экспорт американской модели «сдерживания» на Канаду и Мексику); институционально-правовые барьеры (селективные режимы контроля ПИИ – FIRREA, NDAA, ICA, мексиканский Закон об иностранных инвестициях и правила происхождения товаров ЮСМКА); технологические барьеры (экспортный контроль, CHIPS and Science Act, расширение Entity List и политика диверсификации критических минералов); социокультурные барьеры (недоверие к китайским инвесторам, различия деловых культур, повышение внимания к кибербезопасности);

структурно-логистические ограничения, связанные с требованиями локализации производства и встроенностью Канады и Мексики в североамериканские цепочки поставок. **Установлено**, что действие барьеров приводят к изменению китайской стратегии в ЮСМКА: Китай переходит от массовых сделок по поглощению и слиянию к точечному инвестированию, преимущественно в косвенной форме (венчурное финансирование, миноритарные доли, SPV-структуры).

5. Выявлены и обоснованы перспективные направления китайских инвестиций в странах ЮСМКА на современном этапе, связанные с переходом от классической экспансионистской модели ПИИ к адаптивно-локализованной стратегии, ориентированной на минимизацию регуляторных рисков и институциональное встраивание в региональную экономику. В частности, Китай переходит к локализации производства и встраиванию в цепочки добавленной стоимости в автомобильном секторе, производстве аккумуляторов, возобновляемой энергетике и высоких технологиях. **Выявлено**, что Китай использует Мексику, как институциональный «шлюз» и производственно-логистический хаб для выхода на рынок США, а также формирует многоуровневые сетевые стратегии своих ТНК, сочетающих гибкость корпоративных решений с долгосрочными национальными приоритетами в условиях усиливающейся геоэкономической фрагментации.

Теоретическая и практическая значимость заключается в развитии научных представлений о современных особенностях и механизмах осуществления прямых иностранных инвестиций Китая, а также в выявлении специфики их реализации в странах Северной Америки в условиях трансформации глобальной экономической системы. Полученные в исследовании выводы способствуют углублению понимания процессов транснационализации китайских компаний, эволюции инвестиционной деятельности КНР и роли ПИИ как инструмента реализации внешнеэкономической стратегии государства. Выводы и обобщения,

представленные в работе, могут быть применены для оценки инвестиционных рисков, анализа эффективности инвестиционных проектов и выработки мер по адаптации национальных экономик к изменяющимся условиям глобальной инвестиционной среды. Материалы исследования могут быть использованы в аналитической деятельности государственных органов, научно-исследовательских центров и экспертных организаций, а также в образовательном процессе при подготовке учебных курсов по направлениям «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Международный бизнес» и «Регионоведение». Результаты работы могут служить основой для дальнейших научных исследований, посвящённых инвестиционной деятельности Китая и её влиянию на развитие принимающих стран.

Апробация результатов исследования. Результаты исследования были изложены на международных научных конференциях: «Актуальные проблемы глобальной экономики» в 2024 г., организованной РУДН. Кроме того, материалы диссертации используются на лекциях и семинарских занятиях в рамках проведения следующих курсов: «Мировая экономика», «Международные экономические отношения».

Публикации по теме исследования. Наиболее значимые результаты исследования были отображены в 4 научных статьях общим объемом 2,8 п.л., из них 3 опубликованы в научных изданиях из перечня ВАК РФ категорий К1/К2 / Перечня РУДН, а Авторский вклад 85%.

Структура диссертации. Основной текст диссертационной работы включает введение, три главы и заключение. Список литературы содержит 188 наименований на русском и английском языках. Диссертационное исследование содержит 22 таблицы, 20 рисунков, общий объем работы составляет 198 страниц.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА

1.1. Теоретический подход к сущности и роли прямых иностранных инвестиций

Понятие «инвестиций» в современной трактовке появилось в XVII-XVIII веках. Именно тогда были созданы первые открытые рынки для обмена ценными бумагами: Амстердамская фондовая биржа была основана в 1602 году, а Нью-Йоркская в 1792.¹ Особую роль сыграли первая и вторая промышленные революции, когда стало открываться большое количество различных предприятий, ускорился обмен информацией и люди стали накапливать сбережения, которые можно было куда-либо вложить. Это способствовало развитию банковской системы и именно в тот период появилось значительное количество инвестиционных банков, существующих и в наше время, как, например, GoldmanSachs и J.P. Morgan. Затем, уже в двадцатом веке появилось множество концепций в области ценообразования активов, теории портфеля ценных бумаг и управления рисками, а также новых инвестиционных инструментов, включая прямые иностранные инвестиции, венчурный капитал и прочие. Но именно конец 1990-х и начало XXI века стали определяющими в области развития инвестиций. Интернет, информационные технологии, обогащение населения, появление большого количества новых финансовых центров, а также рост числа компаний из различных областей способствовали всплеску инвестиций по всему миру.

Предоставить общепринятое определение инвестиций крайне сложно, тем не менее, существуют несколько подходов, описывающих инвестиции в широком понимании. Согласно определению ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию): «прямые иностранные инвестиции представляют собой инвестиции, предполагающие наличие долгосрочных отношений и

¹ Ипполитов В. А. Мировой фондовый рынок: история развития и современное состояние [Электронный ресурс] // Вестник МГИМО-Университета. – 2006. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-fondovyy-rynok-istoriya-razvitiya-i-sovremennoe-sostoyanie/viewer> (дата обращения: 11.06.2024)

отражающие устойчивый интерес и контроль со стороны резидента одной экономики (прямого иностранного инвестора или материнского предприятия) в отношении предприятия, являющегося резидентом другой экономики (предприятия с прямыми иностранными инвестициями, аффилированного или иностранного предприятия)».²

Организация экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР) и Всемирный банк дают следующее определение ПИИ: «прямые иностранные инвестиции – это категория трансграничных инвестиций, при которых инвестор – резидент одной экономической зоны проявляет устойчивый интерес к предприятию резидента другой экономической зоны, а также оказывает значительное влияние на него». Владение инвестором 10% и более голосующих акций – свидетельствует о подобных инвестициях. ПИИ являются важным каналом передачи технологий между странами, а также способствуют развитию международной торговли, путем снятия ограничений к иностранным рынкам.^{3,4}

В своих научных трудах доктор экономических наук Костюнина Г.М. подразделяет ПИИ на капитальные ресурсы и нематериальные активы. Первые включают такие формы, как акционерный капитал, реинвестируемые доходы и прочие межфирменные долгосрочные сделки. Нематериальные активы состоят из непроеизводственных и нефинансовых ресурсов, прав собственности, включающих в себя: бренд, права на использования наименования, торговой марки, лицензий и прочих.⁵

В одном из докладов ОЭСР «FDI Qualities Indicators» представлена разбивка по характеристике, цели и результату, который достигается при

² World Investment Report 2024: Investment facilitation and digital government [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2024. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2024_MethodNote_en.pdf (дата обращения: 12.11.2024)

³ FDI in Figures: October 2023 [Электронный ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Paris : OECD Publishing, 2023. – URL: https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2023_73c3883b-en.html (дата обращения: 23.11.2025)

⁴ World Development Indicators [Электронный ресурс] / World Bank. – 2024. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата обращения: 28.10.2024)

⁵ Костюнина Г.М., Международное движение капитала, Международные экономические отношения: учебник, М.: ТК Велби, 2005, 248–295 с.

помощи ПИИ. На основе изученных данных, можно сделать сразу несколько выводов. Во-первых, ПИИ являются катализатором роста занятости и технологического прогресса. Во-вторых, они позволяют развивающимся странам выходить на международные рынки и наращивать темпы экспорта. В-третьих, ПИИ также являются важнейшим источником финансирования в дополнение к банковским кредитам.

Хоть инвестиции и служат формой вложения средств для получения выгоды, они имеют различные типы по признакам, как, например, по характеру контроля и форме участия инвестора.

1. Прямые иностранные инвестиции – это вложения, осуществляемые для приобретения долгосрочного интереса в предприятии, действующем в другой стране, и предполагающие значительную степень влияния или контроля над его управлением. Всемирные организации и известные экономисты предлагают различные трактовки ПИИ, однако критерии их определения остаются неизменными. Так, одним из критериев отнесения к ПИИ является факт владения инвестором не менее 10% голосующих акций или их эквивалентов. А подразделяются инвестиции на исходящие (outward) и входящие (inward), то есть на инвестиции из страны – инвестора и поток капитала в экономику страны-реципиента.⁶

2. Портфельные инвестиции (далее – ПИ), которые можно описать, как инвестиции в ценные бумаги (акции, облигации, различные финансовые инструменты) без цели получения контроля над предприятием-эмитентом. Целью при таком типе инвестирования является получение дохода за счет дивидендов, процентов или повышения стоимости рыночного актива, а факт владения пакетом акций инвесторами, как правило, составляет менее 10%.

Помимо разделения инвестиций по характеру контроля и форме участия инвестора, инвестиции делятся по типу. Так, существует два типа прямых инвестиций: гринфилд (greenfield) и браунфилд (brownfield). Гринфилд

⁶ World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2007. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2007_en.pdf (дата обращения: 12.12.2024)

инвестиции – это вид ПИИ, при которых инвестор создает дочернюю компанию в другой стране, выстраивая свою деятельность с нуля. Кроме строительства производственных мощностей эти проекты могут включать в себя строительство новых распределительных центров, офисов и жилых помещений. Браунфилд инвестиции отличаются тем, что инвестор приобретает или арендует уже готовые производственные мощности. Таким образом, затраты и время на ввод в эксплуатацию могут быть значительно сокращены, а технологии, база поставщиков и клиентов уже имеются.⁷

Некоторые экономисты также разделяют инвестиции по характеру и цели, выделяя различные мотивы у инвесторов при осуществлении капиталовложений.

1. Ресурсно-ориентированные инвестиции, направленные на обеспечение доступа к природным ресурсам или факторам производства.
2. Рыночно-ориентированные инвестиции, нацеленные на завоевание или удержание доли рынка в стране-реципиенте.
3. Стратегически-ориентированные инвестиции, предполагающие приобретение ключевых активов или технологий в стране, принимающей инвестиции.
4. Эффективно-ориентированные инвестиции, нацеленные на повышение эффективности глобальных операций инвестора за счет оптимизации издержек, использования преимуществ экономии на масштабе, доступа к специализированным кластерам или логистическим хабам.⁸

В широком понимании, прямые иностранные инвестиции – это категория трансграничных инвестиций, при которых юридическое лицо – резидент из одной экономики приобретает долгосрочный интерес и

⁷ Brownfield Investment: Definition, Advantages, Vs. Greenfield [Электронный ресурс] / Investopedia. – 2021. – URL: <https://www.investopedia.com/terms/b/brownfield.asp> (дата обращения: 28.07.2026)

⁸ OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, OECD Publishing, OECD, 2025, URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-benchmark-definition-of-foreign-direct-investment-fifth-edition_7f05c0a3-en/full-report/main-concepts-and-definitions-of-foreign-direct-investment_c3240e7d.html

значительную степень контроля над предприятием – резидентом в другой экономике.⁹ Различные исследователи пытались объяснить природу инвестиций, определяя мотивы, цели и интересы инвесторов при начале движения капитала. Основная теоретическая база природы прямых иностранных инвестиций принадлежит представителям развитых стран Запада, в основном, экономистам из США и Великобритании. Именно по этой причине большинство исследований описывают лишь преимущества, получаемые странами-инвесторами от ПИИ.

В начале XX века два представителя неоклассической школы – Эли Хекшер и Бертиль Олин опубликовали свои работы «Влияние внешней торговли на распределение дохода» и «Межрегиональная и международная торговля». Авторы исходили из того, что страны обладают различной обеспеченностью факторами производства. В то время как одни страны имеют избыток капитала и технологий, другие – избыток полезных ископаемых и дешевой рабочей силы. Соответственно, если капитал способен свободно перемещаться между странами, то фирме иногда выгоднее не экспортировать товар, а перенести производство в страну, где соответствующий фактор производства дешевле.¹⁰ Несмотря на то, что авторы рассматривали преимущественно международную торговлю, их выводы заложили основу дальнейших исследований прямых иностранных инвестиций и международного производства.

Еще одной работой, посвященном анализу мотивов компаний осуществлять ПИИ за рубеж, является теория жизненного цикла товара, предложенная американским экономистом Р. Верноном. Под жизненным циклом товара подразумевается период от первой до последней продажи на рынке. Цикл охватывает четыре стадии и в каждой из них товар выгодно

⁹ World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2007. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2007_en.pdf (дата обращения: 12.12.2024)

¹⁰ Ohlin B. Interregional and International Trade [Электронный ресурс]. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1933. – URL: <https://ia902909.us.archive.org/17/items/in.ernet.dli.2015.112870/2015.112870.Interregional-And-International-Trade-Volxxxix.pdf> (дата обращения: 23.05.2024)

производить в разных условиях: создание продукта, рост, зрелость и стандартизация.¹¹ ПИИ объясняются следствием эволюции товара, так как в фазе зрелости, компании начинают переносить производства в другие страны, используя преимущества рынков стран-реципиентов. Так, прямые иностранные инвестиции рассматриваются как инструмент поддержания конкурентоспособности фирмы на различных этапах жизненного цикла продукции.

В 1973 году Ф. Никербокер выдвинул предположение о том, что в условиях олигополии ПИИ одной фирмы будут стимулировать конкурентов из этой же области инвестировать для сохранения своей доли рынка.¹² При помощи индексов концентрации входа и промышленности было выявлено, что ПИИ одной компании, стимулируют прочих на аналогичные инвестиции для недопущения получения конкурентных преимуществ. Следствием этой гипотезы является то, что процесс ПИИ является ограничительным, поскольку вторжение на внутренний рынок друг друга увеличит конкуренцию и, таким образом, уменьшит интенсивность олигополистической реакции. Достигнув предела в технологическом или экстенсивном развитии, дальнейшая реакция невозможна.

Однако одним из первых авторов, сформировавших целостную теорию ПИИ, можно считать С.Г. Хаймера. В его работе «Международные операции национальных фирм: исследование прямых иностранных инвестиций» объясняется мотив компаний по выходу на зарубежные рынки. Согласно автору, компания принимает решение о зарубежном инвестировании лишь при наличии определенных монополистических преимуществ. Ими могут выступать: технологии, патенты, масштаб производства, управленческие или организационные преимущества. Именно это позволит компенсировать дополнительные издержки ведения бизнеса за пределами национальной

¹¹ Vernon R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, The Quarterly Journal of Economics, 1966, p. 190-207

¹² Knickerbocker F., Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, MA: Harvard University Press, 1973

экономики.¹³ Как итог, согласно С. Г. Хаймеру, инвестиции за рубежом осуществляются не из-за различий доходности капитала или процентных ставок, а за счет наличия у компании монополистических преимуществ, которые позволяют нивелировать существующие ограничения на новых рынках.

Позднее, британские экономисты Л. Бакли и М. Кассон выдвинули теорию интернализации, в работе «Будущее транснационального предприятия».¹⁴ Данная теория фокусируется на несовершенстве рынков и ресурсов. Так, ПИИ возникают в тех случаях, когда внутреннее осуществление операций оказывается более эффективным, нежели использование рыночных механизмов. Вместо того, чтобы выдавать лицензии на свои технологии местным производителям, фирмы сами используют их на собственных производственных объектах. По сути, они интернационализируют рынок знаний внутри фирмы. Разработка новой технологии концентрируется внутри фирмы, что позволяет лишь направлять зарубежные филиалы по пути развития, вместо их постоянного финансирования. Посредством интернализации, транснациональные корпорации (далее – ТНК) через дочерние компании могут контролировать и удерживать долю рынка, снижая издержки, при этом обеспечивая безопасность своих технологий.

Дж. Даннинг в 1979 году, основываясь на теории интернализации, выдвинул собственную эклектическую теорию, также известную как модель OLI (ownership, location, internalization; собственничество, расположение, интернализация). Фактически, Даннинг объединил все предыдущие теории, сформировав идею о возможности осуществления инвестиций при одновременном существовании трех преимуществ. Во-первых, преимущество собственности, означающее необходимость обладания специфическими свойствами и активами, которые отсутствуют у возможных конкурентов, например, технологий, капитала или управленческого опыта. Во-вторых,

¹³ Hymer S., The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, MA: MIT Press, 1976

¹⁴ Buckley P., Casson M., The optimum timing of foreign investment, Economic Journal, 1981, P. 75

страна пребывания, куда будут направлены ПИИ, должна иметь ряд конкурентных преимуществ, таких как: природные ресурсы, инфраструктура, условия налогообложения и прочие. В-третьих, открытость рынка для внешних инвестиций. Компании выгодно производить самостоятельно, а не продавать технологии или лицензии на производство. Управление при этом осуществляется из страны пребывания, где расположен головной офис компании – инвестора.¹⁵ Тем не менее, главным условием для осуществления этой теории, является необходимость соблюдения всех трех преимуществ до начала инвестирования.¹⁶

Уже к 1978 году американским экономистом У. Шарпом в книге «Инвестиции было сформулировано полное обоснование инвестиций. По мнению автора, инвестиции представляют собой процесс отказа от определенной ценности в настоящем ради получения большей ценности в будущем.¹⁷ Так, инвестиционная деятельность предполагает долгосрочный характер вложений и всегда сопровождается оценкой риска и доходности. Сформулированные У. Шарпом принципы оценки эффективности капиталовложений получили широкое распространение при анализе международного движения капитала.

Теории западных авторов к концу XX века подчеркивают значение человеческого капитала, инноваций и научно-технического прогресса как источников экономического роста. Так, в работе Р. Лукас 1990 года «Почему капитал не перетекает из богатых стран в бедные» была сформулирована проблема касательно того, что, согласно неоклассической теории, капитал должен перетекать из богатых стран в бедные, так как там выше предельная производительность капитала. Однако на деле этого не происходит из-за слабости институтов власти, политических рисков и несовершенства рынков.¹⁸

¹⁵ Dunning J., Explaining International Production, Unwin Hyman, 1988

¹⁶ Dunning J., The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions, Journal of International Business Studies, 1998

¹⁷ Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. В. Инвестиции: учебник / пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина, М.: ИНФРА-М, 2001, С. 5

¹⁸ Лукас Р. Э. Лекции по экономическому росту, М.: Изд. Института Гайдара, 2013, С. 76.

Фактически, международное движение капитала подвержено институциональным ограничениям и политическим условиям принимающих стран.

В то же время еще один американский экономист П. Ромер сформировал теорию эндогенного экономического роста, который определяется инновациями, знаниями и человеческим капиталом, а инвестиции рассматриваются как механизм распространения технологий. Согласно нему, современные ПИИ не ограничиваются исключительно движением капитала с целью снижения издержек. Мотивацией для осуществления ПИИ может выступать стремление получить определенные знания и технологии, присутствующие в стране-реципиенте.¹⁹

Позднее, О. Уильямсон разработал теорию транзакционных издержек, описывающую то, почему компании выгоднее осуществлять операции внутри собственной структуры, вместо покупки услуг на рынке. Так, согласно О. Уильямсону, «инвестиции – это обмен полномочиями между владельцем капитала и предпринимателем по условиям контракта».²⁰ Если рынок работает плохо, то возникают транзакционные издержки, вследствие чего компания не продает технологии и права собственности, а открывает дочернюю компанию, управление которой исходит из страны-инвестора. Принципиальное значение приобретают институциональные условия, определяющие структуру прав собственности, возможности заключения и исполнения договоров, а также механизмы защиты прав инвесторов.

Азиатский же подход к объяснению природы ПИИ во многом отличается от западного, так как в их теории впервые рассмотрение сущности ПИИ происходит в основном со стороны стран-реципиентов. Согласно данным теориям, мотив всех транснациональных компаний при осуществлении ПИИ – это максимизация прибыли и стремление завоевать

¹⁹ Лиман И. А., Карагулян Е. А., Науменко Е. Е. Новые эндогенные теории экономического роста [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-endogennye-teorii-ekonomicheskogo-rosta.pdf> (дата обращения: 08.02.2024)

²⁰ Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация, СПб.: Лениздат., 1996, с. 115.

рынки сбыта в принимающей стране. Кроме того, для ТНК важно сохранить контроль над собственными технологиями и разработками, при этом получая доступ к ресурсам принимающей страны. Тем не менее, западные теории выделяли по большей части лишь положительные последствия для принимающих стран, игнорируя негативные последствия ПИИ. В западной теории можно встретить лишь описание положительного воздействия ПИИ на принимающую страну. Так, С. Хаймер рассматривал ПИИ как механизм передачи фирменных преимуществ транснациональных корпораций принимающей экономике, включая технологии, управленческий опыт и современные методы организации производства. Дж. Даннинг в эклектической парадигме OLI подчеркивал, что ПИИ позволяют принимающим странам получать доступ к капиталу, инновациям, международным рынкам и современным производственным цепочкам, способствуя повышению конкурентоспособности национальной экономики. Р. Кэйвс отмечал, что присутствие иностранных компаний усиливает конкуренцию на внутреннем рынке, стимулируя повышение производительности национальных предприятий и ускоряя структурную модернизацию экономики. Таким образом, исследователи из западных стран рассматривали ПИИ исключительно как один из ключевых факторов экономического роста и международной конкурентоспособности принимающей страны. Напротив, исследователи из стран Азии рассматривали иностранные инвестиции совершенно с другой стороны. Долгое время, оставаясь лишь получателями финансовых и ресурсных вложений, они стремились извлечь максимальную выгоду, чтобы не попасть в полную зависимость от стран запада.

Одними из первых представителей стран востока, стремившимися объяснить природу ПИИ, были японские экономисты. Так, например, в 1932 году японский экономист К. Акамацу разработал концепцию «летающих гусей». На примере текстильной промышленности Японии, К. Акамацу выделил три основные стадии развития отрасли в стране. На первом этапе страна не может

удовлетворить существующий спрос силами внутреннего производства, в связи с чем обращается к импорту. Инвестиции в таком случае являются исключительно входящими. На втором этапе внутреннее производство развито на достаточном уровне, чтобы обеспечить потребности населения, а в результате растущих трудовых издержек появляется возможность для осуществления ПИИ за рубеж. Третий же этап обусловлен наличием особых научных и технологических преимуществ перед прочими государствами, что позволяет осуществлять выход на новые рынки и экспорт излишков продукции. Технологические условия и факторы спроса – основа для инвестиционных потоков.²¹ На рисунке 1 представлена взаимосвязь между импортом, экспортом и национальным производством, графическое изображение которых напоминает стаю «летающих гусей».



Рис. 1. Базовая модель экономического роста К.Акамацу

Источник: Schroppel C., Nakajima M., The changing interpretation of the flying geese model of economic development, Japanstudien, 2002

²¹ Akamatsu K, A historical pattern of economic growth in developing countries, The Developing Economies, 1962

Ярким примером концепции К. Акамацу является нынешний международный концерн «Toyota», крупнейшая публичная компания в Японии. Первоначально эта компания производила ткацкие станки, продавая патенты третьим странам для получения капитала и необходимых технологий. Затем, в период с 1930-х до 1960-х, «Toyota» специализировалась лишь на выпуске автотранспорта для внутреннего рынка. Ранние модели напоминали уже существовавшие в то время аналоги американских автомобилей. Тем не менее, начиная с 1960-х, компания перешла к активной третьей фазе, открыв первый конвейер по производству за рубежом, в 1963 году в Австралии. Расширяя свое присутствие и наращивая темпы производства, этот концерн удерживает звание крупнейшего автопроизводителя во всем мире, начиная с 2012 года. Кроме того, компания рассредоточилась сразу в нескольких областях и на сегодняшний день в состав «ToyotaGroup» входит 17 крупных компаний из разных сфер. Передавая опыт и осуществляя собственные ПИИ в другие страны, компания заняла лидирующее место на рынке, перейдя уже к 4 стадии, предложенной К. Кодзимой. К. Кодзима еще один японский экономист, который утверждал, что после 3 этапа, описанного в теории «летающих гусей» начинается 4, когда страна переходит к вывозу капитала и созданию собственного производства за рубежом. Кроме того, согласно К. Кодзими, ПИИ способствуют созданию новых рабочих мест и планомерному развитию всех экономик мира, как инвестирующих, так и принимающих.

Китайские исследователи также внесли существенный вклад в объяснение природы зарубежных инвестиций. С 1970-х годов, после начала политики реформ и открытости один из ведущих разработчиков экономической трансформации КНР, Лю Гогуан, описывал инвестиции как долгосрочные вложения капитала в различные активы для модернизации производства и получения прибыли в условиях социалистической рыночной экономики.²² Основным отличием от западных теорий было то, что китайские

²² Лю, Гогуан, Марксистская политическая экономия и экономическая реформа в Китае, Социально-экономические проблемы Китая : сборник статей, под ред. М. Л. Титаренко, ИДВ РАН, 2014, С. 40–55.

исследователи акцентировали внимание на возможности и необходимости инвестирования за рубеж в условиях социалистического строя, подразумевающего активное участие государства в экономической деятельности компаний. Так, Чжан Цзюнь в работах по анализу переходной экономики и распределения капитала в КНР указывает на то, что в условиях динамичного развития экономики страны, вложения капитала направлены не только на создание и масштабирование производственных мощностей, но и на внедрение новых технологий и развитие инфраструктуры. Основной задачей в таком случае является не просто получение выгоды от капиталовложений, а выстраивание долгосрочные социально-экономических выгод для общества.²³

По мере развития китайской экономики большее внимание получил синтетический подход, сочетающий элементы различных теоретических концепций, в том числе западных. Акцент исследований сместился на инновационный характер инвестиционной деятельности, при котором государственная политика должна стимулировать приток капитала в наукоемкие и высокотехнологичные производства. Концепция открытости внешнему миру, выдвинутая Дэн Сяопином, была направлена на привлечение как иностранного капитала, так и технологий, чтобы в последующем интегрироваться в мировые рынки.

На современном этапе вопросы инвестиционной деятельности Китая рассматриваются в контексте инициативы «Один пояс, один путь», предполагающей развитие инфраструктурных и производственных сетей вдоль суши и моря. Так, например, Чжоу Сяочуань определяет инвестиции в рамках этого проекта как «капиталовложения институционального характера, осуществляемые на основе межправительственных соглашений в целях создания трансграничной инфраструктуры и стимулирования взаимовыгодного экономического сотрудничества, региональной интеграции, совместного развития и процветания». В исследовании также описана роль

²³ Чжан Цзюнь, Ши Сяохун, Экономические реформы в Китае: достижения и вызовы, под ред. Чжан Цзюня, М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017, С. 112–115.

именно Китая, эволюционировавшего от привлечения капитала до масштабной экспансии по всему миру, в частности стран Европейского союза.²⁴

Помимо исследователей из Азии были представители стран Запада, стремившихся объяснить природу инвестиций для страны-реципиента. Австралийский экономист Д. Мэтьюс в 2006 году попытался объяснить: «как компании-новички и поздние последователи из ранее периферийных экономик смогли быстро стать глобальными игроками, если изначально они не обладали тем же объемом ресурсов и преимуществ, что и традиционные ТНК развитых стран?». ²⁵ Их особенность заключается в том, что они стремятся сформировать собственные преимущества, путем доступа к уникальным технологиям компаний развитых стран. Одним из примеров, подтверждающих данную теорию, на сегодняшний день является Китай, который, не имея уникальной технологии осуществляет ПИИ в развитых странах, чтобы получить доступ к их передовым разработкам. За основу берется долгосрочная стратегия по приобретению уже имеющихся технологий в странах Запада, которые являются в этой стратегии странами-реципиентами инвестиций. В следствие данной стратегии Китай осуществляет поэтапное замещение европейских компаний собственными разработками и продуктами. Тем не менее, нельзя отнести какую-либо единственную концепцию ко всем странам одинаково, так как каждое государство проводит собственную политику, во всех государствах разные типы экономики и лидирующие отрасли.²⁶

ПИИ на сегодняшний день играют одну из ключевых ролей в мировой экономике. Подводя итог, стоит выделить плюсы и минусы «принимающих

²⁴ Андропова И.В., Соколан Д.С., Ведущие экономики европейского союза под давлением прямых китайских инвестиций, Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), 2019, 19-26 с.

²⁵ Mathews J., Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization, Asia Pacific Journal of Management, 2006

²⁶ Kojima K. The "Flying Geese" Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications [Электронный ресурс] // Journal of Asian Economics. – 2000. – Vol. 11. – No. 4. – P. 375–401. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1049007800000671> (дата обращения: 28.03.2024)

стран» на мировом рынке прямых иностранных инвестиций, так как Китай долгое время оставался исключительно импортером и не так давно стал лидером по количеству и объему инвестиционных потоков. Среди положительных моментов присутствия в регионе ТНК отметим экспорт новых технологий, разработанных без привлечения национальных ресурсов, увеличение количества рабочих мест, повышение общего уровня благосостояния населения, а также управленческий опыт. Однако, ПИИ могут также оказывать негативное влияние на экономику принимающих стран, ставя под угрозу их суверенитет. Так, например, путем навязывания компаниям принимающей страны бесперспективных отраслей, строгим разделением труда, не совпадающим с ценностями страны – реципиента, а также риск превращения в некую тестовую площадку для применения устаревших или экологически опасных технологий. Кроме того, многие ТНК стремятся захватить наиболее перспективные отрасли производства, оттесняя национальные предприятия или же вовсе вывести собственный капитал, вызвав рост инфляции и безработицы. ПИИ для принимающей стороны будут иметь положительный эффект, лишь в случае строгого надзора и контроля за деятельностью иностранных компаний, иначе, есть риск превращения в экономически неэффективного реципиента, полностью зависящего от внешнего капитала. Кроме того, явно наблюдается изменение устоявшихся тенденций на рынке капитала. Если еще 20 лет назад, инвестиции традиционно направлялись из стран «центра» в страны «периферии», то сегодня мы видим все большее укрепление позиций стран Азии, которые имеют отличные от западных инвесторов мотивы для осуществления ПИИ.

1.2. Мировые тенденции осуществления прямых иностранных инвестиций

Тренд на осуществление ПИИ исключительно «развитыми экономиками» стран Запада сохранялся до начала XXI века. Фактически, более 95% ПИИ за рубежом проводились европейскими государствами и

США, в то время как развивающиеся страны Азии были лишь странами-реципиентами. Международные ТНК открывали дочерние филиалы в принимающих странах и осуществляли активную экспансию на Восток, где находилось большое количество свободных территорий и безработного населения. В начале 1980-х годов глобальную структуру прямых иностранных инвестиций можно было охарактеризовать как биполярную, в которой США и страны Европейского Сообщества занимали лидирующие позиции, причем Европа на тот момент еще оставалась экономически разрозненной. Лидерами с наибольшим количеством ТНК, осуществляющих экспансию в развивающиеся страны, на момент середины 1990-х годов были: Германия (7 292 ТНК), Швеция (3 650 компаний), США (3 470 корпораций). Причем, соотношение материнских компаний в экономике к количеству иностранных дочерних предприятий нередко варьировалось в пропорции 1:2, а в США и вовсе 1:6 – 18 680 иностранных филиалов в 1994 году. Диаметрально противоположная ситуация сложилась у стран Востока, которые в тот момент были лидерами по приему иностранного капитала. Так, например, в Китае в 1993 году было лишь 379 достаточно крупных компаний для осуществления инвестиций за рубежом, в то время как в стране находилось более 45 000 иностранных предприятий.²⁷ Одной из немногих азиатских стран того времени, где количество дочерних иностранных филиалов было меньше, чем собственных международных компаний была Южная Корея – 4 806 собственных ТНК и 3 878 внешних. Это является скорее исключением из правил из-за особого подхода корейского правительства к ПИИ, но глобальный тренд был прежним – страны Запада активно инвестировали в экономики развивающихся стран. В таблице 1 представлено соотношение материнских и дочерних предприятий стран в 1990-е годы.

По статистическим данным, к концу XX века в мировой экономике сложилась четкая структура ПИИ – 80% всех инвестиций исходили из

²⁷ World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 1995. – URL: https://unctad.org/en/Docs/wir1995_en.pdf (дата обращения: 28.11.2024)

развитых стран запада, в то время как развивающиеся государства выступали в качестве реципиентов, привлекая все больше иностранного капитала год от года. Тем не менее, уже в скором времени ситуация в области инвестирования стала меняться, так как развивающиеся страны стали адаптироваться и трансформировать свои национальные экономики под меняющиеся условия международной экономической среды.

Таблица 1

Количество головных компаний и зарубежных филиалов по странам

Страна	Год	Головные компании		Зарубежные филиалы	
		Количество	%	Количество	%
Развитые страны		36 380	81,7	93 628	33,8
Франция	1995	2 126	4,8	8 682	3,1
Германия	1994	7 292	16,4	11 581	4,2
Швеция	1996	3 650	8,2	5 371	1,9
Япония	1995	3 967	10,9	3 405	1,2
США	1994	3 470	7,8	18 608	6,7
Развивающиеся страны		7 932	17,8	129 771	46,9
Бразилия	1994	797	1,8	9 698	3,5
Мексика	1993	-	-	8 420	3,0
Китай	1993	379	0,9	45 000	16,3
Сингапур	1994	-	-	19 160	6,9
Центральная и Восточная Европа		196	0,4	53 260	19,3
Всего в Море		44 508	100,0	276 659	100,0

Источник: составлено автором по данным World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva: United Nations, 1997. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir1997_en.pdf (дата обращения: 28.11.2024)

Большинство стран востока сумели использовать накопившийся опыт колониального прошлого и большое количество иностранных активов, находящихся на территориях их стран. Это явление старался объяснить Д. Мэтьюс, описывая в своих работах мотивы и практики развивающихся стран, являющимися активными участниками рынка ПИИ.

Наряду с активным экономическим ростом и усилением политического давления развивающихся стран, глобальный рынок претерпел

трансформацию. Фактически, с течением времени, многие страны стали отказываться от идей глобализации, все активнее продвигая политику протекционизма и ограниченного открытия границ. Большая заслуга в этом принадлежит странам Азии, ставшими локомотивами экономического развития конца XX – начала XXI века. Тем не менее, долгое время лидерство в области инвестиций принадлежало именно развитым странам Запада. Однако уже к началу 1990-х годов Япония также вышла на лидерские позиции в области ПИИ. Глобальную структуру прямых иностранных инвестиций того времени можно охарактеризовать как трехполюсную. Лидерские позиции занимали США, Япония и европейские государства, которые ЮНКТАД в 1991 году выделила в «Триаду». На долю «Триады» приходилось около 80% общего объема ПИИ, что значительно превышало аналогичный показатель в области торговли, где в 1980-е годы на долю «Триады» приходилось лишь 50% от глобального товарооборота.²⁸ Несмотря на то, что прочие страны также стремились укрепить свои позиции на мировой арене, основной вклад в рост объемов ПИИ пришелся именно на страны «Триады».

Согласно данным в таблице 2, США уже в конце 1980-х утратили лидерство в области инвестиций за рубежом, и Япония вышла на лидирующие позиции. Основными реципиентами выступали развивающиеся государства Латинской Америки, а также Тайвань и Гонконг. Приток же ПИИ в США серьезно увеличился, что способствовало привлечению капитала и ресурсов, по большей части из стран Европы. Основные потоки были направлены в страны Африки и Юго-Восточной Азии. Средние темпы развития ПИИ в 17% опережали увеличение объема внешней торговли, которая росла всего 9% в год в течение 1980-х годов. Япония же продемонстрировала серьезный скачок в развитии за короткий промежуток времени, захватывая все новые рынки сбыта и открывая филиалы по всему миру, но особый интерес вызывали соседи по региону, такие как: Индонезия и Южная Корея.

²⁸ World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 1991. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir1991overview_en.pdf (дата обращения: 23.11.2024)

Распределение мировых потоков ПИИ в период с 1980 по 1989 гг.

Регионы	Инвестиции за рубежом		Инвестиции в регион	
	1980-1984	1985-1989	1980-1984	1985-1989
Европейское Сообщество (исключая внутрирегиональные ПИИ) в млрд долларов	18	39	10	19
% От мирового объема	41	37	23	19
США в млрд долларов	14	18	19	46
% От мирового объема	31	17	41	46
Япония в млрд долларов	4	24	-	-
% От мирового объема	10	23	1	-
Данные по миру в млрд долларов	44	105	45	100

Источник: составлено автором по данным World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 1991. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir1991overview_en.pdf (дата обращения: 23.11.2024)

Распределение ТНК в мировом рейтинге также наглядно демонстрирует тренды середины 1990-х годов и как они постепенно менялись с течением времени. Из 100 крупнейших ТНК на 1995 год в рейтинге ЮНКТАД, лишь 1 ТНК из числа развивающихся стран попала в список. Все прочие места были разделены между представителями развитых государств. Размер их активов и продаж за рубежом многократно превышал показатели прочих стран. Крупнейшие топ-10 ТНК представлены в таблице 3.

В процессе глобализации и процессе интеграции международных рынков капитала, глобальные потоки ПИИ в 1990-е годы значительно возросли, и их темпы значительно превысили темпы мирового экономического роста и торговли, увеличиваясь в среднем на 13% в год. Наряду с увеличением объема ПИИ и активным движением капитала, правительства многих, особенно развивающихся стран, стали проводить реформы, нацеленные на снижение государственного участия в экономике и

передаче рычагов управления и собственности частным инвесторам.

Таблица 3

Ведущие ТНК по размеру зарубежных активов на 1995 год, в миллиардах
долларов

Компания	Страна	Область деятельности	Активы		Продажи	
			Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего
Shell, Royal Dutch	Великобритания / Нидерланды	Нефтегазовая переработка	79,7	117,6	80,6	109,9
Ford Motor Company	США	Автомобильная индустрия	69,2	238,5	41,9	137,1
General Electric Company	США	Электричество	69,2	228,0	17,1	70,0
Exxon Company	США	Нефтегазовая переработка	66,7	91,3	96,9	121,8
General Motors	США	Автомобильная индустрия	54,1	217,1	47,8	163,9
Volkswagen AG	Германия	Автомобильная индустрия	49,8	58,7	37,4	61,5
IBM	США	Компьютерные технологии	41,7	80,3	45,1	71,9
Toyota Motor Corporation	Япония	Автомобильная индустрия	36,0	118,2	50,4	111,7
Nestle SA	Швейцария	Продукты питания	33,2	38,2	47,8	48,7
Mitsubishi Corporation	Япония	Автомобильная индустрия	-	79,3	51,0	124,9

Источник: составлено автором по данным World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 1997. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir1997_en.pdf (дата обращения: 28.11.2024)

Приватизация распространилась по всему миру по мере роста экономической глобализации и интеграции рынков. Процессы глобализации способствовали усилению мировой конкуренции за рынки сбыта и активы. Либерализация фондовых рынков и снятие торговых барьеров между

странами стимулировали частный сектор наращивать объемы производства и товарооборота. На рисунке 2 представлена динамика движения ПИИ в странах Азии в период с 1990 по 2000 год.

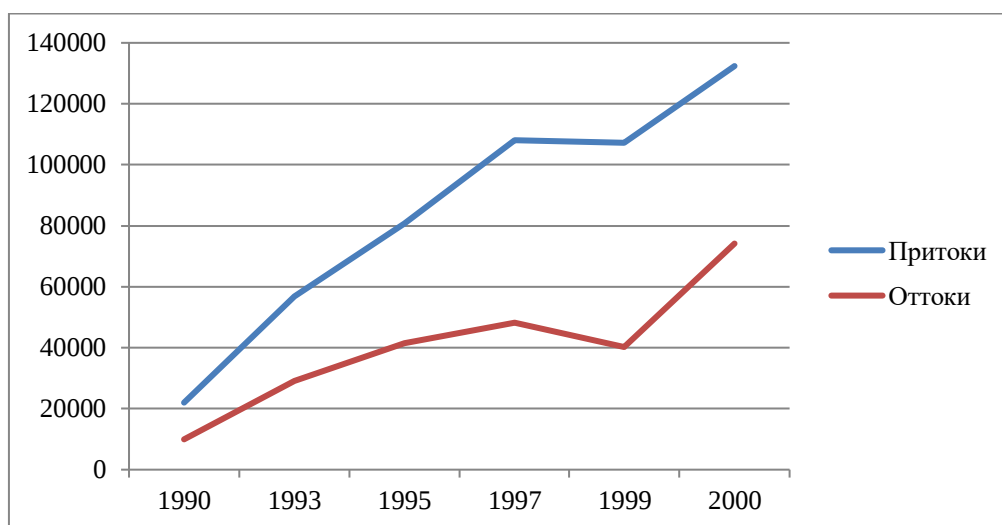


Рис. 2. Потоки ПИИ в развивающиеся страны в период с 1990 по 2000 гг. в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе данных World Investment Report 2025: International Tax Reforms and Sustainable Investment [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2025. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025> (дата обращения: 02.10.2025)

На тот момент, фактически все глобальные корпорации были нацелены на расширение своих сфер влияния, завоевания все новых рынков сбыта и наращивание производства. Тем не менее, для развивающихся стран – это был прямой доступ к большому количеству высоких технологий и накопленного опыта, предоставляемого крупнейшими мировыми компаниями того времени. Это позволило большинству развивающихся экономик преобразовать полученные знания и адаптировать их под собственные реалии. К середине 1990-х годов, большая часть компаний стран Востока находились лишь на 1 ступени своего развития, опираясь на теорию К. Акамацу. Импорт превалировал над экспортом, так как предприятия стремились по максимуму привлечь денежный и научный капиталы для развития собственных производств. Лишь спустя 30 лет в рейтинге топ-100 крупнейших ТНК по

данным ЮНКТАД попали уже 15 компаний из развивающихся стран, 10 из которых являлись китайскими. Беспрецедентному росту способствовало экстенсивное развитие и особый подход компаний из развивающихся стран, диаметрально противоположный опыту западных корпораций. Для наглядного сравнения в таблице 4 представлен список ведущих ТНК из развивающихся стран по данным на 2025 год.

Таблица 4

Ведущие ТНК стран Востока (кроме финансовых корпораций) по размеру зарубежных активов на 2025 год, в миллиардах долларов

Ранг среди ТНК	Компания	Страна	Область деятельности	Активы		Продажи	
				Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего
5	Samsung Electronics Co.	Республика Корея	Электроника и телекоммуникации	181	367	148	201
8	Hon Hai Precision Industries (Foxconn)	Тайвань	Электроника и компьютерные технологии	163	222	214	222
11	China COSCO Shipping Corporation	Китай	Транспорт и логистика	156	248	52	87
14	Huawei Investment & Holding	Китай	Телекоммуникации и цифровые технологии	149	197	41	103
17	CK Hutchison Holdings	Гонконг (Китай)	Ритейл и инфраструктура	144	171	31	37
21	China National Offshore Oil Corporation (CNOOC)	Китай	Нефтегазовая промышленность	132	301	119	186
26	Sinochem Holdings	Китай	Химическая промышленность	121	267	22	183
29	Tencent Holdings	Китай	IT и цифровые платформы	109	182	18	86

Источник: составлено автором по данным World Investment Report 2025: International Tax Reforms and Sustainable Investment [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2025. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025> (дата обращения: 02.10.2025)

В XXI веке, объем ПИИ продолжал активно расти и к 2016 году составил уже 35% от мирового ВВП. Значимую роль в этом процессе играли операции по поглощению и слиянию (далее M&A). Операции по M&A преследуют следующие цели: увеличение доли рынка за счет приобретения конкурентов, обмен опытом и технологиями, а также выход национальных компаний на международные рынки.²⁹ Фактически, это один из способов превращения национальной компании, задействованной лишь в одном секторе экономики в ТНК, экстенсивно расширяться, путем приобретения и поглощения других компаний. Переходя под крыло управления головной корпорации, компания масштабируется и занимает еще большую часть рынка, параллельно получая возможность конкурировать в других странах.

До мирового финансового кризиса 2008 года глобальная инвестиционная активность характеризовалась устойчивым ростом. Наряду с этим происходили изменения в соотношении долей участия развитых и развивающихся стран как источников ПИИ. Согласно докладу ЮНКТАД 2007 года, к середине 2000-х годов усилилась конкуренция между новыми индустриальными экономиками: Гонконгом, Сингапуром, Южной Кореей и развивающимися Китаем и Индией.³⁰ Проанализируем динамику ПИИ, осуществляемых странами за рубежом. Отдельно был выделен Китай, в качестве основной движущей силы развивающихся государств. Детальная динамика объема оттока инвестиций представлена на рисунке 3.

²⁹ Nocker V., Yeaple S., Cross-border mergers and acquisitions vs. greenfield foreign direct investment: The role of firm heterogeneity, *Journal of International Economics*, 2007, P. 336-365

³⁰ World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2007. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2007_en.pdf (дата обращения: 12.12.2024)



Рис. 3. Динамика вывоза ПИИ развитыми и развивающимися странами в период с 2000 по 2024 гг., в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2003. – URL: https://unctad.org/en/Docs/wir2003_en.pdf (дата обращения: 08.02.2025), World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2007. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2007_en.pdf (дата обращения: 08.02.2025), World Investment Report 2023 [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2023. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023> (дата обращения: 08.02.2025), World Investment Report 2024: Investment facilitation and digital government [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2024. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2024_MethodNote_en.pdf (дата обращения: 08.02.2025), World Investment Report 2025: International Tax Reforms and Sustainable Investment [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2025. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025> (дата обращения: 08.02.2025)

На протяжении рассматриваемого периода основным источником ПИИ оставались развитые страны, однако их доля постепенно снижалась по мере расширения инвестиционной активности развивающихся экономик. Если в 2000 году средний ежегодный поток инвестиций из развивающихся стран составлял порядка 100 миллиардов долларов в год, то уже к 2022 году объем

вывоза капитала достиг отметки в 550 миллиардов долларов в год. Китай стал катализатором роста ПИИ среди развивающихся государств, так как за счет увеличения его доли в инвестиционной деятельности, регион Юго-Восточной Азии стал одним из важнейших центров мировой экономической системы. К началу 2020 года Китай впервые занял лидирующую позицию в мировых рейтингах UNCTAD. По данным мирового рейтинга Fortune Global 500, в 2024 году 138 китайских компаний попали в рейтинг, а включая Тайвань – 143. До 2023 года, КНР 3 года подряд опережал США по количеству ТНК с наибольшим объемом выручки, однако в 2023 году в рейтинге США принадлежало 146 мест. На рисунке 4 представлена годовая динамика количества компаний из Китая и из США, представленных в рейтинге Fortune 500 (в ряде рейтингов Fortune используется категория «Greater China», включающая материковый Китай, Гонконг и Тайвань).

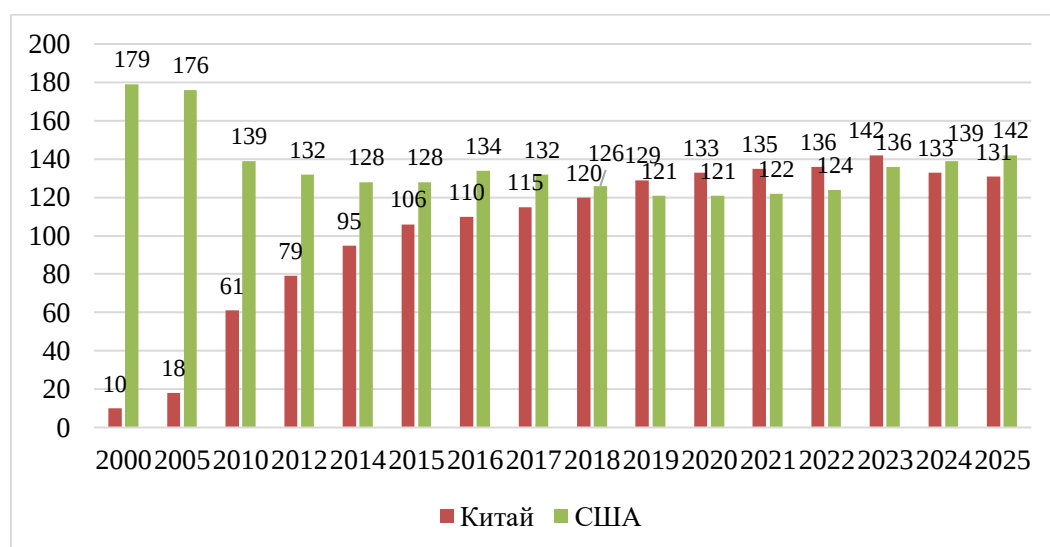


Рис. 4. Количество ТНК Китая и США в списке Fortune Global 500 list в период с 2000 по 2025 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Fortune Global 500 [Электронный ресурс] // Fortune. – 2025. – URL: <https://fortune.com/ranking/global500/> (дата обращения: 28.03.2026)

За последние 20 лет, глобальный рынок компаний претерпел серьезные изменения. На смену лидирующим нефтегазовой, компьютерной и автомобильной областям пришел финансовый сектор, который занял доминирующие позиции. В этой гонке финансовых корпораций, китайские компании захватили и удерживают лидерство. Так, например, в первую

пятерку входят сразу несколько компаний, таких как: Industrial & Commercial Bank of China, China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Bank of China.³¹ Описывая важность финансовых рынков и страны их пребывания, стоит отметить, что они играют ключевую роль сразу по нескольким причинам. Во-первых, они обеспечивают компаниям и государствам доступ к капиталу, необходимому для роста и развития. Инвесторы могут вкладывать капитал в финансовые инструменты, что позволяет эмитентам привлекать средства для реализации своих проектов. Во-вторых, наличие финансового центра в стране способствует высокой ликвидности капитала и быстрому движению денежных средств. Нет необходимости конвертировать валюты или заниматься международными транзакциями – все инструменты есть на внутреннем рынке. В-третьих, финансовые центры привлекают большое количество инвесторов и компаний, что способствует развитию экономики. В-четвертых, финансовые центры предоставляют инвесторам доступ к актуальной информации и аналитике, что помогает принимать обоснованные инвестиционные решения. А также зачастую имеют строгие регуляторные акты, защищающие интересы инвесторов.

На протяжении долгого времени основными финансовыми центрами оставались Нью-Йорк и Лондон. Однако к началу XX века ситуация начала постепенно меняться и на мировую арену вышли новые азиатские рынки капитала – Сингапур и Гонконг и со временем количество финансовых центров в странах Востока лишь увеличивалось. Тренд, который никто не мог предсказать на рубеже веков, к началу 2020-х годов захватил весь мир. Поддерживаемые Китайским правительством компании стали менять привычный уклад глобальных рынков. Активному продвижению и стремлению обеспечить суверенитет способствовали сразу несколько факторов. Так как практически все финансовые центры на тот момент были

³¹ Соколан Д. С. Инвестиционная политика Китая в ЕС: эволюция, современное состояние и перспективы [Электронный ресурс] : дис. канд. экон. наук / Российский университет дружбы народов. – Москва, 2022. – URL: http://dissovet.rudn.ru/web-local/rep/rj/index.php?id=60&mod=dis&dis_id=3331 (дата обращения: 12.05.2024)

аккумулированы в Западном полушарии, развитые государства могли диктовать свои условия, регулируя все глобальные финансовые операции. Более того, наличие финансового центра в регионе способствует привлечению инвестиций и притоку иностранного капитала, заинтересованного в активном экономическом регионе. Собственная финансовая площадка позволяет продвигать национальные компании, выводя их на мировую арену, благодаря первичному размещению акций на фондовом рынке, а также беспрепятственному кредитованию с выгодными процентными ставками. За сравнительно небольшой промежуток времени страны Азии смогли привлечь большой объем инвестиций и закрепиться в лидерах мирового рейтинга, аккумулируя значительную долю мирового капитала на собственных внутренних рынках, оттесняя на второй план устоявшуюся олигополию финансового сектора. Сравнительный анализ мировых финансовых центров представлен в таблице 5.

Таблица 5

Крупнейшие мировые финансовые центры 2007, 2025, 2026 гг.

2007			2025			2028		
Финансовый центр	Рейтинг GFCI	Место	Финансовый центр	Рейтинг GFCI	Место	Финансовый центр	Рейтинг GFCI	Место
Лондон	806	1	Нью-Йорк	766	1	Нью-Йорк	767	1
Нью-Йорк	787	2	Лондон	765	2	Лондон	766	2
Гонконг	697	3	Гонконг	764	3	Гонконг	765	3
Сингапур	673	4	Сингапур	763	4	Сингапур	764	4
Цюрих	666	5	Сан-Франциско	754	5	Сан-Франциско	744	5
Франкфурт	649	6	Чикаго	753	6	Шанхай	743	6
Женева	645	7	Лос-Анджелес	752	7	Дубай	742	7
Чикаго	639	8	Шанхай	751	8	Сеул	741	8
Сидней	636	9	Шеньжень	750	9	Шеньжень	740	9
Токио	625	10	Сеул	749	10	Токио	739	10

Источник: составлено автором на основе данных The Global Financial Centres

Index 35 [Электронный ресурс] / Long Finance. – 2024. – URL:

<https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index/> (дата обращения: 28.05.2026)

В 2026 году в первую десятку списка вошли 6 финансовых центра из Азии, 4 из которых относятся к Китаю. А в топ-30 входят сразу 15 городов из стран Азии, в то время как в 2007 году их было лишь 4. Подобный стремительный рост китайских финансовых центров сопровождается заявлениями Китая о необходимости полной глобализации и открытости рынков, что вызывает беспокойство у лидеров западного полушария. В прошлом катализатором глобализации были США и страны Европы, однако последние несколько лет, стремление Китая занять лидирующие позиции в мировой экономике и усилить зависимость других стран от своей экономической системы стало очевидным и глобальное сообщество серьезно обеспокоено галопирующими темпами роста китайской экономики, а также масштабом ее влияния на мировые рынки. Как пример, юань приобретает все большее значение в международных финансовых операциях и уже оказался в одном ряду с долларом, евро и фунтом стерлинга.³²

Являясь крупнейшей экономикой мира по паритету покупательной способности, Китай оказывает значительное влияние на глобальные процессы, выступая не просто в роли участника, но зачастую формируя их. Так, в 2025 году ВВП Китая по ППС превысил отметку в 41 триллион долларов США, опережая США более чем на 10 триллионов долларов.³³ То, что происходит с мировой торговлей и инвестициями, с фондовыми рынками и финансовыми институтами имеет жизненно важное значение для Китая и всего мира. Исходя из всего вышеперечисленного, мир в целом, включая Китай, получит огромную выгоду от хорошо функционирующего и «многополярного» мира. Такие мировые финансовые институты, как - Организация Объединенных Наций, Международный валютный фонд, Всемирный банк, региональные банки развития, ВТО и так далее, будут все чаще обращаться к Китаю за поддержкой. Роль Китая в «Большой двадцатке» и БРИКС также будет иметь

³² Балюк И. А. Современный мировой финансовый рынок: особенности и основные тенденции развития // Общество и экономика. 2024. № 9. С. 38–56

³³ World Economic Outlook [Электронный ресурс] / International Monetary Fund (IMF). – Washington, D.C.: IMF, 2026. – URL: <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/04/14/world-economic-outlook-april-2026> (дата обращения: 11.02.2026)

решающее значение. Фактически, при помощи инвестирования за рубеж и распространения своего влияния по всем континентам, КНР обеспечивает себе устойчивое положение на мировой арене. Так, МВФ и Всемирный Банк нуждаются в дополнительных ресурсах для управления текущими и будущими финансовыми кризисами, а устойчивая инфраструктура и наличие значительного капитала у Китая становится основой работы мировой экономической системы.

Особенно серьезный эффект для мирового финансового рынка имела пандемия COVID-19, подорвавшая сложившийся порядок. В этот период практически все страны начали резко сокращать объем ПИИ, за исключением Китая, который в короткие сроки смог стать мировым лидером по объему ПИИ.

Таблица 6

Топ-10 стран по совокупному объему накопленных внешних ПИИ в 2007, 2012, 2020 и 2025 гг., в миллиардах долларов

	2027		2012		2020		2025	
Место	Страна	Объем ПИИ	Страна	Объем ПИИ	Страна	Объем ПИИ	Страна	Объем ПИИ
1	США	3 520	США	5 650	США	7 950	США	9 800
2	Великобритания	1 650	Великобритания	1 890	Нидерланды	3 750	Нидерланды	4 400
3	Франция	1 480	Германия	1 750	Китай	2 580	Китай	3 600
4	Германия	1 420	Франция	1 690	Великобритания	2 240	Великобритания	3 100
5	Нидерланды	1 300	Нидерланды	1 680	Германия	2 180	Германия	2 700
6	Япония	740	Япония	1 280	Япония	1 980	Япония	2 400
7	Швейцария	730	Швейцария	1 260	Гонконг	1 920	Гонконг	2 220
8	Канада	720	Канада	1 120	Канада	1 690	Канада	2 000
9	Испания	690	Китай	980	Франция	1 520	Франция	1 950
10	Китай	460	Гонконг	930	Швейцария	1 480	Сингапур	1 830

Источник: составлено автором на основе данных World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2007. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2007_en.pdf (дата обращения: 12.12.2024); World Investment Report 2023 [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2023. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023> (дата обращения: 21.10.2025); World Investment Report 2025: International Tax Reforms and Sustainable Investment [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2025. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025> (дата обращения: 02.03.2026)

Данные таблицы 6 показывают, что в 2007 году Китай занимал десятое место в мире по объемам зарубежных ПИИ. За последующие периоды КНР

занимал 9 и 3 места соответственно. Кроме того, отдельной строкой располагаются инвестиции Гонконга, которые многие статистические агентства также относят в пользу Китая. Общий объем ПИИ из Китая многократно увеличивался год к году, особенно сильный скачок замечен на временном отрезке с 2012 по 2020 годы, когда общий объем инвестиций увеличился в 2,5 раза. В то же время, темпы роста развитых стран были значительно ниже, особенно у стран Евросоюза. Так, темпы роста ПИИ у европейских государств в период с 2012 по 2020 сократились на 24%.³⁴

Третье десятилетие XXI века ознаменовывается структурными преобразованиями как в глобальной повестке международного сообщества, так и на уровне отдельных стран и регионов. Если в XX веке глобальная экономика была поделена на развитые, развивающиеся и наименее развитые страны, то сейчас ситуация стремительно меняется. Многие государства предпочитают малочисленные блоки и интеграционные объединения взамен глобализации и трансграничных сообществ. Идеи протекционизма и тесного сотрудничества с ограниченным кругом стран превалируют и количество санкций, ограничений и запретов, наложенных крупными игроками друг на друга, являются тому подтверждением. И на текущий момент можно выделить несколько основных тенденций, оказывающих влияние на развитие рынка ПИИ. Во-первых, это замедление темпов относительного роста ПИИ. Начиная с 2010 года, мировой прирост ВВП и глобальной торговли составлял в среднем 4%, в то время как абсолютный объем прямых иностранных инвестиций находится в стагнации год к году. Закладывая часть роста в абсолютных значениях в пользу инфляции, начиная с 2020 года темпы роста инвестиций по всему миру снижаются. Нестабильность на политической арене, ряд ограничений и опасения инвесторов привели к тому, что инвестиционные потоки в общей картине мира - сокращаются. Во-вторых, в XXI веке сильно

³⁴ Соколан Д. С. Инвестиционная политика Китая в ЕС: эволюция, современное состояние и перспективы [Электронный ресурс] : дис. канд. экон. наук / Российский университет дружбы народов. – Москва, 2022. – URL: http://dissovet.rudn.ru/web-local/rep/rj/index.php?id=60&mod=dis&dis_id=3331 (дата обращения: 12.05.2024)

изменилось секторальное распределение инвестиций. Если ранее, промышленность превосходила сферу услуг по объему вложений, то начиная с 2010-х годов, интерес инвесторов к производственным областям пошел на спад, и объем ПИИ в эти сектора сократился. Это приводит к неравномерному распределению ресурсов, особенно в развивающихся экономиках, которые не могут получить требуемые инвестиции и технологии для модернизации. В-третьих, геополитическая ситуация стала еще больше влиять на финансовые потоки. Так, объем инвестиций между странами, не входящими в одни и те же военно-политические блоки, сократился с 23% в 2013 году до 13% к 2022 году.³⁵ Четвертым трендом следует считать повышенный интерес развитых стран к экологически-эффективным проектам и повестке «зеленой экономики» в целом. Так, доля инвестиций в высокотехнологичные производства вырос с 1% до 20% за последние два десятилетия. С одной стороны, это позитивная тенденция, имеющая долгосрочные эффекты. С другой стороны, страны, не имеющие доступа к высоким технологиям, оказываются исключенными из глобального рынка ПИИ. В качестве еще одной тенденции глобального рынка инвестиций XXI века стоит назвать растущую пропасть между развитыми и развивающимися экономиками. Фактически, это итог всех 4 вышеперечисленных трендов глобального рынка, который приводит к тому, что государства отказываются от идеи глобализации и отдают предпочтение политике протекционизма. Неравенство и диспропорции в потоках ПИИ приводят к увеличивающемуся разрыву между странами.

Так или иначе, происходят глобальные изменения, затрагивающие как стран-инвесторов, так и реципиентов. Развивающиеся страны наращивать объем инвестиций, но и различия между самими государствами, относящимися к развивающимся, становится все более очевидным. В то время как государства Юго-Восточной Азии наращивают темпы собственных

³⁵ Shifting Investment Patterns: 5 Key FDI Trends and Their Impact on Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – 2024. – URL: <https://unctad.org/news/shifting-investment-patterns-5-key-fdi-trends-and-their-impact-development> (дата обращения: 21.07.2025)

инвестиций за рубежом, преимущественно в отраслях высоких технологий, фармакологии, страны Африки и Ближнего Востока вынуждены оставаться догоняющими. Развитые страны, полномасштабно замедляют темпы зарубежного инвестирования, отдавая предпочтение национальным проектам, не выводя денежные и человеческие ресурсы вовне. Третье десятилетие XXI века вполне может стать определяющим в области мировой политической и экономической повесток.

На сегодняшний день Китай уже обладает достаточными ресурсами и филиалами по всему миру, чтобы диктовать свои условия традиционным лидерам. Китайский подход к инвестированию и экономическому развитию является примером быстрой адаптации и трансформации устоявшегося мирового порядка. Не утратив суверенитет и отходя от традиционных схем инвестирования за рубежом, перешел к инвестициям в развитые экономики для получения доступа к технологиям. Фактически, КНР преобразила собственную экономику, параллельно оказывая финансовое давление на «бывшие» страны-инвесторы.

1.3. Развитие и трансформация инвестиционной деятельности КНР в рамках стратегии «Идти вовне»: поэтапное осуществление стратегии

Китайская Народная Республика является примером успешной адаптации лучших экономических практик развитых стран в рамках социалистической экономики. Долгое время, оставаясь лишь источником дешевой рабочей силы и центром притяжения иностранных инвестиций, Китай успешно трансформировал собственную экономическую деятельность, заняв лидерские позиции в мировой экономике XXI века. Прежде всего, стоит отметить, что в Китае теория о прямых иностранных инвестициях основана на марксистском подходе, то есть на анализе политических систем и классовых отношений между страной-инвестором и принимающей страной. В 2024 году правительство Китая опубликовало книгу – *Principals of China's Utilising Foreign Investment (PCUFI)*, в которой подробно описаны мотивы и принципы

прямых иностранных инвестиций.³⁶ В ней говорится о том, что хотя Китай и поощряет прямые иностранные инвестиции, он всегда должен следить за поведением иностранных инвесторов, так как «основной целью западных инвесторов является достижение уровня прибыли, который может быть недостижим в их собственных странах». Кроме того, «западные инвесторы эксплуатируют развивающиеся страны с помощью прямых иностранных инвестиций, что является ценой, которую развивающимся странам приходится платить». Главной задачей социализма является расширение производительных сил общества. Для выполнения этой задачи мы должны использовать любые средства, включая привлечение иностранных инвестиций и внедрение передовых технологий»³⁷ - Дэн Сяопин. Таким образом, необходимо определить какие именно меры и решения способствовали такому развитию.

Одним из первых шагов к модернизации экономической системы КНР можно считать серию докладов Дэн Сяопина 1975 года. В них описывалась важность следующих отраслей: сельского хозяйства, промышленности, научно-исследовательского комплекса, а также национальной безопасности. Рост данных областей должны были обеспечить три ключевых фокуса государства.

1. Расширение импорта и экспорта высоких технологий и оборудования из развитых стран.
2. Трансформация промышленного комплекса страны, фактически, его адаптация под капиталистический строй.
3. Допуск иностранного капитала на местах разработки полезных ископаемых, в случае: «равенства и взаимной выгоды». Дэн Сяопин стремился получить доступ к технологиям и опыту развитых государств, в обмен на природные ресурсы, находящиеся на территории страны.

³⁶ Foreign Investment Guide of the People's Republic of China 2024 [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China. – Beijing: MOFCOM, 2024. – URL: https://english.www.gov.cn/AssetsZi/Foreign_Investment_Guide_of_the_People's_Republic_of_China_2024.pdf (дата обращения: 07.03.2025)

На тот момент, в Китае сильные позиции занимала «Банда четырех» - клише для обозначения правительства высших руководителей Коммунистической партии Китая, являвшихся наиболее приближенными к Мао Цзэдуну.³⁸ Под их влиянием, доклады были отвергнуты и не взяты в работу на уровне правительства. Тем не менее, спустя всего 3 года, на 3-ем пленуме Центрального Комитета Коммунистической партии Китая (ЦК КПК) одиннадцатого созыва был провозглашен новый политический курс Китая, наряду с принятием ряда экономических реформ, намеченных Дэн Сяопином. Китайское руководство признало, что прямые иностранные инвестиции являются эффективным способом приобретения и адаптации передовых технологий и оборудования из развитых стран. Основным преимуществом являлось отсутствие нужды совершать огромные затраты на прямую покупку. Кроме того, благодаря инвестициям, стало возможно использовать внутренние ресурсы Китая более эффективно, за счет предоставления китайским специалистам ценного управленческого опыта в сферах экономики и производства. Данное событие стало решающим не только для всего Китая, но и для всей мировой экономики. Так, 1978 год принято считать в Китае датой начала политики «реформ и открытости».³⁹ Однако это не означало полное открытие внутреннего рынка для иностранных инвесторов. Китай, при помощи зарубежного капитала, стремился получить ценный опыт и технологии для дальнейшего осуществления собственных инвестиций, преимущественно в странах Юго-Восточной Азии.

После принятия «политики открытых дверей» в конце 1978 года, приток ПИИ рос галопирующими темпами и к 2002 году КНР обошли США по объему привлеченных инвестиций на фоне всемирного снижения объемов роста.⁴⁰ Более того, в том же году Китай занял лидирующую строчку рейтинга среди

³⁸ Gang of Four [Электронный ресурс] / EBSCO Knowledge Advantage. – 2022. – URL: <https://www.ebsco.com/research-starters/history/gang-four> (дата обращения: 12.04.2025)

³⁹ Гельбрас В.Г., Экономика Китайской Народной Республики, М.: Квадрига, 2010, 643 с.

⁴⁰ World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2003. – URL: https://unctad.org/en/Docs/wir2003_en.pdf (дата обращения: 08.02.2025)

развивающихся стран – инвесторов.⁴¹ Столь впечатляющие темпы роста удалось достичь при помощи «открытой политики», в которой ПИИ отдавался приоритет.

Процесс становления деятельности Китая в области инвестирования можно разделить на четыре основных этапа:

- введение правил инвестиционной деятельности 1978-1991 гг.;
- формализации законодательства в сфере инвестиций 1992-2001 гг.;
- расширения инвестиционной деятельности 2002-2012 гг.;
- современный этап с 2013 гг.

Первый этап (1978-1991 гг.) стал фундаментальным рубежом, определившим последующее становление внешнеэкономической стратегии государства, включая будущую программу «Идти вовне». Однако начал Китай с разработки программ привлечения ПИИ, так как ключевыми задачами правительства было накопление опыта работы с ПИИ и аккумуляции капитала для осуществления собственных ПИИ.

Именно в этот период Китай начал формировать основополагающую институциональную среду для привлечения иностранных инвестиций. На 3 пленуме ЦК КПК в декабре 1978 года был провозглашен курс на политику реформ и открытости, а также модернизацию экономики. Под руководством Дэн Сяопина был провозглашен частичный уход от плановой экономики в сторону рыночной, путем привлечения иностранных ресурсов, технологий и управленческого опыта. В этот период китайское руководство рассматривало внешние экономические связи как ключевой инструмент, при помощи которого появится возможность накопить валютные резервы, а также провести полное технологическое обновление промышленного комплекса.

Уже в 1979 году в КНР был принят закон «о совместных предприятиях», предполагавший участие иностранных компаний в создании смешанных предприятий. Более того, согласно этому закону, были определены нормы и

⁴¹ Integration with the global economy, The World Bank, 2020, URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/656981468743976946/pdf/multi0page.pdf>

разграничения ответственности при управлении, определены тарифы налогообложения, включая льготы и упрощенные таможенные режимы, а также созданы правовые основы для трансфера технологий. Закон стал первым нормативным документом, системно регулирующим участие иностранного капитала в экономике КНР. Он заложил основу для будущей волны притока ПИИ, которая в начале 1980-х годов стала одним из главных источников модернизации.⁴² С принятием закона «о совместных предприятиях», правительство было заинтересовано в создании благоприятных условий для притока иностранного капитала. Следствием стало решение об открытии 4 особых экономических зон (далее – ОЭЗ): Шэньчжэнь, Чжухай, Сямынь и Шаньтоу. ОЭЗ создавались не только с экономической, но и с политической точки зрения. Считалось, что эти особые экономические зоны поспособствуют мирной передачи Гонконга Китаю. Кроме того, географическая близость ОЭЗ, являющихся местом проживания значительного количества этнических китайцев, поблизости к: Макао, Тайваню и АСЕАН дадут Китаю особые преимущества для накопления капитала и производственных технологий, которые впоследствии помогут выйти на международный рынок. Также, эти зоны можно было свободно контролировать из центра, тестируя новую политику в определенных географических рамках. Фактически, ОЭЗ получили специальные статусы для управления экономикой на рыночной основе, предлагая специальные условия для иностранных инвесторов.

Так, зарубежные компании получили льготное налогообложение и были освобождены от таможенных пошлин. В 1984 году, Китайское правительство предоставило льготные статусы еще 14 прибрежным регионам, тем самым, подтвердив эффективность принятых ранее решений. На основе накопленного опыта, была разработана «стратегия развития прибрежных зон». Фактически, любой город с населением более 200 миллионов человек получал

⁴² Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China. – 2005. – URL: https://english.mofcom.gov.cn/Policies/LawsRegulations/art/2013/art_5b377902475a4e62864fd5ee4d0cae51.html (дата обращения: 14.11.2024)

экономические льготы, наравне с ОЭЗ. Это способствовало развитию трудоемких отраслей промышленности в прибрежных зонах, а также позволило перерабатывающим предприятиям развивать собственный экспортный потенциал на импортном сырье и оборудовании. В тот же период, в 1986 году, был принят еще один ключевой закон – о предприятиях со 100-процентным иностранным капиталом.⁴³ Этим законом, правительство еще сильнее либерализовало внешнеэкономический сектор, привлекая все больше зарубежных инвесторов. В совокупности, данные нормативные решения создали к середине 1980-х годов устойчивую институциональную основу для привлечения ПИИ и формирования экспортно-ориентированной модели роста.

Несмотря на то, что основной акцент реформ был направлен на приток иностранного капитала, уже в 1980-е годы начался процесс по формированию базовых правовых механизмов, регулирующих выход китайских предприятий за рубеж. Ключевыми документами того времени являлись:

1. «Временные положения о контроле за зарубежными инвестициями» 1984 года. Согласно документу, был определен порядок вывоза капитала, прописаны требования к валютному контролю, а также началась предварительная регистрация дочерних компаний за рубежом.

2. «Положение об управлении зарубежными предприятиями» 1986 года.⁴⁴ Документ вводил отчетность предприятий, ведущих деятельность за рубежом, а также прописывал требования к структуре капитала зарубежных компаний.

Хотя объемы китайских зарубежных инвестиций оставались крайне ограниченными в силу ограниченных валютных резервов (порядка 20 миллиардов долларов в среднем в течение 1980-х годов) и административных

⁴³ Wholly Foreign-Owned Enterprises [Электронный ресурс] / Baker & McKenzie. – URL: <https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2017/doingbusinesschina/wholly-foreignowned-enterprises.pdf> (дата обращения: 28.11.2025)

⁴⁴ Measures for the Administration of Overseas Enterprises [Электронный ресурс] / Ministry of Foreign Economic Relations and Trade (MOFERT). – 1986. – URL: https://www.followingthemoney.org/wp-content/uploads/2022/07/2017_NDRC_Measures-for-the-Administration-of-Overseas-Investments-of-Enterprises_E.pdf (дата обращения: 18.12.2024)

барьеров, именно эти документы явились юридической основой будущей стратегии «Идти вовне», официально оформленной лишь спустя десятилетие.⁴⁵

На первом этапе большее внимание было уделено привлечению капитала и объем зарубежного инвестирования оставался минимальным. Тем не менее, именно эти документы явились юридической основой будущей стратегии «Идти вовне», официально оформленной лишь спустя десятилетие. В 1979 году приток ПИИ составил 57 миллионов долларов тогда как, первые зарубежные инвестиции из Китая были зафиксированы лишь в 1982 году и их объем составил 44 миллиона долларов. В то время они были направлены преимущественно в Гонконг и Макао, для создания инфраструктуры для будущей внешнеэкономической экспансии. Однако уже к 1991 году приток ПИИ лишь в Китай увеличился в 76 раз в сравнении с 1979 годом, достигнув отметки в 4,3 миллиарда долларов. Внешние же инвестиции Китая выросли в 21 раз до 913 миллионов долларов.⁴⁶

Второй этап формализации (1992-2001 гг.) характеризуется тем, что Китай переходит от точечных проектов зарубежного инвестирования, носивших преимущественно ресурсный характер в 1980-х, к созданию механизма регулируемого, юридически оформленного и экономически мотивированного вывоза капитала. Эксперимент с экономическими зонами оказался крайне успешным, и Дэн Сяопин во время своего тура по ОЭЗ и прибрежным зонам с особыми условиями весной 1992 года открыто заявил о своей поддержке успешного экономического развития, поддерживаемого прямыми иностранными инвестициями, и выразил стремление к ускорению темпов либерализации. После этого на XIV съезде КПК в октябре 1992 года, ключевой задачей реформ было провозглашено – «создание социалистической рыночной экономики». Фактически, это заложило основу для перехода

⁴⁵ Объем резервов. Китай [Электронный ресурс] // Statbase. – 2026. – URL: <https://statbase.ru/data/chn-total-reserves/> (дата обращения: 28.06.2026)

⁴⁶ Global Foreign Direct Investment Flows over the Last 30 Years [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – 2023. – URL: <https://unctad.org/news/global-foreign-direct-investment-flows-over-last-30-years> (дата обращения: 23.02.2026)

плановой экономики к рыночно – ориентированной, а также для запуска новой политики уже не на региональном, но на национальном уровне.

Рост производственных мощностей, ускоренная индустриализация и технологическая модернизация привели к тому, что в середине 1990-х годов в КНР накапливается избыточный капитал и валютные резервы, которые невозможно было в полной мере задействовать на внутреннем рынке. Это создало объективную экономическую необходимость для экспорта капитала в целях получения доступа к ресурсам, технологиям, зарубежным рынкам сбыта и международным логистическим цепочкам. В отличие от первого периода, когда инвестиции за рубеж регулировались фрагментарно, на втором этапе правительство КНР создало полноценный нормативный механизм. Ключевым документом стал указ Госсовета КНР «о поощрении и защите зарубежных инвестиций», принятый в 1992 году. Китайским компаниям впервые было официально разрешено осуществлять ПИИ за рубежом, путем получения разрешений от Министерства внешней торговли и экономического сотрудничества. Кроме этого документа, в 1993 году был также принят закон «о компаниях», предоставивший китайским юридическим лицам право на участие в международных корпоративных структурах. Затем, в 1994 году была проведена валютная реформа, согласно которой, был унифицирован и установлен рыночный курс юаня, а также создан валютный рынок, обеспечивший предприятиям доступ к иностранной валюте. Реформа имела системное значение: впервые китайские предприятия получили возможность легально приобретать валюту для трансграничных проектов, что являлось критическим условием для роста ПИИ. А в 1999 году было принято положение о контроле за зарубежными инвестициями китайских предприятий, которое, фактически, упрощало механизмы закона 1992 года. Право утверждения проектов за рубежом до 30 миллионов долларов США было передано региональным властям, а регистрация компаний стало менее бюрократизированной. На втором этапе нормативная система стала более гибкой, а решение об инвестициях – менее централизованным, что резко

увеличило количество компаний, выходящих за рубеж. На рисунке 5 представлена динамика исходящих ПИИ Китая в разрезе накопленных объемов капитала.

К 2001 году общий объем исходящих ПИИ вырос более чем в 7 раз, а за рубежом насчитывалось более 5 000 дочерних филиалов китайских компаний. Так, Китайская корпорация CNPC в 1990-х годах совершила ряд покупок в Южной Америки и Азии.⁴⁷ А Huawei и ZTE начали открывать свои офисы по всему миру. Дальнейшим шагом к экспансии стали переговоры по вступлению в ВТО, которые начались в 1995, а завершились лишь к 2001 году. Китайскому правительству было необходимо привести нормативно-правовое регулирование в соответствии с международными стандартами, особенно в части инвестиционного законодательства и защиты прав инвесторов с расширением возможностей по осуществлению внешних сделок.

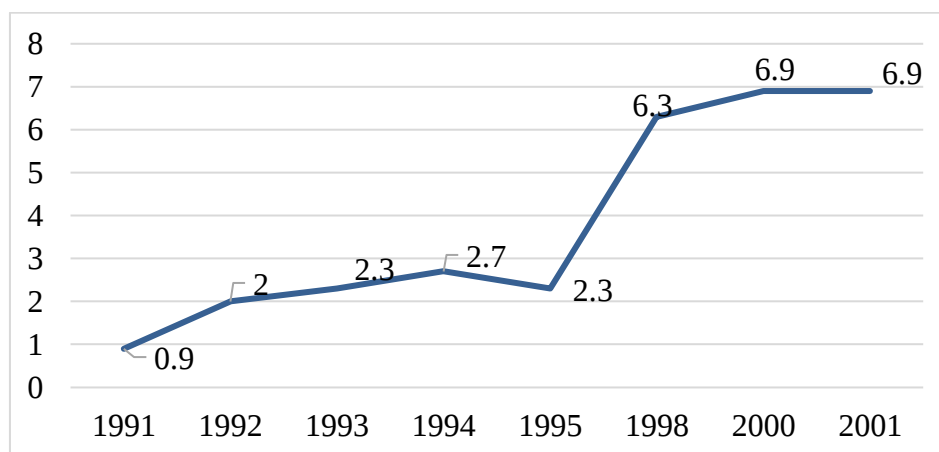


Рис. 5. Объем накопленных исходящих ПИИ в период с 1991 по 2001 гг., в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе данных World Investment Report 2026: International investment in turbulent era [Электронный ресурс] / UNCTAD. URL: <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>, OECD. FDI flows [Электронный ресурс]. – Paris: OECD Publishing, 2026. – URL: <https://www.oecd.org/en/data/indicators/fdi-flows.html> (дата обращения: 16.01.2026)

⁴⁷ Fitzgerald R., Huaichuan R. Whose Fall and Whose Rise? Lessons of Japanese MNCs for Chinese and Emerging Economy MNCs. / Asia Pacific Business Review, Vol. 22, No. 4. – 2016. – P. 534-566.

В ходе второго этапа Китай не только сохранил высокие темпы развития, но и создал фундаментальные условия для превращения в глобального экспортёра капитала. Процессы и принятая нормативно-правовая база заложили основу для официального запуска стратегии «Идти вовне» в 2001 году, с которой начинается третий этап — экспансия китайских компаний по всему миру.

Третий этап расширения ПИИ (2002-2012 гг.) ознаменован запуском и активной реализацией стратегии «Идти вовне». Азиатский экономический кризис 1997-1998 годов, а также волатильная динамика спроса и предложения на внутреннем рынке способствовали массовым реформам и продвижению КНР на мировую арену. Со вступлением в ВТО в 2001 году, Китай стал активно использовать возможности по свободному выходу на рынки других стран — участниц организации. Китайские посольства и консульства за рубежом всячески поддерживали национальные компании, в правовой и инвестиционной среде. Вступление в ВТО имело ряд эффектов и последствий в средне и долгосрочной перспективе. Так, Китай значительно смягчил ограничения, существовавшие в финансовом и банковских секторах, усилив интеграцию с мировым рынком.

В 2000 году на третьей сессии Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП) впервые была озвучена стратегия «Идти вовне».⁴⁸ Правительство КНР стремилось сместить фокус усилий с экспорта товаров на экспорт капитала, что позволило бы стране расширить свое присутствие в регионах по всему миру и стабилизировать ситуацию на внутреннем рынке.⁴⁹ Конечной целью стратегии являлось превращение КНР к 2020-2030 гг. в самую мощную экономическую державу мира, увеличив к 2020 г. объём ВВП в 4 раза.⁵⁰ Таким образом, правительство КНР стремилось подтолкнуть

⁴⁸ Гельбрас В., Российско-китайские отношения и проблемы глобализации, Восток. Афро-азиатские общества, 2007, 2–12 с.

⁴⁹ Михеев В.В., Луконин С.А., Китай: новые тренды развития на рубеже 2015–2016гг., Мировая экономика и международные отношения, 2016, 24-34 с

⁵⁰ Гельбрас В., Россия в условиях глобальной китайской миграции, М.: Муравей, 2004.

национальные компании к активному освоению полезных ископаемых других государств, наряду с увеличением объемов экспорта капитала и получением новых технологий с оборудованием. Также, особое внимание в стратегии уделялось увеличению объемов инвестиций за рубеж, которые в будущем должны были использоваться для захвата рынков и получения преференций. Основными экономическими секторами, в которые было необходимо направить инвестиции, являлись: биотехнологии, химическая промышленность и информационное обеспечение.

Важным элементом стратегии стала необходимость усиления «транснационального хозяйствования китайских предприятий». Китайским компаниям было рекомендовано открывать предприятия всех масштабов, на базе высоких технологий. А также создавать научно-исследовательские центры, объединяя технологии и акционерные капиталы, разделяя риски с прочими участниками рынка. Таким образом, основной посыл правительства КНР заключался в необходимости выхода на мировую арену не только за счет географии и размера инвестиций, но и за счет создания национальных брендов, для повышения узнаваемости китайских ТНК. Фактически, Китай стремился создать большое количество собственных узнаваемых торговых марок, чтобы обеспечить конкуренцию на международном рынке.⁵¹

В рамках стратегии «Идти вовне» можно выделить четыре основных этапа, которые были поделены на временные промежутки:

1. Создание групп предприятий. Это процесс отбора лучших предприятий в каждой из областей, получающих государственную поддержку на экспорт и инвестиции.

2. Развитие, ориентированных на экспорт, групп предприятий. Этап предполагает создание за рубежом сбытовых объединений, при одновременном расширении экспорта капитала.

3. Транснациональное предпринимательство. Этап предполагает

⁵¹ Авдокушин Е. Ф., Климовец О. В. Компании КНР и России в процессах транснационализации мировой экономики // Вопросы новой экономики. 2007. № 1. С. 8–24.

активное создание китайскими компаниями филиалов за рубежом.

4. Формирование транснациональных корпораций.⁵²

Первые два этапа предполагалось реализовать до 2010 года, впоследствии переходя к третьему и четвертому этапам. После принятия стратегии значительно видоизменились формы и способы продвижения экспортных товаров на внешние рынки. Стали появляться сбытовые сети и торговые центры китайских товаров, наряду с дочерними предприятиями китайских компаний в других странах. В период с 2000 по 2004 г. объем прямых зарубежных инвестиций Китая вырос на 70%. К 2008 году было создано более 12 тысяч предприятий на основе инвестиций Китая. Так, например, лишь в 2003 году подтвержденные ПИИ Китая составили более 2 миллиардов долларов, увеличившись вдвое по сравнению с показателями 2002 года. На рисунке 6 представлена динамика исходящих ПИИ из Китая в этот период, в разрезе по объему накопленных инвестиций за рубежом.

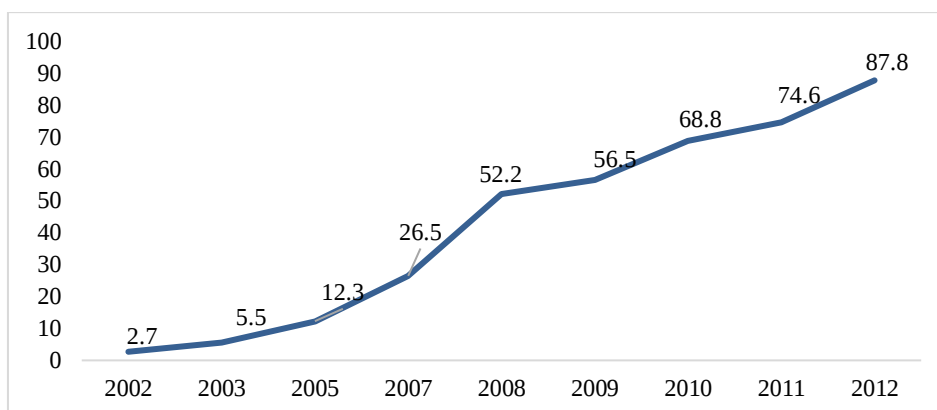


Рис. 6. Объем накопленных исходящих ПИИ в период с 2002 по 2012 гг., в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе данных World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2007. – URL:

https://unctad.org/system/files/official-document/wir2007_en.pdf (дата обращения: 12.12.2024), Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2018 [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China. – Beijing, 2019. – URL: <https://fdi.mofcom.gov.cn/EN/come-datatongji-con.html?id=480> (дата обращения: 14.02.2026)

⁵² Столярова Е. С. Внешнеэкономическая стратегия КНР в начале XXI в. и миграционная политика [Электронный ресурс] // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vneshneekonomicheskaya-strategiya-kr-v-nachale-xxi-v-i-migratsionnaya-politika/viewer> (дата обращения: 22.02.2025)

За десять лет исходящие ПИИ увеличились в 32 раза, а в 2012 году Китай вошел в топ-5 мировых стран по объему ПИИ за рубежом. По данным Комитета стимулирования международной торговли КНР, в 2008 г. прямые зарубежные инвестиции были направлены: в производство - 40%, оптовую и розничную торговлю - 21%, добычу полезных ископаемых - 11%, сферу услуг - 7%, сельское хозяйство - 6%,⁵³ Графически это отображено на рисунке 7.



Рис. 7. Отраслевая структура китайских ПИИ за рубежом в 2008 году в %.

Источник: Соколан Д. С. Инвестиционная политика Китая в ЕС: эволюция, современное состояние и перспективы [Электронный ресурс] : дис. канд. экон. наук / Российский университет дружбы народов. – Москва, 2022. – URL: http://dissovet.rudn.ru/web-local/prep/rj/index.php?id=60&mod=dis&dis_id=3331 (дата обращения: 12.05.2024)

Особое внимание было уделено рынку труда и занятости населения. На

⁵³ Столярова Е. С. Внешнеэкономическая стратегия КНР в начале XXI в. и миграционная политика [Электронный ресурс] // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vneshneekonomicheskaya-strategiya-knr-v-nachale-xxi-v-i-migratsionnaya-politika/viewer> (дата обращения: 22.02.2025)

начало XXI века правительство КНР исходило из того, что треть всего работающего населения приходится именно на Китай. Тем не менее, в мировых масштабах к 2002 году Китайские сотрудники занимали лишь 2,1% от мирового рынка труда. Около 350 000 граждан ежегодно выезжали по рабочим контрактам за рубеж, однако после принятия стратегии процедура выезда рабочих была значительно упрощена.⁵⁴ Таким образом, Китайское правительство способствовало снижению уровня безработицы в стране и позволяло гражданам устраиваться на новые рабочие места. Это крайне важный фактор, так как, согласно традиционным теориям, ПИИ, инвесторы нацелены на использование местной рабочей силы. В то время как Китай, наоборот, привлекал собственных специалистов к работе на дочерних предприятиях за рубежом. К 2009 году, по официальной статистике, более 4,7 миллионов человек выехали на работу за рубеж в такие отрасли, как: промышленность, строительство, сельское хозяйство и логистические перевозки.

Большое влияние на рост инвестиций оказали торговые ограничения и барьеры. Несмотря на вступление в ВТО и последующее смягчение торговых ограничений, и тарифных барьеров, наряду с открытым доступом к зарубежным рынкам, Китай столкнулся с низким спросом на товары собственного производства у иностранных потребителей. Зачастую, китайские товары уступали западным аналогам по качеству, а «политика низких цен», сохранявшаяся долгое время, не могла серьезно повлиять на предпочтения граждан, к тому же, инфляция и повышающиеся издержки способствовали увеличению конечных цен. Для решения этой задачи были необходимы ПИИ, которые позволили бы КНР получить контрольный пакет акций в ведущих компаниях, обладающих узнаваемыми брендами развитых стран. К тому же, для Китая в таком случае открывался бы доступ к производствам, технологиям и менеджерскому опыту этих ТНК. Покупка и последующее масштабирование существующих компаний стран запада –

стало основой дальнейшей экспансии Китая в области инвестиций. Фактически, именно это и произошло в ряде отраслей. Китай приобрел контрольные пакеты акций крупных компаний из различных сфер. В нефтегазовом секторе – Rio Tinto, Addax Petroleum, Nexen; в автомобильной сфере – General Motors, Volvo; в сфере технологий – IBM, Putzmeister. В дальнейшем благодаря этим приобретениям, Китай получил возможность выпускать собственные товары под маркой известных брендов. Таким образом, государственная политика КНР в отношении национального бизнеса характеризуется сочетанием рыночных механизмов с инструментами государственного регулирования, позволяющими направлять развитие отдельных отраслей и обеспечивать поддержку национальных компаний.⁵⁵ Как итог, к концу периода Китай вошел в тройку лидеров по объему зарубежных инвестиций.

Современный этап осуществления ПИИ (2013 г. – наше время) характеризуется тем, что при сохранении масштабных инвестиций, Китай перешел к разработке и реализации инициативы, выдвинутой Председателем КНР Си Цзиньпином в 2013 году – «Один пояс, один путь» (далее – ОПОП), охватывающей 179 стран. Начало современного этапа связано не только с расширением географии китайского инвестиционного присутствия, но и с изменением логики зарубежной экспансии. ОПОП стала одним из инструментов трансформации внешнеэкономической стратегии КНР, сочетая как расширение торгово-инвестиционного присутствия, так и решение внутренних задач структурной перестройки китайской экономики.⁵⁶ В 2015 году инициатива была дополнена двумя основополагающими документами по созданию Экономического пояса Шелкового пути и Морского Шелкового пути. Первый предполагал интеграцию по суше: от Китая к Европе, второй же

⁵⁵ Карлусов В. В., Кудин А. П. Модель государственного регулирования экономики в Китае: ретроспективный анализ в мировых сопоставлениях // Мировое и национальное хозяйство. 2014. № 1 (28). С. 1–20

⁵⁶ Лю Ижу, Авдокушин Е. Ф. Проект «Один пояс, один путь» 2.0 — стратегия стимулирования глобальной экспансии Китая // Мир новой экономики. 2019. Т. 13, № 1. С. 67–76

должен был соединить Китай с Европой и Африкой через Индийский океан.⁵⁷

Реализация ОПОП предусматривала комплексное развитие международных логистических, нефтегазовых и телекоммуникационных инфраструктур, путем снятия барьеров в торгово-инвестиционной среде и переходом на национальную валюту при международных расчетах. С 2013 года Китай подписал более 200 соглашений о сотрудничестве с более чем 140 странами и 30 международными организациями. Власти Китая планируют закончить ОПОП к 2049 году. Объем возможных инвестиций может составить от 1 до 8 триллиона долларов. Согласно инициативе, ПИИ из Китая направляются в проекты электроэнергетики, горнодобывающих и перерабатывающих заводов, а также на строительство мостов, автомагистралей, портов, железных дорог.⁵⁸ Расширение зарубежного присутствия сопровождалось формированием цифровой составляющей внешнеэкономической стратегии Китая. Развитие электронной торговли, искусственного интеллекта, облачных технологий и иных цифровых решений стали важнейшими направлениями китайской международной экономической экспансии.⁵⁹

Кроме того, правительство стремилось законодательно упорядочить масштабирование ПИИ за рубежом особенно в отношении операций по слиянию и поглощению. В 2014 году правительство Китая выпустило ряд постановлений, направленных на поддержку китайских компаний в осуществлении иностранных операций по слиянию и поглощению. Среди данных постановлений особое значение играют следующие: «Решения Государственного совета по оптимизации рыночной среды для слияния и реконструкции предприятий»⁶⁰, «Утвержденные меры и система регистрации

⁵⁷ Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road [Электронный ресурс] / Belt and Road Portal. – 2015. – URL: <https://www.yidaiyilu.gov.cn/yw/qwfb/604.html> (дата обращения: 28.11.2024)

⁵⁸ От рыбы в Швеции до колледжа в Вануату: куда и сколько инвестирует Китай [Электронный ресурс] / RTVI – 2022. – URL: <https://rtvi.com/stories/ot-ryby-v-shveczii-do-kolledzha-v-vanuatu-kuda-i-skolko-investiruet-kitaj/> (дата обращения: 23.01.2025)

⁵⁹ Лю Ижу, Авдокушин Е. Ф. Формирование основ «Цифрового шелкового пути» // Мир новой экономики. 2019. Т. 13, № 4. С. 62–71

⁶⁰ Opinions on Optimizing Market Environment on Enterprises Mergence and Reconstruction [Электронный ресурс]

иностранных инвестиционных проектов»⁶¹, «Положение о централизованной организации и управлении валютными фондами ТНК»⁶². Реформы 2014 года стали институциональным переходом от модели государственного контроля зарубежных инвестиций к модели их государственного стимулирования. Если в предыдущий период основной задачей государства являлся отбор и согласование инвестиционных проектов, то с 2014 года приоритет был смещен на создание благоприятных условий для ускорения международной экспансии китайских компаний посредством упрощения административных процедур, либерализации валютного регулирования и расширения возможностей осуществления сделок по слияниям и поглощениям за рубежом.

Еще одной значимой программой, выдвинутой правительством в 2015 году, является: «Сделано в Китае 2025.» Основной задачей, которую перед собой ставит правительство в рамках данной инициативы, является полная модернизация промышленного комплекса от трудоемкого производства к созданию продукции с высокой добавленной стоимостью в 10 стратегических отраслях.⁶³ В сфере информационных технологий акцент делается на развитие полупроводниковой промышленности и технологий 5G; робототехника и высокоточное оборудование включают промышленную автоматизацию и аддитивное производство; аэрокосмический сектор ориентирован на производство коммерческих авиалайнеров и космических технологий; особый упор сделан также на судостроение и технологии по изучению подводного мира; в области железнодорожного оборудования приоритет отдается строительству высокоскоростных поездов и интеллектуальных систем управления; сектор автомобилестроения включает разработку

/ State Council of the People's Republic of China. – 2014. – URL: http://www.gov.cn/zhengce/content/2014-03/24/content_8721.htm (дата обращения: 22.02.2026)

⁶¹ Approval Measures and Filing System for Investment Project Overseas [Электронный ресурс] / National Development and Reform Commission of the People's Republic of China (NDRC). – Beijing, 2014. – URL: http://www.ndrc.gov.cn/zcfb/zcfbl/201404/t20140410_606600.html (дата обращения: 28.07.2026)

⁶² The Regulations on the Centralized Operation and Management of the Foreign Exchange Funds of Multinational Corporations [Электронный ресурс] / State Administration of Foreign Exchange. – 2012. – URL: <https://www.safe.gov.cn/en/file/file/20170725/17d99a38cda340d2867635dc264cbfld.doc> (дата обращения: 11.02.2026)

⁶³ Made in China 2025 [Электронный ресурс] / Institute for Security & Development Policy. – Stockholm, 2018. – URL: <https://isd.eu/content/uploads/2018/06/Made-in-China-Backgrounder.pdf> (дата обращения: 11.10.2025)

электромобилей и водородных топливных элементов; оборудование для энергетического сектора сосредоточено вокруг ядерной энергетики и возобновляемых источниках энергии; сельскохозяйственное оборудование нацелено на внедрение технологий земледелия и биотехнологий; новые материалы (композитные и наноматериалы), а также биофармацевтика с медицинским оборудованием, включая инновационные лекарственные препараты и генную инженерию – завершают список отраслей, описанных в программе «Сделано в Китае 2025». Параллельно этой программе действовала инициатива «Цифрового шелкового пути», являющаяся частью стратегии Китая по выходу за рубеж и ставшая еще одним драйвером роста на четвертом этапе. Согласно этой инициативе, Китай инвестировал за рубеж в телекоммуникационные проекты, в том числе в 5G и волоконно-оптические сети, в цифровую инфраструктуру, а также различные технологические стартапы в области высоких технологий.

Программа «Сделано в Китае 2025» совпала с обновлением положений программы «Идти вовне». В обновленную программу включались инициативы по расширению инфраструктурных и производственных проектов за рубежом, финансовая поддержка китайских компаний через государственные банки, экспортное кредитование, расширение количества сделок M&A сделок в высокотехнологичных отраслях и укрепление роли юаня на мировой арене. Государственные запуски «Сделано в Китае 2025» и ориентир, в виде обновленной политики «Идти вовне», ознаменовали смещение вектора внешнеэкономического развития КНР в нескольких областях. Прежде всего, произошла переориентация инвестиционных потоков на приобретение критических технологий и готовых бизнес-решений. Китайские корпорации стали активно осуществлять сделки по слиянию и поглощению для доступа к передовым технологиям, а также предлагать работу высококвалифицированным кадрам из советов директоров крупных корпораций. На рисунке 8 представлена динамика инвестиционных потоков Китая в разрезе общего объема накопленных инвестиций.

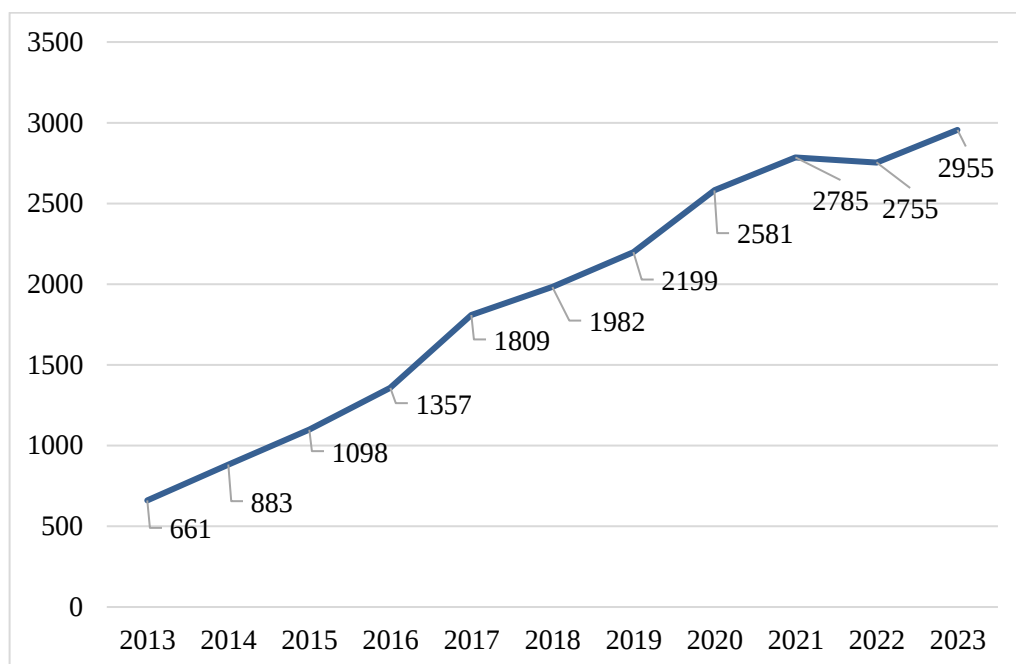


Рис. 8. Объем накопленных исходящих ПИИ Китая в период с 2013 по 2024 гг., в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе данных Foreign Direct Investment (FDI) [Электронный ресурс] // Data360 / World Bank Group. – 2024.
– URL: https://data360.worldbank.org/en/dataset/FAO_FDI (дата обращения: 25.11.2025)

Кроме того, географическое распределение ПИИ также изменилось. Доля инвестиций в развитые страны увеличилась с 25% в 2010 году до 74% к 2024 году, при этом денежный объем ПИИ в развивающиеся рынки сократился.⁶⁴ Общее распределение инвестиционного портфеля Китая по странам представлено на рисунке 9.

⁶⁴ China's Next Generation Industrial Policy [Электронный ресурс] / Rhodium Group. – New York : Rhodium Group, 2023. – URL: <https://rhg.com/research/chinas-next-generation-industrial-policy/> (дата обращения: 28.01.2025)

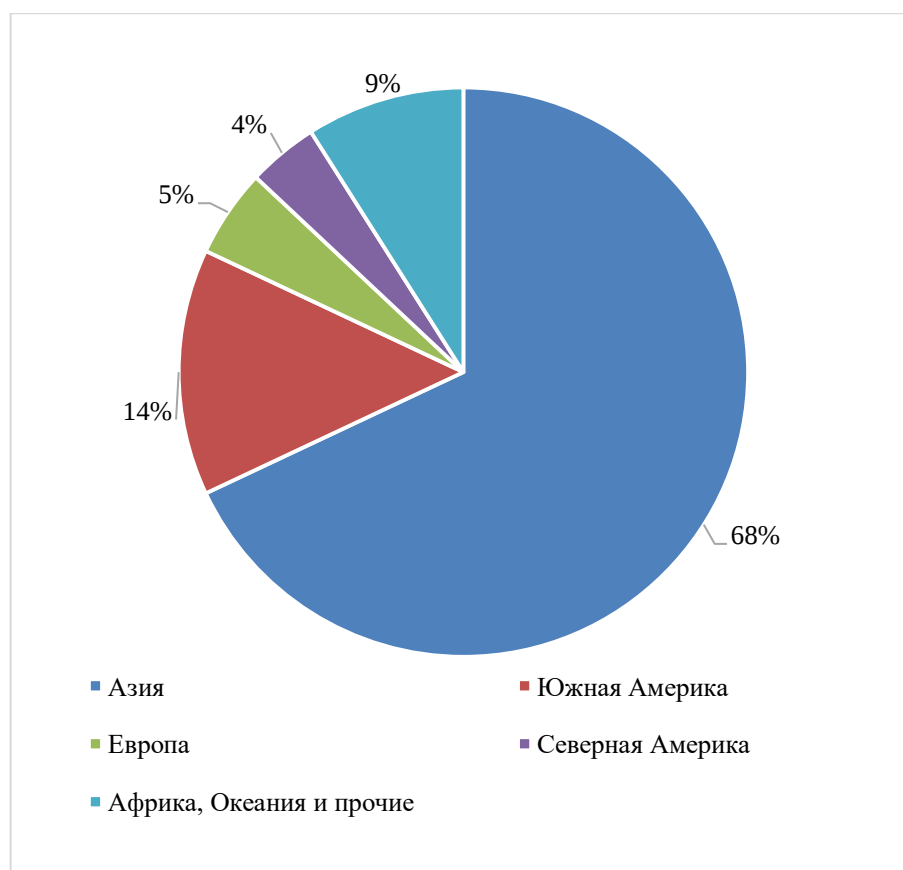


Рис. 9. Долевое распределение инвестиционного портфеля Китая по регионам по состоянию на 2024 г.

Источник: составлено автором на основе данных China's Outbound Investment Trends: Sources, Destinations, and Key Sectors [Электронный ресурс] / China Briefing. – 2024. – URL: <https://www.china-briefing.com/news/chinas-outbound-investment-trends-sources-destinations-and-key-sectors/> (дата обращения: 28.11.2024)

В конце концов, трансформировались модели инвестирования – на смену гринфилд-проектам пришли венчурные инвестиции в стартапы и стратегические партнерства с технологическими компаниями. Это позволяло обходить регуляторные ограничения в ряде стран, получая доступ к перспективным разработкам на ранних стадиях. Реализация обеих программ осуществлялась через ряд механизмов. Государственные фонды развития, такие как China Development Bank и Silk Road Fund, предоставляли целевое финансирование для проектов по приобретению стратегических активов за

рубежом. Была создана система налоговых стимулов и субсидий для компаний, осуществляющих инвестиции в приоритетные отрасли.⁶⁵ Таким образом, обе программы стали катализатором к полной трансформации стратегии ПИИ Китая. На государственном уровне произошел полный переход интереса от исключительно ресурсов в сторону высоких технологий в 10 ключевых экономических отраслях. Однако с запуском этих инициатив, мировое сообщество стало уделять китайским инвестициям еще больше внимания, что привело к обострению геополитической обстановки и поиску китайскими компаниями альтернативных методов инвестирования за рубеж.

⁶⁵ Chen W., Dollar D., Why is China Investing in Africa?, The World Bank Economic Review, 2018, P. 610–632

ГЛАВА 2. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КИТАЯ В СТРАНАХ ЮСМКА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Рассматривая внешние прямые инвестиции как механизм расширения экономического влияния, модернизации национальной промышленности и укрепления позиций на мировой арене, китайское правительство выделяет пространство ЮСМКА как одну из ключевых зон направления капитала. Страны-участницы ЮСМКА – США, Канада, Мексика – технологически развиты, в них сконцентрировано большое количество ТНК, прочная структура нормативно-правового поля, а местное население платежеспособно и многочисленно. Эти факторы делают регион привлекательным не только с инвестиционной точки зрения, но и с позиции реализации долгосрочных стратегических интересов Китая на глобальном уровне.

С начала XXI века Китай прошел несколько этапов становления в качестве одного из мировых лидеров прямых внешних инвестиций. Всесторонне усилившись за несколько десятков лет, он заявил о себе в качестве экономического, политического и культурного амбассадора. В данном контексте, для КНР регион ЮСМКА – это не просто рынок в одном географическом пространстве, а три различные стратегические задачи, решения которых, видоизменялись в соответствии с периодом китайской инвестиционной активности в регионе. Этот интерес не является стихийным и сформировался под воздействием комплекса экономических, технологических и институциональных факторов. ЮСМКА – это объединение развитых экономик западного полушария, интегрированных глубокими торгово-производственными и культурными связями. Для экономической политики КНР это означает доступ к одному из самых платежеспособных рынков мира, обладающего уникальной концентрацией технологий, инновационных центров и транснациональных корпоративных структур.⁶⁶ В таблице 7 представлена экономическая характеристика стран ЮСМКА в соответствии с

⁶⁶ Манев В.Ю. Инвестиционное сотрудничество стран в рамках ЮСМКА: современное состояние и перспективы // Известия СПбГУ. 2025. №2 (152)

разными периодами инвестиционной активности Китая.

Таблица 7

Экономическая характеристика стран ЮСМКА

		США	Канада	Мексика	НАФТА (ЮСМКА)
2008	Место в мире по номинальному ВВП	1	9	12	-
	Доля в мировой торговле (экспорт + импорт товаров и услуг, %)	13,4	3,4	2,3	19,1
	Доля в мировом объёме исходящих ПИИ (% от общего потока)	19,2	4,5	0,4	24,1
	Доля в мировом объёме входящих ПИИ (% от общего потока)	16,9	3,2	2,2	22,3
2015	Место в мире по номинальному ВВП	1	10	15	-
	Доля в мировой торговле (экспорт + импорт товаров и услуг, %)	13,0	3,0	2,4	18,4
	Доля в мировом объёме исходящих ПИИ (% от общего потока)	22,5	3,2	0,5	26,2
	Доля в мировом объёме входящих ПИИ (% от общего потока)	21,6	4,4	2,5	28,5
2019	Место в мире по номинальному ВВП	1	10	16	-
	Доля в мировой торговле (экспорт + импорт товаров и услуг, %)	12,6	2,7	2,6	17,9
	Доля в мировом объёме исходящих ПИИ (% от общего потока)	16,0	3,2	0,3	19,5
	Доля в мировом объёме входящих ПИИ (% от общего потока)	20,8	1,6	2,6	25,0
2025	Место в мире по номинальному ВВП	1	9	15	-
	Доля в мировой торговле (экспорт + импорт товаров и услуг, %)	10,5	2,4	2,6	15,5
	Доля в мировом объёме исходящих ПИИ (% от общего потока)	18,0	5,5	0,5	24
	Доля в мировом объёме входящих ПИИ (% от общего потока)	20,0	6,0	2,5	28,5

Источник: составлено автором на основе данных World Investment

Report 2025: International Tax Reforms and Sustainable Investment

[Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development

(UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2025. – URL:

<https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025> (дата обращения:

02.10.2025)

На протяжении всех этапов США являлись безусловным лидером по размеру ВВП и долям в торговле и инвестициях. Тем не менее, с приходом правительства Трампа, совпавшему по времени с учреждением регионального союза ЮСМКА, динамика инвестиционных темпов, что входящих, что исходящих, постепенно пошла на спад. В основном это связано с протекционистскими мерами правительства и мировой тенденцией на углубление локальных и региональных объединений. Соответственно, объем торговли и взаимных ПИИ между США, Канадой и Мексикой продолжает увеличиваться. В таблице 8 представлена динамика общего объема накопленных ПИИ между странами в рассматриваемые периоды.

Таблица 8

Общие объемы накопленных ПИИ между странами ЮСМКА в миллиардах долларов

Страны	2008	2015	2019	2025
США в Канаду	310 200	351 900	401 600	459 800
США в Мексику	96 500	108 400	123 100	159 200
Канада в США	271 400	329 800	401 200	478 500
Канада в Мексику	8 900	11 300	14 600	17 800
Мексика в США	12 700	17 600	24 900	33 400
Мексика в Канаду	2 300	3 100	4 200	5 600

Источник: составлено автором на основе данных Direct Investment by Country and Industry [Электронный ресурс] / Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. – URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/direct-investment-country-and-industry> (дата обращения: 18.03.2025); Foreign Direct Investment by Country [Электронный ресурс] / Statistics Canada. – Ottawa : Statistics Canada, 2024. – URL: https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data?subject_levels=36 (дата обращения: 04.08.2025), Gobierno de México. Data México. – Mexico City, 2025. – URL: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/en/profile/country/china-chn> (дата обращения: 22.02.2026) <https://www.economia.gob.mx/datamexico/>

В условиях развитой институциональной и регуляторной структуры, ПИИ выполняют роль механизма, оптимизирующего факторы производства в рамках расширенного экономического пространства.⁶⁷ В эпоху цифровых технологий, страны наращивают объемы инвестиций не только для снижения издержек, а также для расширения влияния. Так, между США и Канадой, значительная часть ПИИ носит характер внутрифирменных перемещений капитала и ресурсов между подразделениями и дочерними филиалами ТНК. В Мексике же доминируют модель индустриального перераспределения, когда в страну – реципиента переносятся трудоемкие стадии производств при сохранении управленческих, финансовых и научных центров на территории США. Концепция «вертикальных ПИИ», описанная в работах Кругмана и Обстфельда, подходит под определение характера инвестиционных вливаний со стороны США в Мексику.⁶⁸ Инвестиции в данном случае направлены на оптимизацию издержек в рамках единого производственного цикла, который разделен на множество фаз и этапов, каждый из которых необязательно должен целиком находиться в стране размещения производства.

2.1. Реализация прямых иностранных инвестиций Китая в США: этапы и направления развития

Традиционно США являются одним из основных центров притока зарубежных инвестиций. В период с 2000 по 2024 год страна увеличила объем накопленных прямых иностранных инвестиций в 4,5 раза. Динамика объема накоплений прямых иностранных инвестиций США представлена на рисунке 10.

Согласно данным на графике, объем накопленных иностранных инвестиций в экономике страны неуклонно рос, особенно в середине 2010-х годов, что указывает на непрерывный интерес иностранных инвесторов к американскому рынку. Доля Соединенных Штатов на мировом рынке ПИИ

⁶⁷ Dunning J., Lundan S., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing, 2008

⁶⁸ Krugman P., Obstfeld M. *International Economics: Theory and Policy*. — 8th ed. — Boston: Pearson Education, 2009.

варьируется от 12% до 17% с начала XXI века.

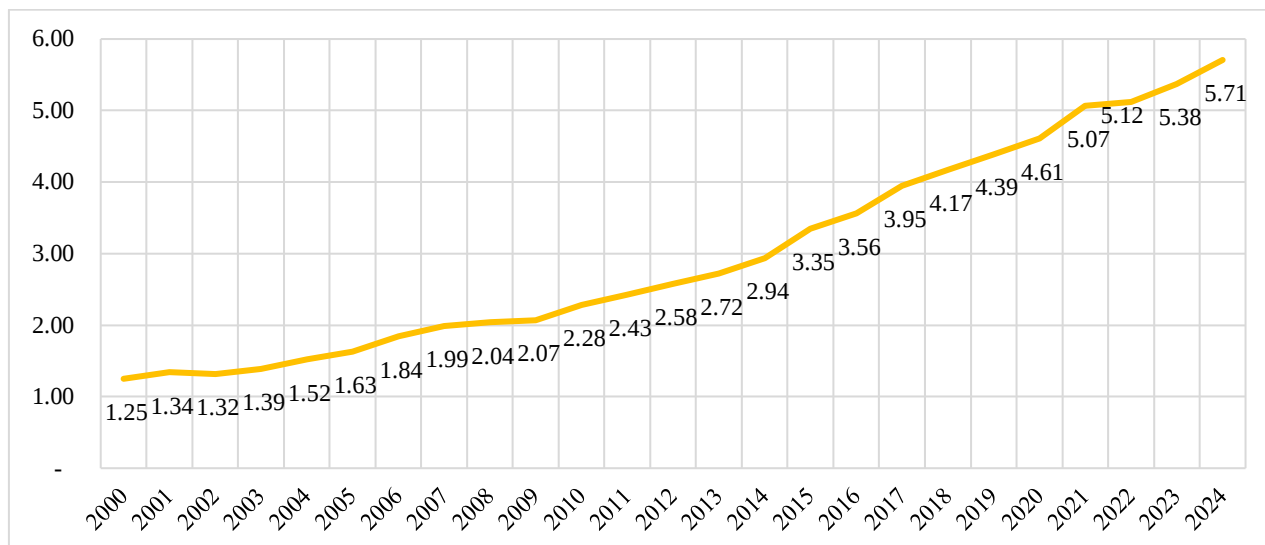


Рис. 10. Объем накопленных прямых иностранных инвестиций США с 2000 по 2024 гг. в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе данных Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс] / U.S. Department of Commerce. – Washington, D.C., 2024. – URL: <https://apps.bea.gov/> (дата обращения: 20.02.2025)

Ключевыми инвесторами в США, являются развитые страны: Нидерланды, Великобритания, Япония, Канада и другие (рис. 11).

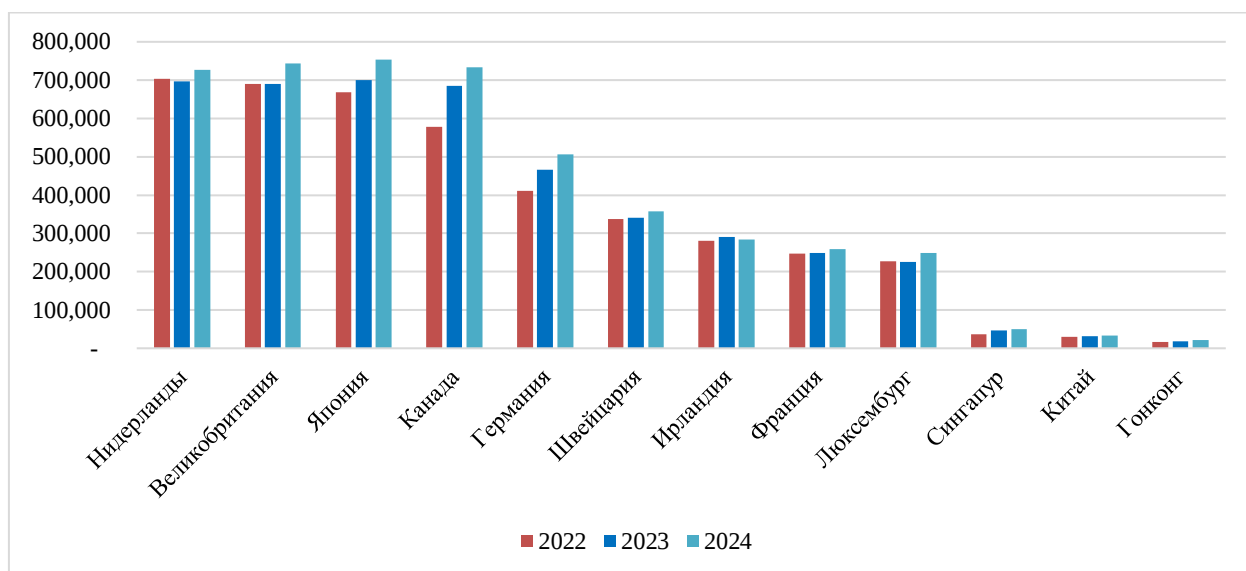


Рис. 11. Рейтинг стран – инвесторов по объему накопленных ПИИ в США в 2022, 2023 и 2024 гг. в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе данных Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс] / U.S. Department of Commerce. – Washington, D.C., 2024. – URL: <https://apps.bea.gov/> (дата обращения: 20.02.2025)

Доля китайских инвестиций в экономике США редко превышала 1%-1,5% от общей доли ПИИ, однако, последние несколько лет китайские инвесторы проявляют особый интерес к США. На рисунке 12 представлена динамика прямых иностранных инвестиций Китая в США с 2000 по 2024 годы по общему объему накопленных ПИИ.

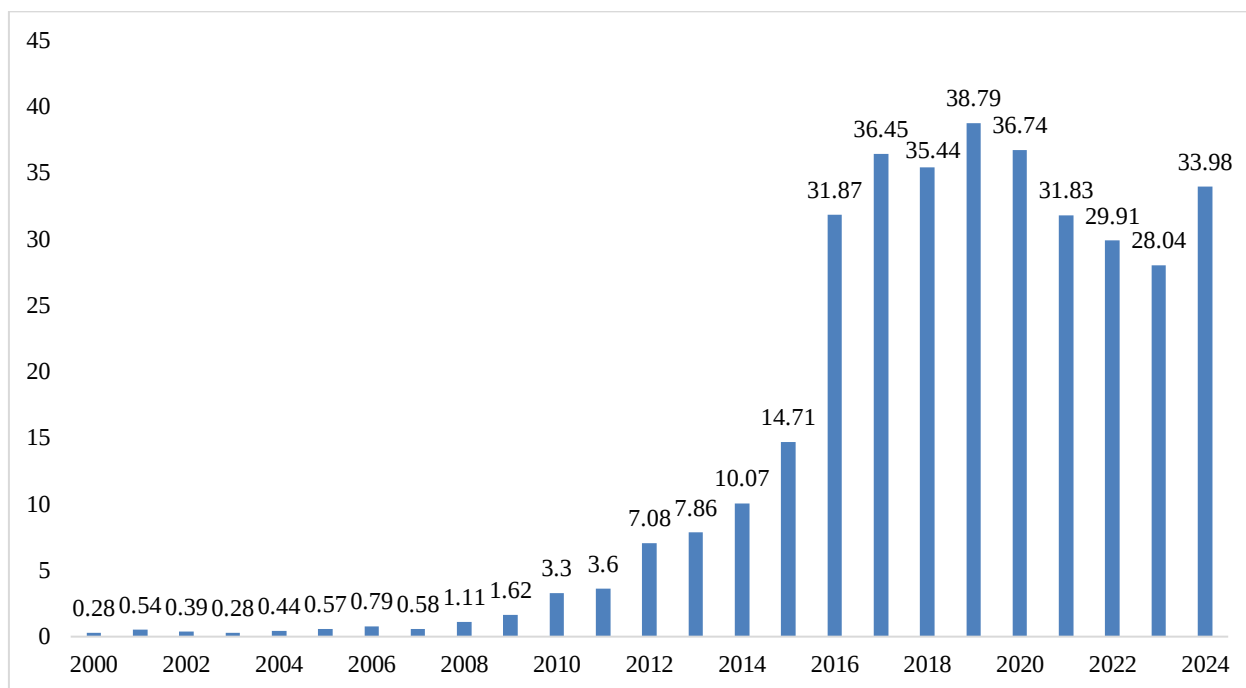


Рис. 12. Объем накопленных прямых иностранных инвестиций Китая в США с 2000 по 2024 гг., в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе данных Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс] / U.S. Department of Commerce. – Washington, D.C., 2024. – URL: <https://apps.bea.gov/> (дата обращения: 20.04.2025)

А на рисунке 13 представлена динамика внешних инвестиционных потоков Китая в США в период с 2000 по 2024 год. Динамика инвестиционной активности китайских компаний на территории США с 2000 года позволяет выделить четыре этапа, каждый из которых характеризовался определенной отраслевой структурой ПИИ и мотивами китайских инвесторов, а также комплексом ответных мер американской стороны.

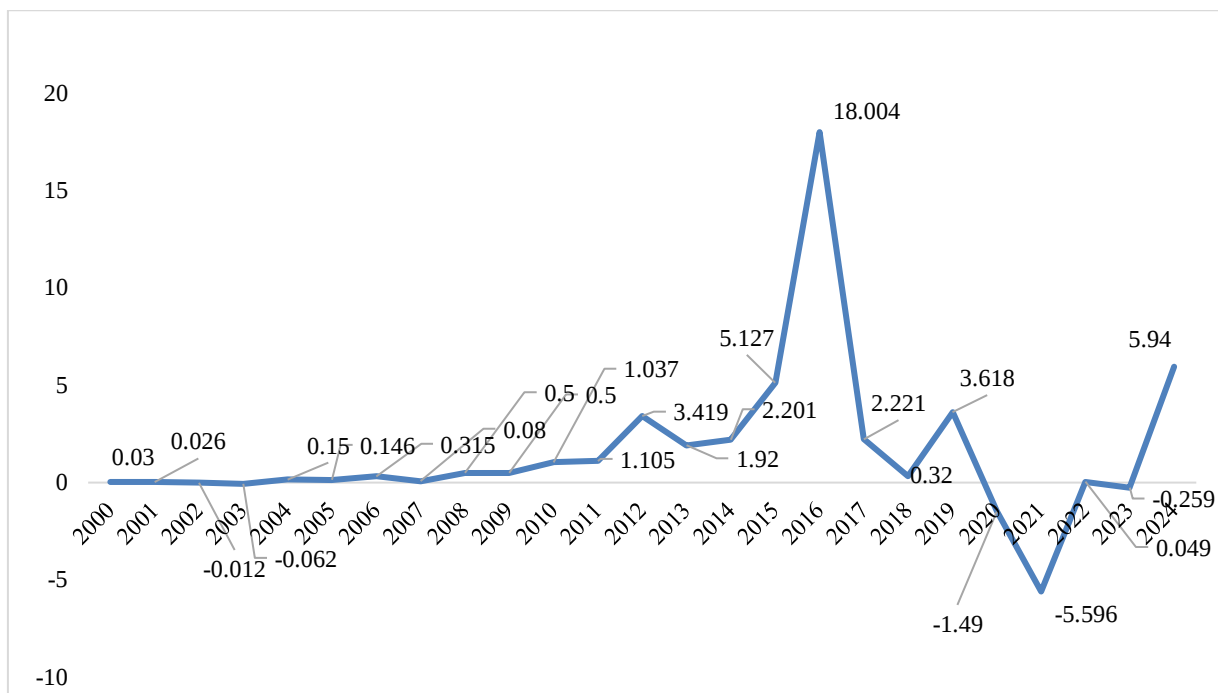


Рис. 13. Динамика потоков ПИИ из Китая в США с 2000 по 2024 гг., в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе данных Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс] / U.S. Department of Commerce. – Washington, D.C., 2024. – URL: <https://apps.bea.gov/> (дата обращения: 23.04.2025)

Первый этап охватывает период с 2000 по 2008 год. Он характеризуется единичными и эпизодическими сделками. Оставаясь долгое время лишь принимающей стороной, Китай накопил ресурсы, капитал, а самое главное – управленческий опыт, который позволил китайским компаниям начать активную экспансию вовне. Интерес Китая к США противоречит традиционным теориям инвестиций, так как в случае китайских инвестиций в США происходит переток финансов из развивающейся страны в развитую, причем, не в традиционные сектора, а в отрасли с высокой добавленной стоимостью.

Динамика по общему объему инвестиций Китая в период с 2000 по 2009 годы оставалась практически неизменной сразу по нескольким причинам. Так, Китай, в начале 2000-х годов оставался сильно зависимым от внешних инвестиций и не обладал достаточным потенциалом для осуществления

собственных значительных инвестиций. Кроме того, с начала 2000-х годов Комитет по иностранным инвестициям в США (далее - CFIUS) стал ключевым инструментом для ограничения проникновения китайских компаний. Это началось с объявления национальной стратегии Китая «Идти вовне» в 2000 году. США были обеспокоены объявлением активной внешнеэкономической экспансии Китая и CFIUS стал более тщательно анализировать сделки, особенно в критических инфраструктурных отраслях, таких как: технологии, энергетика и телекоммуникации. США также работали над созданием международных альянсов для ограничения китайских инвестиций. Например, они убеждали союзников Североатлантического альянса и партнеров в Азии ужесточить контроль за китайскими инвестициями в критически важные отрасли. А также активно использовали публичную критику для создания негативного имиджа китайских инвестиций. Например, китайские компании обвинялись в промышленном шпионаже, нарушении прав интеллектуальной собственности и связях с китайским правительством.

Период 2000-2008 годов характеризуется осторожным и выборочным подходом китайских инвесторов к американскому рынку. Несмотря на все ограничения и противодействие, оказываемое американским правительством, китайские компании сумели постепенно нарастить размер осуществляемых инвестиций. Так, в этот временной отрезок было заключено около 50 инвестиционных сделок, а общий объем инвестиций составил приблизительно 11,7 миллиардов долларов.⁶⁹ Более 80% всех сделок были совершены путем слияния и поглощения для быстрого доступа к технологиям и рынку. Ограничения CFIUS в то время не распространялись на характер совершенных сделок и именно поэтому такой способ выхода на американский рынок сбыта был самым быстрым и эффективным.

74% всех ПИИ в этот период пришлось на сектор финансовых услуг. Самыми крупными сделками того времени можно считать приобретение долей

⁶⁹ China Global Investment Tracker 2000–2023 [Электронный ресурс] / American Enterprise Institute. – Washington, D.C. : American Enterprise Institute, 2023. – URL: <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/> (дата обращения: 03.04.2025)

в капиталах ряда инвестиционных фондов и банков США. Например, покупка China Investment Corporation (CIC) доли в Morgan Stanley за 5,6 миллиардов долларов в 2007 году. Сделка стала одной из первых знаковых транзакций Китая в американском финансовом секторе. Участие в капитале одного из крупнейших глобальных инвестиционных банков позволило Китаю получить доступ к компетенциям, технологиям и инфраструктуре международных финансовых рынков, таких как: деривативные инструменты, хеджирование рисков, управление активами и структурирование сделок. На тот момент китайская финансовая система находилась в состоянии институционального становления, поэтому наблюдение бизнес-модели Morgan Stanley создавало эффект внешнего обучения — от оценки рисков до корпоративного управления. Кроме того, покупка доли стала стратегическим сигналом на глобальном уровне. Впервые китайский государственный фонд не просто разместил резервы в долговые инструменты США, а приобрел долю в ключевой финансовой институции западного мира.

Символичность участия в Morgan Stanley заключалась в демонстрации намерения Китая постепенно трансформироваться из пассивного держателя американского долга в активного участника международного управления капиталом. Похожие факторы связаны также с приобретением доли в капитале американского инвестиционного фонда The Blackstone Group той же китайской компанией CIC в 2008 году за 3 миллиарда долларов. Blackstone контролировала фонды недвижимости, инфраструктурные активы, инвестиции в технологические и фармацевтические компании. Наблюдение и участие в подобных операциях способствовало развитию собственных китайских фондов, впоследствии ставшими инструментами экспансии капитала за рубежом.

Второе место по привлечению китайских ПИИ занимает технологический сектор США. Большая доля здесь принадлежит сделке между китайской компанией Lenovo и американской International Business Machines (IBM). В 2005 году, Lenovo выкупили целое подразделение IBM,

отвечающее за разработку и создание персональных компьютеров. Фактически, они приобрели готовые технологии IBM, чтобы в будущем выпускать компьютеры под брендом Lenovo. IBM на тот момент владела технологией проектирования ПК, наработанными стандартами качества, цепочкой поставок компонентов и, что критически важно — интеллектуальной собственностью. Покупка подразделения позволила Lenovo не просто увеличить объем производства, а перейти от к новой модели производства. От OEM-модели (бизнес-модель, при которой заказчик разрабатывает продукт, а другая компания его изготавливает под брендом заказчика) к ODM (компания не просто производит продукт по заказу, а сама разрабатывает его дизайн и конструкцию). Так, Китай фактически купил себе место в глобальной экономике потребительской электроники, минуя десятилетия медленного накопления управленческих и юридических компетенций. Уже через несколько лет Lenovo стала ведущим мировым производителем персональных компьютеров. Сделки в других секторах были менее значимыми в денежном выражении, но они также были заключены с крупными игроками американского рынка.

Так, например, приобретение нефтяных месторождений китайской компанией Sinopec в 2001 году, заключение стратегического партнерства между Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC) и General Motors в 2003 году и другие - ознаменовали постепенно масштабирование китайских ПИИ в регионе. Китайские инвестиции в первый период были точечными и осторожными. Сделок было немного, и большая часть из них была направлена в традиционный финансовый сектор, чтобы упростить последующие выходы китайских инвесторов на национальный рынок США. Таким образом, на первом этапе ПИИ в США Китай покупал не активы, а время, сокращая технологический путь и избегая периода догоняющей индустриализации.

Второй период китайской экспансии в США охватывает временной промежуток с 2009 по 2015 год, ставший эрой стабильного роста, так как общий объем ПИИ ежегодно увеличивался.

К 2010 году Китай уже стал одной из крупнейших экономик мира с огромными объемами накопленного капитала. Кроме того, Китай обладал крупнейшими в мире валютными резервами, значительная часть которых была номинирована в долларах США. На 2010 валютные резервы Китая в долларах США составляли порядка 2,85 триллионов, увеличившись за год на 18%.⁷⁰ Инвестиции в американские активы позволяли Китаю диверсифицировать свои резервы и снизить риски, связанные с колебаниями курсов валют. Китайские компании и государственные предприятия начали активно искать возможности для инвестирования за рубежом, чтобы диверсифицировать свои активы и получить доступ к новым рынкам и технологиям.

В свою очередь, китайское правительство активно поддерживало, принятые в начале 2000-х годов национальные программы по выходу за рубеж и поиску новых рынков. Ключевым фактором, подтолкнувшим Китай к более активной инвестиционной деятельности, стал Мировой финансовый кризис 2008 года, из-за которого многие американские активы сильно упали в цене и стали возможны для покупки. Таким образом, 2010 год стал точкой отсчета для начала осуществления активной китайской экспансии на американский рынок. Примерами тому могут послужить несколько крупных сделок, осуществленных в этот период. Например, в 2010 году китайская компания CNOOC приобрела долю в 33,3% в сланцевом проекте американской компании Chesapeake Energy Corp. в Техасе, что стало крупнейшим приобретением Китая в нефтегазовом секторе США.⁷¹ В этом же году, китайский автоконцерн «Geely» приобрел шведского автопроизводителя Volvo, что включало в себя получение активов Volvo на территории США.

За период 2009-2015 годов было заключено 127 подтвержденных инвестиционных сделок с общим объемом инвестиций в 78,4 миллиардах

⁷⁰ Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 2010 National Economic and Social Development [Электронный ресурс] / National Bureau of Statistics of China. – 2011. – URL: https://www.stats.gov.cn/english/NewsEvents/201102/t20110228_26426.html (дата обращения: 26.11.2024)

⁷¹ China's CNOOC buys shale in biggest U.S. oil, gas deal [Электронный ресурс] / Northwest Arkansas Democrat Gazette. – 2010. – URL: <https://www.nwaonline.com/news/2010/oct/12/chinas-cnooc-buys-shale-biggest-us-oil-ga-20101012> (дата обращения: 06.11.2024)

долларов.⁷² Сделки типа браунфилд оставались доминирующими и занимали 80% от общего объема. Помимо значительного увеличения количества совершенных сделок, сильно изменилось секторальное распределение. Китайские компании стали диверсифицировать отраслевую структуру ПИИ и перешли к полномасштабной экспансии на американском рынке. В этот временной промежуток наблюдался переход от точечных приобретений к средние и долгосрочным стратегическим инвестициям, направленным на получение доступа к высоким технологиям и рыночным нишам. Особенно это проявлялось в технологическом секторе, где китайские компании активно приобретали известные бренды и технологические активы. На основе финансовой отчетности, в начале 2010-х годов китайские компании были заинтересованы в технологических решениях, выпускаемых в «Кремниевой долине». Так, в отчете, опубликованном Asia Society и Rhodium Group, указано, что высокотехнологичные секторы США являются наиболее привлекательными для китайских инвесторов.⁷³ В 2010 году ПИИ Китая в этот сектор превысили порог в 1 миллиард долларов США, а к 2014 году достигли отметки в 5,9 миллиардов долларов. Доля информационного сектора в сравнении с предыдущим периодом выросла до 24%. Одной из самых значимых сделок можно считать приобретение китайской компанией Lenovo активов Motorola Group у Google в 2014 году за 2,9 миллиардов долларов. Они приобрели готовые производства смартфонов и планшетов, получив все необходимые патенты на их разработки.⁷⁴ Lenovo продолжали свою активную экспансию, начавшуюся еще в 2005 году, с покупки IBM и, к 2014 году расширили свое присутствие на американском рынке.

Помимо технологического сектора, доля энергетической отрасли также значительно увеличилась в портфеле инвестиций китайских компаний. Если в

⁷² Chinese Investment in the United States: Annual Update [Электронный ресурс] / Rhodium Group. – New York : Rhodium Group, 2016. – URL: <https://rhg.com/research/new-neighbors-2016-chinese-investment-in-the-us-by-congressional-district/> (дата обращения: 01.05.2025)

⁷³ High Tech: The Next Wave of Chinese Investment in America [Электронный ресурс]. – Asia Society, 2014. – URL: <https://asiasociety.org/high-tech-next-wave-chinese-investment-america> (дата обращения: 12.04.2025)

⁷⁴ 2015/2016 Annual Report [Электронный ресурс] / Lenovo Group Limited. – Hong Kong: Lenovo Group Limited, 2016. – URL: https://investor.lenovo.com/en/publications/reports/ar_1516.pdf (дата обращения: 12.03.2025)

период с 2000 по 2008 год она составляла лишь 5% от общего объема инвестиций, то в период с 2009 по 2015 год достигла 32%. Связано это с несколькими крупными приобретениями китайских компаний - Sinopec и CNOOC. В 2009 году была поглощена американская нефтегазовая компания Addax Petroleum, которая стала дочерней компанией Sinopec.⁷⁵ Таким образом, Sinopec получили доступ к рынкам Ближнего Востока и Африки, где у Addax Petroleum был ряд крупных активов. Спустя некоторое время в 2010 году CNOOC приобрела 50% доли у американской энергетической компании Chesapeake Energy в нескольких месторождениях сланцевых углеводородов на территории США.⁷⁶ Одним из таких являлось месторождение Eagle Ford в штате Техас, где находились крупные залежи нефти и природного газа.

Доминирующий финансовый сектор, в который ранее направлялось более 2/3 всех капиталовложений, утратил свою долю. Связано это с тем, что именно в первый период Китай был заинтересован в расширении своего присутствия, путем получения банковских активов и дальнейшему облегчению выхода национальных и частных китайских компаний на американский рынок. Так, в 2012 году китайская компания Dalian Wanda Group приобрела американскую сеть кинотеатров AMC Entertainment за 2,6 миллиардов долларов. Проникновение в эту отрасль путем такого поглощения позволило Китаю занять важную нишу американского рынка, известной сферой СМИ и развлечений. Кроме того, в тот период начались первые инвестиции в сферу недвижимости, когда в 2014 году китайская страховая компания Anbang Insurance приобрела известный по всему миру отель Waldorf Astoria в Нью-Йорке за 1,95 миллиардов долларов. Этот тренд на приобретение активов в различных сферах продолжился и после 2015 года.

С 2016 года начался третий этап китайской экспансии, когда компании, особенно крупные государственные и частные корпорации, значительно

⁷⁵ Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2018 [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China. – Beijing, 2019. – URL: <https://fdi.mofcom.gov.cn/EN/come-datatonggi-con.html?id=480> (дата обращения: 14.02.2026)

⁷⁶ U.S.-China Investment Relations: New Challenges and Opportunities, U.S.-China Economic and Security Review Commission, 2011, P. 156

усилили свою экспансию за рубеж, что было частью стратегии «Идти вовне». Программа «Сделано в Китае 2025» стала отправной точкой внешнеэкономической стратегии страны, кардинально трансформировавшей цели, направления и механизмы прямых иностранных инвестиций Китая в развитые экономики, в первую очередь в США.⁷⁷ Если до ее появления китайские инвестиции носили в значительной степени точечный характер, то начиная с 2016 года они стали масштабными и целенаправленными. Американский рынок обладал практически всеми необходимыми инструментами для достижения Китаем недостающих патентов, лицензий и знаний. Китай стремился получить доступ к высоким технологиям, путем приобретения американских стартапов и технологических компаний Кремниевой долины.

За этот период времени было заключено 73 инвестиционные сделки с общим объемом в 89,4 миллиарда долларов, 76% из них были сделками типа слияния и поглощения, а 24% пришлось на гринфилд сделки. Период с 2016 по 2019 годы следует считать пиковым и в то же время деградирующим, ведь именно в это время были заключены самые масштабные сделки, но ответная реакция американского правительства, сильно замедлила темпы экспансии китайских компаний. 87% всех сделок были совершены в 2016 и 2017 годы, после чего началась ответная реакция со стороны американского правительства. Реализация столь масштабной инвестиционной экспансии стала возможной благодаря мобилизации значительных финансовых ресурсов через государственные банки развития, а также созданию многочисленных инвестиционных фондов, руководящие кадры которых были тесно связаны с руководством КПК. Кредитование подобных сделок часто осуществлялось на нерыночных условиях, что предоставляло китайским корпорациям несправедливое конкурентное преимущество перед другими иностранными инвесторами и вызывало обвинения в нарушении принципов свободной

⁷⁷ Made in China 2025, Institute for Security & Development Policy, 2018, URL: <https://isdsp.eu/content/uploads/2018/06/Made-in-China-Backgrounder.pdf>

конкуренции. Тем не менее, многие сделки успели провести успешно и секторальное распределение изменилось не столь сильно в сравнении с предыдущим периодом, за исключением того, что доля нефтегазового сектора в общем объеме сократилась до минимальных значений. Инвестиции в ритейл, недвижимость и высокие технологии – являлись приоритетом для китайских компаний. За 4 года туда было направлено более 40 миллиардов долларов. Большинство сделок проводилось путем поглощений и слияний и одним из первых таких примеров является приобретение производителя автономных роботов – «KUKA AG» за 5 миллиардов долларов. Большая часть инфраструктуры KUKA базировалась в Германии, тем не менее, значительная часть ее бизнеса была связана с США.

KUKA AG долгое время являлась ключевым поставщиком роботов и технологий по автоматизации производств для множества американских компаний, например, «Тесла».⁷⁸ В этом же году китайские компании уделили особое внимание сектору коммерческой и жилой недвижимости, выкупив значительные площади в крупных городах. Ярким примером служит приобретение китайской компанией Anbang Insurance Group сети отелей Strategic Hotels & Resorts у Blackstone Group за 6,5 миллиардов долларов. В портфель сделки вошли такие известные объекты, как: отель Four Seasons в Джексон-Хоуле и другие.

2016 год стал рекордным для Китая по объему M&A сделок в принципе. Так, Китайская компания ChemChina приобрела швейцарскую компанию Syngenta, крупного производителя сельскохозяйственных химикатов и семян, за 43 миллиарда долларов. Несмотря на то, что Syngenta базировалась в Швейцарии, значительная часть ее бизнеса была связана с США.⁷⁹ Компания являлась одним из наиболее значимых экспортеров продуктов питания на территории США, а также владела большими участками земли и

⁷⁸ KUKA [Электронный ресурс] / Midea Group. – 2024. – URL: <https://www.midea-group.com/our-businesses/robotics-and-automation/kuka> (дата обращения: 28.12.2024)

⁷⁹ Андропова И.В., Соколан Д.С., Ведущие экономики европейского союза под давлением прямых китайских инвестиций, Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), 2019, 19-26 с.

домохозяйств.

Кроме того, в 2016 году китайская компания Dalian Wanda Group приобрела кинокомпанию Legendary Entertainment за 3,5 миллиарда долларов, получив доступ к сектору коммерческой киноиндустрии и завладев правами на интеллектуальную собственность студии. Несмотря на рекордное количество сделок, 2016 год стал переломным в части политических и экономических рисков. Так, в 2015-2016 годах китайский юань переживал девальвацию, что побудило китайские компании и частных инвесторов искать возможности для диверсификации своих активов за рубежом. Президентские выборы 2016 года стимулировали китайских инвесторов как можно быстрее завершить крупные сделки до ужесточения регуляторной политики.

Рекордные объемы инвестиций 2016 года, напрямую связанные с реализацией стратегии «Сделано в Китае 2025», спровоцировали жесткую реакцию американских властей. Осознание системного характера китайских ПИИ привело к качественному изменению регуляторной среды в США. С приходом администрации Д. Трампа американская политика по отношению к китайским ПИИ сильно изменилась в сторону ужесточения экономических и политических барьеров. Фактически, третий период был ознаменован началом «торговой войны» и дестабилизацией присутствия китайских компаний на американском рынке.

В 2018 году был принят «Закон FIRRMA», расширивший полномочия CFIUS.⁸⁰ Согласно нему были введены новые правила для сделок, связанных с критическими технологиями, инфраструктурой и персональными данными. Также был введен ряд ограничений на инвестиции в области искусственного интеллекта, квантовых вычислений и полупроводников. Ограничения затронули энергетический сектор и транспортный сектора, за ПИИ в которые вводился ужесточенный контроль.

Еще одним законом, ограничивающим возможности китайских

⁸⁰ Foreign Investment Risk Review Modernization Act (FIRRMA) [Электронный ресурс] : Public Law No. 115–232 / U.S. Congress. – Washington, D.C., 2018. – URL: https://home.treasury.gov/system/files/136/The-Foreign-Investment-Risk-Review-Modernization-Act-of-2018-FIRRMA_0.pdf (дата обращения: 11.03.2025)

компаний на американском рынке можно считать «Закон об оборонных ассигнованиях» (NDAA). В 2018 году в рамках NDAA был введен запрет на использование оборудования китайских компаний Huawei и ZTE в американских телекоммуникационных сетях. В дальнейшем этот закон также ограничивал возможности Китая в области военно-промышленного комплекса. В настоящее время он действует, и список компаний, попадающих под ограничения, регулярно обновляется. Вследствие ограничений, наложенных американским правительством, ежегодный объем инвестиций рухнул с 29 миллиардов долларов США в 2017 году до 5 миллиардов долларов в 2020 году.

Помимо политического давления и законодательных ограничений, наложенных американским правительством, следует выделить также несколько причин спада китайской инвестиционной активности. Прежде всего, Китай стал переориентироваться на другие рынки, а также развивать импортозамещение в критических отраслях. Успев приобрести значительное количество технологий и патентов ранее, Китай стал производителем этих технологий, а не просто бенефициаром готовых бизнесов. Из этого также следовало, что Китай пересмотрел собственную модель инвестирования и перешел к покупке стартапов и маленьких компаний, которые счел привлекательными и перспективными. Венчурный капитал и характер совместных предприятий стали основой дальнейшего пребывания Китая на американском рынке.

Началом четвертого периода следует считать 2020 год, когда мир столкнулся с глобальной пандемией COVID-19 и темпы экономического роста многих стран резко замедлились. Текущий этап характеризуется сохранением объемов инвестиций на крайне низком уровне, около 1-3 миллиарда долларов в год, на фоне продолжающейся технологической конфронтации с США. Фокус сместился с прямых поглощений на обходные стратегии. Можно выделить 2 стратегии, которые Китай активно использует для нивелирования ограничений, наложенных американским правительством:

- 1) Стратегия создания совместных предприятий.
- 2) Стратегия открытия дочерних компаний, зарегистрированных в других странах, но осуществляющих деятельность в США.

Создание совместных предприятий (СП) – это способ инвестирования, при котором принимающая сторона не получает прямой финансовой поддержки от инвестора. Модель СП стала доминирующей формой китайского инвестирования, например, партнерство китайской компании CATL и американского производителя автомобилей Ford по строительству завода по производству аккумуляторов в Мичигане, где китайская сторона выступает в качестве «технологического» партнера. В рамках данной сделки CATL предоставляет технологии, но не осуществляет прямых финансовых инвестиций, что позволяет обойти ограничения CFIUS. Модель License Royalty Service представляет собой тонкую стратегию, позволяющую CATL внедрять свою передовую технологию аккумуляторов на североамериканский автомобильный рынок, одновременно соблюдая экологические требования и жесткие нормативные условия, выдвигаемые американским правительством. Уже сейчас CATL сотрудничают с такими корпорациями как: Ford, General Motors и прочими, при котором CATL лишь предоставляет технологии по производству батарей, собирая патентные и сервисные сборы.⁸¹

Еще одной стратегией китайских компаний можно считать подход с использованием сложных корпоративных структур с участием активов третьих стран, которая активно использовалась и на предыдущих этапах проникновения китайских инвестиций в экономику США, но сейчас приобрела новую форму. Согласно исследованиям зарубежных агентств, до 40% инвестиций из Мексики и Сингапура в определенные технологические сектора США могут иметь китайское происхождение.⁸² Особенно это заметно

⁸¹ CATL's Strategic Move to the North American EV Battery Market [Электронный ресурс] / Environment+Energy Leader. – 2024. – URL: <https://www.environmentenergyleader.com/stories/cats-strategic-move-to-the-north-american-ev-battery-market,1073> (дата обращения: 28.11.2025)

⁸² Foreign investment is not making friends for China - or the US [Электронный ресурс] / Brookings Institution. – Washington, D.C. : Brookings Institution Press, 2026. – URL: <https://www.brookings.edu/articles/foreign-investment-is-not-making-friends-for-china-or-the-us/> (дата обращения: 28.05.2026)

в секторе полупроводников, где китайские компании инвестируют через дочерние структуры Тайваня и Южной Кореи. На рисунке 14 представлена динамика объема ПИИ из Мексики и Сингапура в США с 2000 по 2024.

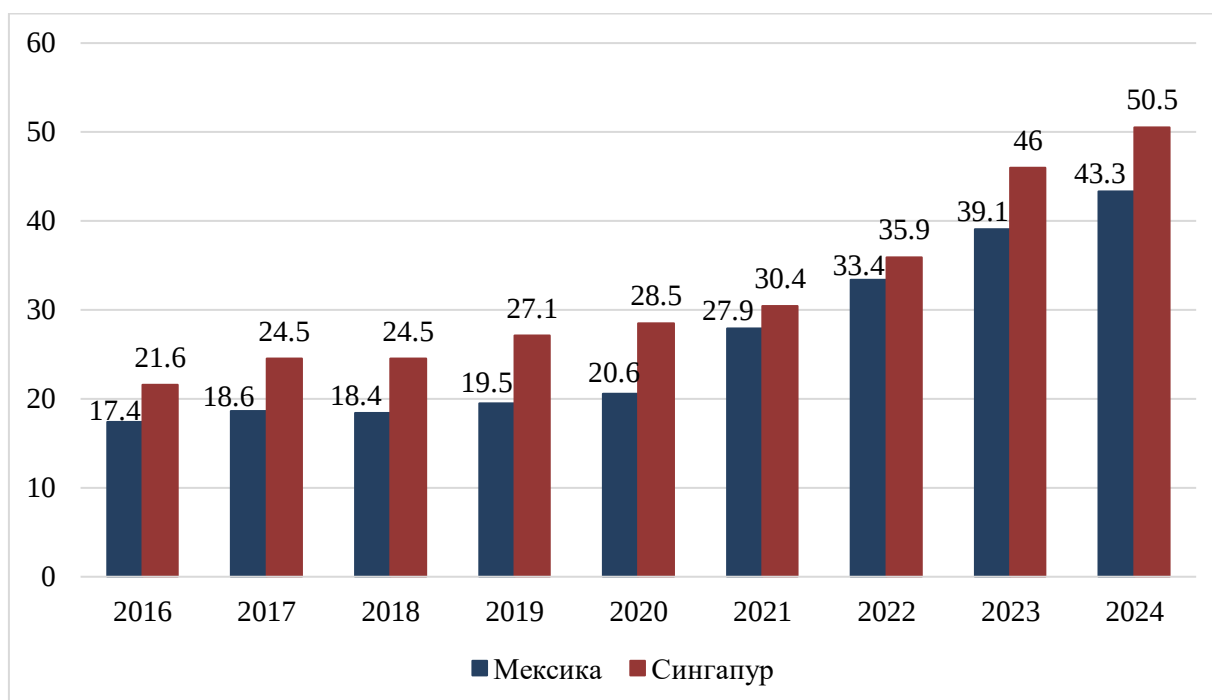


Рис. 14. Динамика объема накопленных прямых иностранных инвестиций из Сингапура и Мексики в США с 2000 по 2024 гг., в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе данных Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс] / U.S. Department of Commerce. – Washington, D.C., 2024. – URL: <https://apps.bea.gov/> (дата обращения: 13.04.2025)

Согласно рисунку 13, после 2020 года объем инвестиций из обеих стран стал увеличиваться на несколько процентов в год. Некоторые инвестиционные агентства объясняют эту тенденцию перетоком части китайского капитала в счет инвестиций из Мексики и Сингапура, чтобы обходить существующие тарифные и нетарифные ограничения CFIUS.

Особое внимание стоит уделить инвестициям Китая в секторы услуг, развлечений и массовой культуры. Эта область экономики является крайне чувствительной для американских политиков ввиду того, что США еще с середины XX века выступали в качестве лидера либеральных ценностей, открытого мира и капиталистического общества, используя данный сектор в

качестве ключевого инструмента своей «мягкой силы» за рубежом. Китай же, управляемый Коммунистической партией, выступает в качестве противовеса привычным демократическим ценностям стран Запада. В связи с этим правительство США принимает различные меры по сдерживанию Китая, особенно в средствах массовой коммуникации и развлечений. Так, в 2022 Государственный департамент США учредили отдельное бюро «Китайский дом», в который входят эксперты по взаимодействию с Китаем для изучения и координирования стратегической повестки на межгосударственном уровне. Кроме того, в 2023 году был «Государственный комитет по изучению Китайской Коммунистической партии», который также усилил контроль за действиями КПК на территории США.⁸³ Блокировка китайского приложения для загрузки и публикации коротких видео «TikTok», являющейся одной из самых популярных социальных сетей, в январе 2025 года служит ярким примером пристального внимания к китайским корпорациям. Причиной блокировки послужил новый закон, предложенный администрацией Дж. Байдена, согласно которому «TikTok» сочли угрозой для национальной безопасности.⁸⁴ Тем не менее, к сентябрю 2025 года TikTok объявил о завершении сделки по передаче американского бизнеса совместному с США предприятию TikTok USDS Joint Venture LLC. 45% акций принадлежит трем управляющим инвесторам: американским инвестиционным компаниям: Oracle и Silver Lake, а также эмиратской MGX. Прочие инвесторы получили еще 35,1% всех акций, а Китай сохранил за собой 19,9% акций совместного предприятия.

Несмотря на то, что по общему объему накопленных ПИИ в США за период с 2000 по 2024, КНР сильно отстает от развитых стран Запада, стоит учитывать, что китайские компании начали активную экспансию лишь в

⁸³ China is investing billions to manipulate its image around the globe [Электронный ресурс] / George W. Bush Presidential Center. – Dallas : George W. Bush Presidential Center, 2023. – URL: <https://www.bushcenter.org/publications/china-is-investing-billions-to-manipulate-its-image-around-the-globe> (дата обращения: 23.04.2025)

⁸⁴ Приложение TikTok перестало работать у пользователей в США [Электронный ресурс] / Forbes Russia – 2025. – URL: <https://www.forbes.ru/biznes/529091-prilozhenie-tiktok-perestalo-rabotat-u-pol-zovatelej-v-ssa> (дата обращения: 12.03.2026)

начале XXI века. По данным 2024 года, менее чем за четверть века, Китай совершил множество крупных сделок различного формата (M&A, СП) и даже в условиях политического давления продолжает совершать транзакции. В таблице 9 представлены наиболее значимые свершенные ПИИ китайских инвесторов в экономику США в XXI веке.

Таблица 9

Крупнейшие совершенные сделки Китая в США в период с 2000 по 2025 гг.

Сектор	Период	Сделка / Проект	Характер инвестиций	Стоимость сделки (миллиарды долларов)	Последствия и значение
Энергетический	2010	CNOOC покупает долю в Chesapeake Energy	Приобретение мажоритарной доли	2,1	Китай получил доступ к технологиям добычи сланцевых ресурсов.
Транспорт	2010	Geely покупает Volvo Cars	Слияние и поглощение	1,8	Успешный пример трансформации бренда и выхода на глобальный рынок.
Промышленность	2013	Shuanghui International (ныне WH Group) покупает Smithfield Foods	Слияние и поглощение	7,1	Крупнейшее поглощение американской компании китайским инвестором. Вызвало дискуссии о гос. безопасности, но было одобрено.
Недвижимость	2014-2016	Anbang Insurance покупает Waldorf Astoria NY, Strategic Hotels & Resorts	Слияние и поглощение	6,5	Агрессивная экспансия в элитную недвижимость. Позже Anbang был национализирован китайскими властями, активы проданы.
Промышленность	2016	ChemChina покупает Syngenta	Слияние и поглощение	43	Крупнейшая в истории внешняя сделка Китая. Доступ к передовым технологиям в области семеноводства и пестицидов. Одобрена после длительных проверок.
Промышленность	2016	Haier покупает GE Appliances	Слияние и поглощение	5,4	Приобретения устойчивого бренда для выхода на американский рынок.
Сектор развлечений	2016	Dalian Wanda покупает Legendary Entertainment	Слияние и поглощение	3,5	Попытка проникновения в сектор развлечений. Продана в 2022 и давления китайских властей.
Сектор развлечений	2017-2026	ByteDance покупает TikTok	Гринфилд	-	TikTok перешел в формат СП, в котором Китаю принадлежит 19,9% акций.
Транспорт	2021-2024	CATL предоставляет технологии производства аккумуляторов Ford	Совместное предприятие и лицензионное соглашение	-	CATL предоставляет технологии по производству аккумуляторов для электромобилей, Ford выплачивает роялти китайским контрагентам.

Источник: составлено автором на основе статистических данных UNCTAD <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>, BEA.gov <https://bea.gov/itable/direct-investment-multinational-enterprises>, Statista.com <https://www.statista.com/>, Foreign Direct Investment (FDI) [Электронный ресурс] // Data360 / World Bank Group. – 2024. – URL: https://data360.worldbank.org/en/dataset/FAO_FDI (дата обращения: 25.11.2025)

В таблице 10 представлено секторальное распределение китайских инвестиций в США с 2000 по 2025 год.

Таблица 10

Секторальное распределение ПИИ Китая в США (2000-2025 гг.), %

	2000 - 2008	2009 - 2015	2016 - 2019	2020 - 2025
Финансовые услуги	74	5	8	16
Высокие технологии	10	24	21	27
Энергетика	5	32	4	31
Промышленность	4	5	5	-
Транспорт	4	7	12	4
Сектор развлечений	-	8	-	-
Недвижимость	-	15	30	7
Ритейл	-	1	18	13
Прочее	3	3	2	2

Источник: составлено автором на основе данных Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс] / U.S. Department of Commerce. – Washington, D.C., 2024. – URL: <https://apps.bea.gov/> (дата обращения: 22.06.2025)

Характер сделок действительно менялся с каждым из этапов развития. Прослеживается переход от прямых поглощений (M&A) в стратегических секторах (Unocal, MoneyGram) к более сложным схемам: лицензирование (CATL-Ford), созданию СП, а также смещению в менее регулируемые сектора (развлечения, недвижимость). Также отчетливо прослеживается роль CFIUS, который с 2018 года, с принятием поправок к «закону FIRRMA», стал блокировать все больше потенциальных сделок в области высоких технологий и баз данных. Фактически, крупнейшие сделки, совершенные в 2016 году, стали катализатором для ужесточения американского законодательства и создали среду, при которой их дальнейшая экспансия стала невозможной.

Инвестиции КНР в экономику США, имеют четкие границы с точки зрения законодательства и общей внешнеэкономической стратегии Китая.

Распределение по источникам китайских инвестиций в американскую экономику с точки зрения: собственности инвестора (государственные финансовые ресурсы или частные), типа инвестиций (стратегические или финансовые), влияния на объект инвестирования (мажоритарные или миноритарные инвестиции), а также характера инвестирования представлено в таблице 11.

Таблица 11

Распределение китайских инвестиций в США по типам (2000-2020 гг.)

Параметр	Вид	Миллиарды долларов	%
Собственность инвестора	Государственные инвестиции	50,87	29
	Частные инвестиции	124,65	71
Тип инвестиций	Стратегические инвестиции	134,41	77
	Финансовые инвестиции	41,11	23
Уровень влияния на объект инвестирования	Мажоритарное владение	133,7	76
	Миноритарное владение	41,82	24
Характер инвестирования	Браунфилд	157,27	90
	Гринфилд	18,24	10

Источник: составлено автором на основе The U.S.-China Investment Hub [Электронный ресурс]. – 2024. – URL: <https://www.us-china-investment.org/fdi-data> (дата обращения: 23.02.2025)

В соответствии с вышеприведенной таблицей можно сделать сразу несколько основных выводов. Более 2/3 китайских инвестиций приходятся на компании частного сектора, однако многие китайские компании зачастую напрямую или косвенно поддерживаются правительством. Фактически, Китай стремился создать большое количество собственных узнаваемых марок, конкурирующих с устоявшимися на международном рынке, создавая бренды

расширяя узнаваемость китайских ТНК. Приоритет стоит на стратегическом партнерстве и долгосрочных проектах, зачастую, инфраструктурных или промышленных. Китай в большинстве случаев стремится завладеть большей долей активов (более 50%), чтобы иметь возможность принимать основные решения и управлять экономикой предприятий на местах, фактически, обеспечивая себе право вето при управлении. Кроме того, китайские предприятия долгое время предпочитают сделки по слиянию и поглощению, а также совместных предприятий, строительству «с нуля», так как это более быстрый и надежный способ окупить собственные капиталовложения. 9 из 10 сделок совершаются с уже существующими проектами или компаниями для получения контроля над их технологиями, активами и инфраструктурой.

Несмотря на конкурирующие отношения с США и ужесточение со стороны США контроля над китайскими ПИИ, китайские инвесторы не отказываются от попыток дальнейшего инвестирования в американскую экономику, напротив, они ищут новые способы выхода на рынок США в обход существующих ограничений. Так, например, для укрепления позиций на рынке США, Китай также стремится инвестировать в соседние страны, входящие в ЮСМКА – Канаду и Мексику.

2.2. Стратегия прямых иностранных инвестиций Китая в Канаде

Будучи частью ЮСМКА, Канада является одной из самых устойчивых экономик мира, имеющей немаловажную значимость для китайских инвесторов. ВВП на душу населения по паритету покупательской способности составил 65463 доллара в 2023 году, что существенно превышает среднемировые показатели и свидетельствует о высоком уровне развития внутреннего рынка и потребительского спроса.⁸⁵ Кроме того, в стране низкая инфляция – в среднем 2-3% в год, минимизирующая валютные риски для долгосрочных инвестиций.

⁸⁵ GDP per Capita, PPP (Current International \$) [Электронный ресурс] // World Development Indicators / World Bank. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?locations=CA> (дата обращения: 17.03.2026)

Еще одним немаловажным элементом устойчивости канадской экономики является стабильный банковский сектор, который, в сравнение с другими развитыми странами не понес значительных потерь от мирового финансового кризиса 2008 года и COVID-19 и признается одним из наиболее надежных в мире.⁸⁶ Подобная макроэкономическая структура формирует позитивные ожидания у потенциальных инвесторов, заинтересованных в выходе на зарубежные рынки.

Наряду с сильными экономическими показателями, Канада является ресурсной сверхдержавой, что критически важно для Китая, постоянно испытывающего дефицит энергоносителей и сырья. Согласно всемирным данным запасов нефти и газа на 2025 год, Канада занимает третье⁸⁷ и пятнадцатое места, соответственно.⁸⁸ Более того, в стране находятся значительные запасы редкоземельных металлов, например, хрома и кобальта, являющимися крайне важными для высокотехнологичных производств Китая. По открытым данным канадского правительства, в глобальных масштабах страна занимает третье место по запасам кобальта, необходимого для фармацевтических, аграрных и легко-промышленных компаний. А также, входит в десятку стран с наиболее значительными подтвержденными месторождениями хрома, графита и никеля.⁸⁹ Именно этот ресурсный фактор исторически являлся и продолжает оставаться системообразующим драйвером китайских ПИИ в канадскую экономику, трансформируя коммерческие инвестиции в элемент обеспечения национальной энергетической и ресурсной безопасности КНР.

Несмотря на географическую и экономическую близость к США, Канада

⁸⁶ Global Financial Stability Report: Navigating High Inflation and War [Электронный ресурс] / International Monetary Fund (IMF). – Washington, D.C. : IMF, 2023. – URL: <https://www.imf.org/en/publications/gfsr> (дата обращения: 12.03.2026)

⁸⁷ Proven Oil Reserves by Country, GFP, 2025, URL: <https://www.globalfirepower.com/proven-oil-reserves-by-country.php>

⁸⁸ Proven Natural Gas Reserves by Country [Электронный ресурс] // Global Firepower. – 2025. – URL: <https://www.globalfirepower.com/proven-natural-gas-reserves-by-country.php> (дата обращения: 11.10.2025)

⁸⁹ Natural Resources Canada. The Critical Minerals Strategy [Электронный ресурс] / Natural Resources Canada (NRCan). – Ottawa: Government of Canada, 2023. – URL: https://publications.gc.ca/collections/collection_2024/rncan-nrcan/M2-15-2024-eng.pdf (дата обращения: 24.09.2025)

сохраняет самостоятельную и в целом либеральную политику в отношении иностранных инвестиций. Согласно индексу ограничительности ПИИ Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), измеряющему размер ограничений правил страны в отношении ПИИ, Канада является одной из лучших стран по этому показателю среди прочих государств-участников, что свидетельствует о минимальных законодательных барьерах для входящего капитала.⁹⁰ Правительство Канады активно заинтересовано в привлечении иностранных инвестиций для развития ресурсоемких отраслей и инновационного сектора, что реализуется, в том числе, через создание особых экономических зон с налоговыми льготами, упрощенными административными процедурами и таможенными преференциями.⁹¹

Тем не менее, либерализм канадского инвестиционного режима носит избирательный характер и подвержен значительному влиянию внешнеполитической конъюнктуры, в первую очередь, со стороны США. Эволюция Закона об инвестициях в Канаде (ICA) наглядно демонстрирует постепенное ужесточение подхода к сделкам, предполагающим передачу контроля над критической инфраструктурой и стратегическими активами иностранным государственным компаниям, к числу которых, фактически, относятся и китайские корпорации.⁹² Согласно исследованиям канадских аналитических центров и публикациям ОЭСР, усиление инвестиционного скрининга после 2018 г. привело к увеличению числа отклонённых или добровольно отозванных заявок иностранных инвесторов, включая китайские компании. Правительство усилило механизм проверки иностранных инвестиций в критические отрасли. Преимущественно это связано с канадской моделью регулирования, сочетающей экономический прагматизм с вопросами

⁹⁰ FDI Regulatory Restrictiveness Index [Электронный ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Paris: OECD Publishing, 2023. – URL: <https://www.oecd.org/investment/fdi-index.html> (дата обращения: 24.09.2025)

⁹¹ Carvalho P., Nogueira I., The role of the State on foreign direct investment regulation in China // Brazilian Journal of Political Economy. 2023. Vol. 43, No. 1. P. 256–274

⁹² Investment Canada Act [Электронный ресурс] / Government of Canada. – 2025. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en> (дата обращения: 09.09.2025)

технологического и энергетического суверенитета.⁹³ Таким образом, инвестиционная привлекательность Канады для китайского капитала неоднозначна, так как с одной стороны, макроэкономическая стабильность и богатейшая ресурсная база создают объективные предпосылки для масштабных инвестиций и большого количества сделок, а с другой - растущие геополитические риски и усиление протекционистских настроений в рамках Северной Америки выступают в роли системного сдерживающего фактора. Эта особенность определяет уникальную траекторию китайских ПИИ в Канаде, существенно отличающуюся от стратегии освоения американского рынка. Так или иначе, Китай заинтересован в рынке Канады и начал активную экспансию с начала XXI века. Эволюция прямых иностранных инвестиций Китая в канадскую экономику демонстрирует последовательность, отражающую изменение стратегических приоритетов китайских корпораций и трансформацию законодательного ландшафта принимающей страны.

По состоянию на 2024 год Китай сохраняет позицию одного из ключевых иностранных инвесторов в канадской экономике, занимая пятое место по объему накопленных прямых инвестиций после США, Великобритании, Японии и Германии.⁹⁴ По данным за 2024 год, Китай занял третье место по объему потоков ПИИ в Канаду. На рисунке 15 представлена динамика инвестиционных потоков стран в Канаду в 2024 году.

Доля китайских ПИИ в общем объеме иностранных инвестиций в Канаду варьируется от 3,2% до 5,8% в период 2019-2024 годов, демонстрируя относительную стабильность несмотря на геополитическую напряженность.⁹⁵

⁹³ China Investment in Canada Report 2023 [Электронный ресурс] / Asia Pacific Foundation of Canada. – Vancouver : Asia Pacific Foundation of Canada, 2023. – URL: <https://www.asiapacific.ca/publication/investment-monitor-2023-canada-asia-pacific-investment-in-2022> (дата обращения: 22.04.2025)

⁹⁴ Foreign Direct Investment by Country, Statistics Canada, Ottawa: StatCan, 2024, URL: https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data?subject_levels=36

⁹⁵ Investment Canada Act Annual Report 2023–2024 [Электронный ресурс] / Innovation, Science and Economic Development Canada. – Ottawa, 2024. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en> (дата обращения: 08.05.2025)

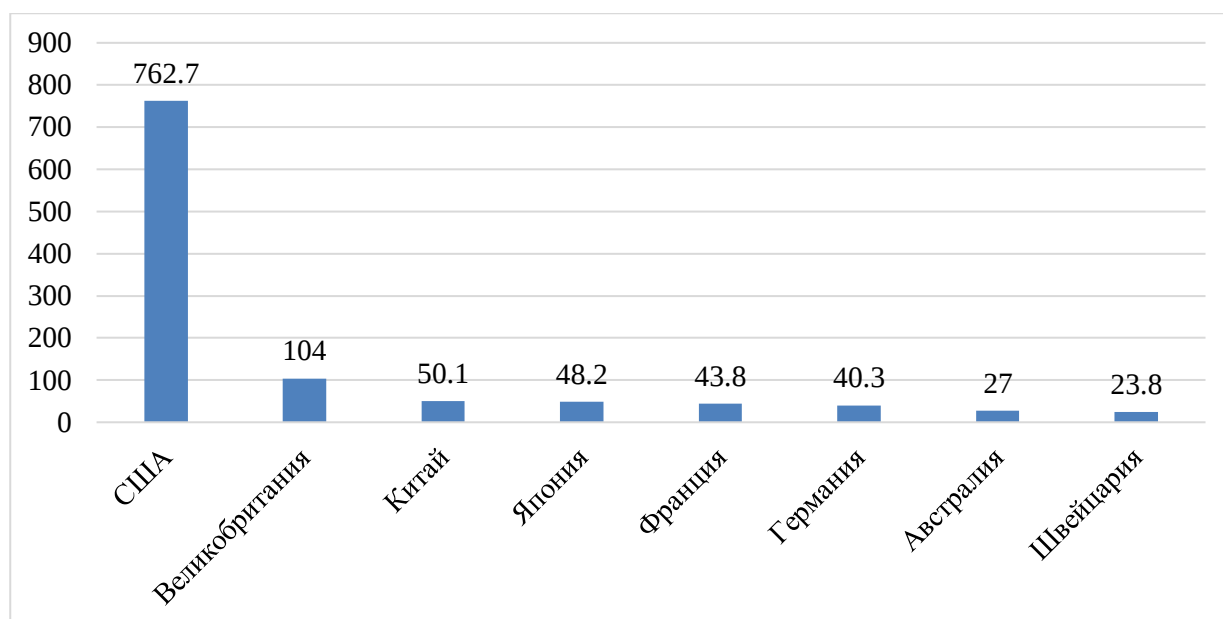


Рис. 15. Рейтинг стран по объему ПИИ в Канаду в 2024 году, в миллиардах долларов

Источник: составлено автором на основе данных сайта FDI Report 2024 [Электронный ресурс] / Invest in Canada. – Ottawa : Government of Canada, 2024. – URL: <https://www.investcanada.ca/FDIReport2024> (дата обращения: 21.03.2025)

Тем не менее, первый этап Китайской экспансии (2000-2012 гг.) можно охарактеризовать, «осторожными» инвестициями в нефтегазовый сектор. Доминирующую роль играли крупнейшие государственные корпорации топливно-энергетического и сырьевого комплекса (CNOOC, Sinopec, PetroChina), действовавшие в рамках общегосударственной стратегии «выхода вовне».⁹⁶ Так, например, в 2005 году китайская Sinopec инвестировала 105 миллионов долларов США в канадские нефтеносные пески Альберты, что стало одной из первых крупных сделок Китая на канадском рынке.⁹⁷ Общий объем накопленных китайских инвестиций в Канаду вырос с 500 миллионов

⁹⁶ China's Go Global Policy [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM). – Beijing. – URL: <http://english.mofcom.gov.cn/article/policyrelease/aaa/200303/20030300078101.html> (дата обращения: 24.02.2025)

⁹⁷ World Business Briefing | Americas: Canada: Sinopec Invests in Oil Sands [Электронный ресурс] / The New York Times. – 2005. – URL: <https://www.nytimes.com/2005/06/01/business/world-business-briefing-americas-canada-sinopec-invests-in-oil.html> (дата обращения: 12.11.2025)

долларов США в 2000 году до 4,2 миллиардов долларов США к 2008 году. Интенсивность инвестиций резко возросла в период глобального финансового кризиса 2008 года, когда относительное ослабление национальных компаний Канады совпало с накоплением значительных финансовых ресурсов китайскими корпорациями. После данного кризиса была совершена крупнейшая на тот момент сделка по приобретению иностранного актива китайской компанией: в 2012 году госкорпорация CNOOC осуществила поглощение канадской нефтегазовой компании Nexen Inc. за рекордные 15,1 миллиарда долларов.⁹⁸ Данная сделка совпала по времени с покупкой малазийской нефтегазовой компанией Petronas канадской газовой компании Progress Energy Resources. Резкий рост интереса зарубежных инвесторов к критической инфраструктуре Канады стал катализатором кардинального пересмотра правительством инвестиционного режима. В декабре 2012 года премьер-министр Стивен Харпер официально объявил о введении новых правил, согласно которым будущие поглощения канадских активов иностранными государственными предприятиями в нефтегазовом секторе будут разрешаться лишь в «исключительных обстоятельствах».⁹⁹ Это решение, фактически, остановило дальнейшее проникновение китайских ТНК в стратегический ресурсный сектор Канады. Ограничения в ресурсном секторе стимулировали китайских инвесторов пересмотреть подход к отраслям и диверсифицировать инвестиционные портфели. Постановление премьер-министра от 2012 года стало отправной точкой ко второму этапу развития китайских ПИИ.

Период с 2013 по 2017 год можно считать наиболее масштабным, с точки зрения проникновения китайских компаний в различные отрасли экономики Канады. Самые масштабные сделки происходили в секторах: недвижимости,

⁹⁸ CNOOC Completes Acquisition of Nexen Inc. [Электронный ресурс] / CNOOC Limited. – Beijing : CNOOC Limited, 2013. – URL: https://www.cnooltd.com/encnooltd/newszx/news/201302/t20130225_306894.html (дата обращения: 29.04.2025)

⁹⁹ Statement by the Prime Minister of Canada on Foreign Investment [Электронный ресурс] / Government of Canada. – 2012. – URL: <https://www.canada.ca/en/news/archive/2012/12/statement-prime-minister-canada-foreign-investment.html> (дата обращения: 28.11.2025)

ИТ-технологий, а также финансовом. Так, китайские инвесторы начали масштабное приобретение коммерческой и жилой недвижимости в крупнейших мегаполисах – Ванкувере, Торонто, Оттаве. Пиковой сделкой стало приобретение страховой компанией Anbang Insurance Group здания HSBC Building в Ванкувере за 400 миллионов долларов в 2014 году.¹⁰⁰ Кроме того, китайские компании начали активно проникать в сектор высоких технологий, например, открыв в 2015 году научный центр Huawei в Оттаве и Ватерлоо, став крупным спонсором университетских исследований. В этом же году был основан Wealth One Bank of Canada – первый канадский банк, ориентированный на китайскую диаспору и приток капитала из Азии. Общий объем накопленных китайских ПИИ в Канаде достиг своего исторического пика - приблизительно 54 миллиарда долларов к концу 2017 года.¹⁰¹

Однако, рост инвестиций спровоцировал обеспокоенность канадских регуляторов и службы безопасности (CSIS), которые в своих ежегодных отчетах начали систематически указывать на риски, связанные с приобретением критически важных активов и технологий компаниями, аффилированными с правительством КНР. Контроль и мониторинг иностранных инвестиций в Канаде происходит через закон об инвестициях в Канаду (ICA), принятом в 1985 году правительством Мулруни. Смысл акта заключается в проверке качества и количества инвестиционных вливаний третьих стран в развитие экономики Канады. ICA контролирует ПИИ любого размера, для обеспечения гарантий, суверенности и национальной безопасности страны.¹⁰² Закон направлен на поддержание позитивного инвестиционного климата и содействия экономическому процветанию и защиты канадских компаний от иностранных субъектов, стремящихся

¹⁰⁰ Anbang Insurance Group buys Vancouver's HSBC Building for \$400 million [Электронный ресурс] / South China Morning Post. – 2015. – URL: <https://www.scmp.com/property/hong-kong-china/article/1837501/anbang-insurance-group-buys-vancouvers-hsbc-building-c400> (дата обращения: 18.03.2025)

¹⁰¹ International Transactions in Securities, Portfolio Transactions in Canadian and Foreign Securities, by Type of Instrument and Issuer, Monthly [Электронный ресурс] / Statistics Canada. – 2026. – URL: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=3610002801> (дата обращения: 11.06.2026)

¹⁰² Investment Canada Act [Электронный ресурс] / Government of Canada. – 2025. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en> (дата обращения: 09.09.2025)

заполучить право собственности или контроль над уникальными товарами, технологиями, инфраструктурой или персональными данными в целях, которые могут нанести ущерб экономическому развитию. Под действие этого закона попадают все респонденты, не являющиеся гражданами Канады, но желающие совершить сделки по слиянию и поглощению с канадскими компаниями или же открыть собственные филиалы на территории страны. Этот закон существует по аналогии с американским Комитетом по иностранным инвестициям и преследует точно такие же цели.

На фоне ужесточения ИСА и поправкам 2015 и 2017 годов - инвестиционная активность китайских компаний к 2018 году пошла на спад, а секторальное распределение значительно изменилось. Замедление темпов инвестиционной деятельности происходило наряду с блокировкой сделки на 1,5 миллиарда долларов в 2018 году по покупке Aecon Group, крупной строительной компании Канады. Сделку между China Communications Construction Company International Holding Limited (далее – CCCI) – китайской государственной компанией и одной из крупнейших в мире строительных фирм заблокировало канадское правительство как угрожающую национальной безопасности страны. При этом Канада заявила, что страна открыта для иностранных инвестиций, повышающих благосостояние населения и открывающих новые рабочие места, но не в ущерб национальным интересам в критических секторах экономики.¹⁰³

Кроме того, в 2018 году произошел скандал с арестом финансового директора Huawei, по запросу дипломатов США. Это событие заблокировало большую часть существующих R&D проектов в области высоких технологий и медиа-коммуникаций. Канада, как стратегический партнер США, сильно зависит от решений соседнего государства и пошла на арест, даже не смотря на значительную роль Huawei для канадского рынка. Общий вклад Huawei в

¹⁰³ Canada blocks Chinese takeover of Aecon on national security concerns [Электронный ресурс] / UN Trade and Development (UNCTAD). – 2018. – URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-policy-monitor/measures/3260/canada-blocks-chinese-takeover-of-aecon-on-national-security-concerns> (дата обращения: 28.04.2025)

ВВП Канады в 2018 году составил 690 миллионов долларов, что довольно значимо для иностранной компании не столь давно присутствующей на рынке¹⁰⁴. Это включало прямой вклад компании в размере 304 миллионов долларов от собственных операций, косвенное влияние на ее цепочку поставок в размере 154 миллионов долларов и операционные расходы в размере 231 миллионов. Huawei поставляет оборудование для канадских сетей 4G и прочих высокотехнологичных производств. Это также важный источник финансирования исследований и разработок в области науки и технологий для университетов и других образовательных учреждений и источник трудовых мест для населения за счет присутствующих филиалов компании с офисами в Оттаве, Ванкувере, Эдмонтоне, Ватерлоо, Маркхэме и Монреале. Лишь за 2018 год, компания косвенно поддержала трудоустройство более 4000 человек.¹⁰⁵ Годовой фонд заработной платы превышал 120 миллионов канадских долларов, при этом средняя заработная плата сотрудников Huawei на 35% превышала средний показатель по канадской телекоммуникационной отрасли.¹⁰⁶

На сегодняшний день, Huawei продолжают свою деятельность в Канаде. В начале 2020 года «Huawei» сообщили о намерении инвестирования еще 2,6 миллиардов долларов в свои канадские исследования и разработки в течение пяти лет.¹⁰⁷ За период с 2010 по 2025 годы компания инвестировала более 450 миллионов долларов США в исследовательские проекты, включая: создание передового центра исследований и разработок в Оттаве; финансирование исследовательских программ в университетах Ватерлоо, Торонто и Британской Колумбии; Партнерство с более чем 20 канадскими

¹⁰⁴ The Economic Impact of Huawei in Canada [Электронный ресурс] / Oxford Economics. – 2019. – URL: https://www-file.huawei.com/-/media/corporate/PDF/Downloads/huawei_canada_2019_report_v8_20191121.pdf (дата обращения: 08.10.2025)

¹⁰⁵ Join the Huawei Team in Canada [Электронный ресурс] / Huawei Canada. – URL: <https://huaweicanada.recruitee.com/> (дата обращения: 21.11.2025)

¹⁰⁶ Telecommunications Sector Report [Электронный ресурс] / Innovation, Science and Economic Development Canada. – Ottawa, 2020. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/broadcasting-telecommunications-legislative-review/en/canadas-communications-future-time-act> (дата обращения: 28.09.2025)

¹⁰⁷ Shekar S. Huawei Canada President Says Company Would Survive 5G Ban, but Will Lose Revenue [Электронный ресурс] / MobileSyrup. – 2019. – URL: <https://mobilesyrup.com/2019/11/21/huawei-smartphones-canada-future-5g-ban/> (дата обращения: 15.09.2025)

университетами и исследовательскими институтами. Кроме того, Huawei долгое время закупает оборудование и услуги у более чем 200 канадских поставщиков, с годовым объемом закупок более 150 миллионов долларов. Китайская ТНК играет значимую роль в развитии телекоммуникационной инфраструктуры Канады. Оборудование компании используется в инфраструктуре всех крупнейших мобильных операторов страны (Bell, Telus). Также, они участвовали в развертывании 4G и LTE сетей, планируя пилотные проекты в области 5G технологий. Согласно оценкам Conference Board of Canada, совокупный вклад Huawei в канадский ВВП составлял примерно 500 миллионов долларов США ежегодно в пиковый период.¹⁰⁸ Экономический вклад Huawei в Канаду демонстрирует как иностранные инвестиции в высокотехнологичный сектор могут способствовать росту занятости, развитию инноваций и укреплению инфраструктуры, но также показывает уязвимость таких инвестиций к геополитическим рискам.

Кроме того, в 2022 году была выпущена очередная правка к ИСА, запрещающая любые инвестиции в секторах критических минералов и редкоземельных металлов. Так, с 2018 года акцент китайских ПИИ в Канаду постепенно стал смещаться в сторону менее уязвимых для регуляторных органов отраслей экономики. Кроме того, по аналогии с США, Китай стал переходить к косвенным формам инвестирования. Большая часть сделок происходит через третьи страны, например, Сингапур, и проекты, в основном, ограничены по масштабу. Если до 2018 года сделки носили в основном характер слияний и поглощений, то с 2019 года они трансформировались в гринфилд-проекты, менее масштабные и значительные по размеру. На рисунке 16 представлена динамика объема накопленных ПИИ из Китая в Канаду с 2000 по 2025 год в миллиардах долларов.

¹⁰⁸ Patent Database [Электронный ресурс] / Canadian Intellectual Property Office (CIPO). – Ottawa : Government of Canada, 2026. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/canadian-intellectual-property-office/en> (дата обращения: 28.07.2026)

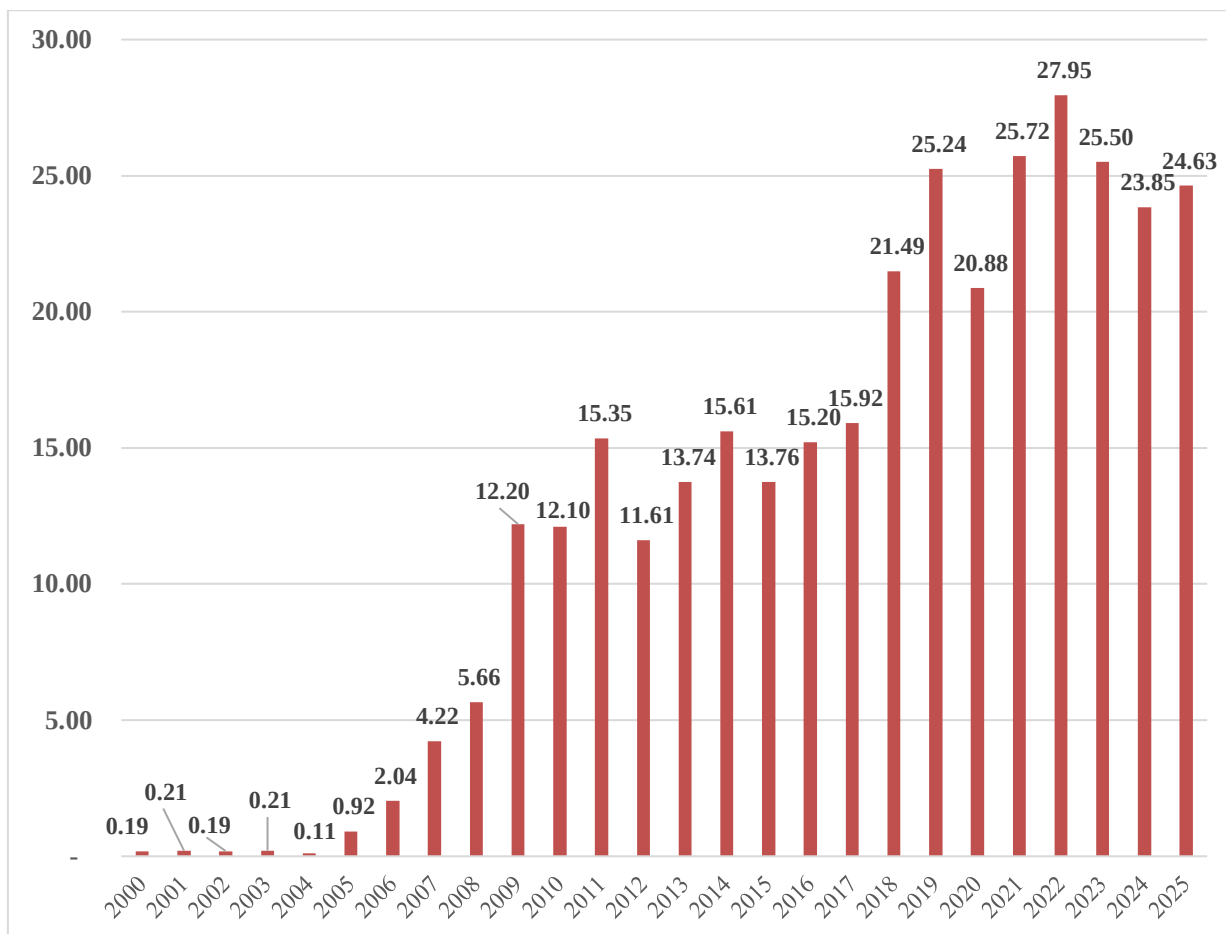


Рис. 16. Общий объем накопленных прямых иностранных инвестиций из Китая в Канаду с 2000 по 2025 в миллиардах долларов.

Источник: составлено автором на основе данных Foreign Direct Investment by Country [Электронный ресурс] / Statistics Canada. – Ottawa : Statistics Canada, 2026. – URL: https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data?subject_levels=36 (дата обращения: 12.07.2026)

Эволюция китайских ПИИ в Канаде прошла путь от ресурсной экспансии через диверсификацию к текущей фазе вынужденной адаптации к условиям геополитической конфронтации и жесткого регуляторного контроля. Динамика инвестиций схожа с потоками в сторону США. 2015 год - запуск программы «Сделано в Китае 2025», становится отправной точкой к резкому росту количества сделок по слиянию и поглощению на Канадском рынке. Однако уже в скором времени государственные органы стали уделять

все больше внимания объемам китайских инвестиций, параллельно с политикой правительства Д. Трампа. Наиболее явно смену вектора развития китайских инвесторов на рынке Канады можно отследить, проанализировав секторальное распределение ПИИ на каждом из трех этапов. Долевое распределение китайских ПИИ в Канаде по ключевым секторам на различных этапах (в % от общего ежегодного объема) представлено в таблице 12.

Таблица 12

Распределение китайских ПИИ в Канаде по ключевым секторам (в % от общего ежегодного объема)

	2000 - 2012	2013 - 2017	2018 - 2025
Финансовые услуги	2	3	5
Высокие технологии	5	10	23
Энергетика	75	55	48
Промышленность	3	8	4
Транспорт	-	-	-
Сектор развлечений	-	-	-
Недвижимость	10	20	7
Ритейл	3	2	10
Прочее	2	-	3

Источник: составлено автором на основе данных Foreign Direct Investment by Country [Электронный ресурс] / Statistics Canada. – Ottawa : Statistics Canada, 2024. – URL:

https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data?subject_levels=36 (дата обращения: 04.08.2025), Foreign Direct Investment (FDI) [Электронный ресурс] // Data360 / World Bank Group. – 2024. – URL:

https://data360.worldbank.org/en/dataset/FAO_FDI (дата обращения: 25.11.2025)

Несмотря на разнообразный инвестиционный портфель Китайских компаний на территории Канады, сектор нефти и газа является ключевым.

Китай, исторически заинтересованный в получении влияния в области полезных ископаемых, стремился диверсифицировать поставки нефти и газа из-за рубежа. Спрос китайских инвесторов на энергоносители, обусловленный галопирующими темпами роста экономики и значительной демографической базы, имеет четыре формы инвестирования, представленных в таблице 13.

Таблица 13

Формы китайских инвестиций в нефтегазовый сектор Канады

Форма инвестирования	Механизм реализации	Ключевые преимущества	Основные риски	Примеры сделок
Приобретение доли в акционерном портфеле	Покупка миноритарной доли (<50%) в крупной компании или проекте с диверсифицированными активами	Диверсификация рисков, получение дивидендов, минимальный операционный контроль	Ограниченное влияние на управление, зависимость от успеха компании и партнёров	2010 г. – Sinopec купила долю в 9% у Syncrude за 4,65 миллиарда долларов 2024 г. – Zijin Mining Group Co., Ltd. – 9,9% акций Montage Gold за 54 миллиона долларов.
Приобретение контрольного пакета акций	Покупка мажоритарной доли (>50%) в перспективной компании с целью операционного контроля	Контроль над операционной деятельностью, доступ к технологиям и ресурсам	Высокая стоимость, регуляторные барьеры, операционные и технологические риски	2010 г. – Sinopec приобрела 100% акций у Daylight Energy за 2,2 миллиарда долларов; 2011 г. CNOOC приобрела 100% акций у OPTI Canada за 2,1 миллиарда долларов
Финансирование крупных производителей	Предоставление долгового финансирования или контрактов на закупку продукции взамен на долгосрочные обязательства по поставке нефти/газа канадским производителям	Гарантированные поставки, фиксация цен, меньше рисков в сравнении с полным приобретением	Кредитный риск, ценовые колебания, зависимость от рыночной конъюнктуры и контрагента	2012 г. – PetroChina приобрела 49,9% доли в проектах по добыче сланцевого газа в Канаде за 5,4 миллиарда долларов
Финансирование перспективных компаний / проектов на ранней стадии	Финансирование разработки месторождений в обмен на право покупки продукции или долю в проекте	Доступ к ресурсам на ранней стадии, возможность высокой доходности при минимальных затратах	Технологические риски, высокая волатильность	2022-2025 г. – ряд китайских компаний совершили транши на сумму 4 миллиарда долларов в различные проекты по добыче редкоземельных металлов

Источник: составлено автором на основе данных Chinese Investment in Canada: An Updated Profile [Электронный ресурс] / Canadian Centre for Policy Alternatives (CCPA). – Ottawa : CCPA, 2017. – URL: <https://www.policyalternatives.ca/news-research/author/john-anderson/> (дата обращения: 06.05.2025), FDI Report 2024 [Электронный ресурс] / Invest in Canada. – Ottawa : Government of Canada, 2024. – URL: <https://www.investcanada.ca/FDIReport2024> (дата обращения: 21.03.2025)

Фактически, все эти четыре формы инвестирования создают особые условия для создания собственной цепочки поставок с максимальной вариативностью и гибкостью. Так, приобретение контрольного пакета акций и финансирование крупных производителей, обеспечивают Китаю достаточную ресурсную базу для управления операционными процессами в компании. Тем не менее, эти формы инвестирования несут в себе ряд рисков, в основном, связанных с необходимостью крупных капиталовложений и зависимостью от конъюнктуры рынка. Получение миноритарной доли в компании, наряду с финансированием стартапов и предприятий малого и среднего бизнеса – более безопасный путь, который, однако, не гарантирует окупаемости вложений и связан с рисками, возлагаемых на контрагента. Именно поэтому Китай диверсифицирует поток инвестиций, аккуратно распределяя их по всем четырем формам, что особенно заметно именно в нефтегазовом секторе, имеющим наибольшую долю в разрезе секторального распределения.

Разнообразие инвестиционных форм позволяет Китаю: диверсифицировать риски через сочетание разных подходов; гибко реагировать на изменения регуляторной среды; оптимизировать налоговые обязательства через выбор юрисдикций; сочетать краткосрочные и долгосрочные интересы.¹⁰⁹ Данная стратегия доказала свою эффективность, позволив Китаю занять значимые позиции в канадской нефтегазовой отрасли, несмотря на растущие регуляторные барьеры. Правительство Канады действует аналогично США, после принятия поправки Эксона-Флорио в 1988 году, в ответ на эти формы инвестирования.¹¹⁰ Так, угрозы, возникающие в результате таких инвестиций, делятся на три типа. Первым вариантом являются приобретения, которые потенциально могут поставить экономику страны в зависимость от поставок и иностранного капитала. В связи с этим, существует риск задержки, отказа или изменения условий поставок товаров

¹⁰⁹ Investment Policy Framework for Sustainable Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva, 2015. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcb2015d5_en.pdf (дата обращения: 28.04.2025)

¹¹⁰ Graham E. M., Marchick D. M. US National Security and Foreign Direct Investment: The Exon-Florio Amendment [Электронный ресурс]. – Washington, D.C. : Peterson Institute for International Economics, 2006. – URL: https://www.piie.com/publications/chapters_preview/3918/esiie3918.pdf (дата обращения: 28.10.2024)

или услуг, имеющих решающее значение для функционирования экономики страны. Под второй случай подходят приобретения, которые позволят иностранным компаниям заполучить технологии или другие знания, которые могут быть использованы организацией или ее правительством для нанесения ущерба национальным интересам принимающей страны. Третьим вариантом выступают различные вариации промышленного шпионажа или саботажа в любой из областей, которые также могут стать угрозой национальной безопасности государства. Ранее, это было связано с деятельностью японских компаний на рынках Северной Америки. Помимо секторального и портфельного распределения, географически, китайские инвестиции в Канаде сосредоточены в трех основных провинциях: Альберте, Онтарио и Британской Колумбии. 95% всех ПИИ Китая разделены именно между этими тремя субъектами. На рисунке 17 представлено географическое распределение накопленных китайских ПИИ по провинциям Канады с 2000 по настоящее время.

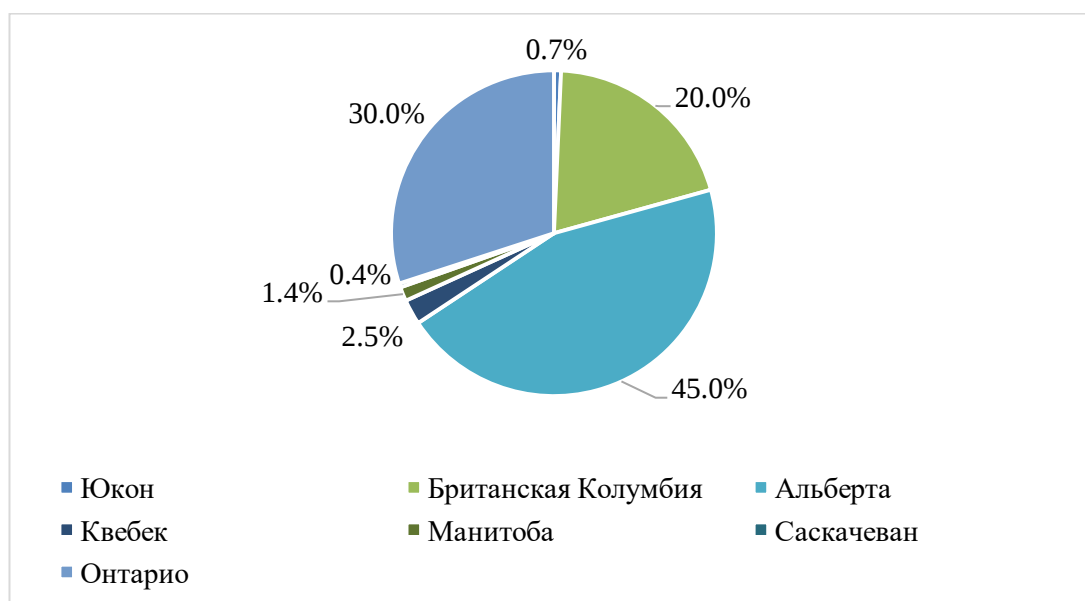


Рис. 17. Географическое распределение накопленных китайских ПИИ по провинциям Канады с 2000 по 2024 гг.

Источник: составлено автором на основе данных Foreign Direct Investment by Country [Электронный ресурс] / Statistics Canada. – Ottawa : Statistics Canada, 2024.

– URL: https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data?subject_levels=36 (дата обращения: 08.08.2025)

Альберта – центр инвестиций в нефтегазовый сектор. Именно здесь были крупные приобретения китайскими компаниями (CNOOC, Sinopec, PetroChina). На фоне общего спада интерес смещается от традиционной нефтедобычи к проектам по улавливанию и хранению углерода и водорода, где китайские компании ищут технологии и партнерства. Торонто – это финансовый центр Канады, соответственно в Онтарио китайские компании осуществляют венчурные инвестиции в финансовом и потребительском секторах, а также в сфере высоких технологий. Здесь сосредоточены исследовательские центры Huawei в Оттаве и Ватерлоо, венчурные инвестиции в стартапы Торонто, Wealth One Bank и прочие. В Британской Колумбии инвестиции преобладают в секторах редкоземельных металлов, недвижимости и транспорта. На остальные провинции и территории (Квебек, Манитоба, Саскачеван) в совокупности приходится не более 5% от общего объема накопленных китайских инвестиций, что подчеркивает исключительно высокий уровень географической концентрации. Таким образом, отраслевое и географическое распределение китайского капитала в Канаде является прямым отражением его стратегических целей: от первоначальной точечной ресурсной экспансии в Альберте до диверсифицированных, но менее заметных инвестиций в технологии и критические минералы в Онтарио и Британской Колумбии в условиях современной геополитической напряженности. Для углубленного анализа направлений китайских инвестиций в Канаде стоит рассмотреть сделки, совершенные в период с 2000 г. по настоящее время. В таблице 14 представлены крупнейшие инвестиционные сделки и проекты Китая в Канаде.

Таблица 14

Совершенные инвестиционные сделки Китая в Канаде в период с 2000 по 2025 гг.

Сектор	Период	Сделка / Проект	Стоимость сделки (миллиарды долларов)	Характер инвестиций	Последствия и значение
Энергетика	2005	Sinopres инвестирует нефтеносные пески Альберты	0,15	СП	Первая крупная китайская инвестиция в канадскую энергетику
Высокие технологии	2010	Huawei инвестиции в телекоммуникационную отрасль, строительство научных центров	5	Гринфилд	Создание 4000 рабочих мест
Ритейл	2010	CK Hutchison (Гонконг) покупает Reliance LP	3,2	Слияние и поглощение	Расширение китайского присутствия в ритейле
Недвижимость	2014	Anbang Insurance покупает HSBC Building (Банкувер)	0,4	Слияние и поглощение	Рост цен на недвижимость, обвинения в финансовых махинациях
Финансы	2015	Создание Wealth One Bank - Первый китайский банк в Канаде	н/д	Гринфилд	Кредитный центр для китайских инвесторов
Прочее	2018	CanSino Biologics партнёрство с Канадскими институтами	0,2	Финансирование проектов на ранней стадии	Разработка вакцины COVID-19
Энергетика	2022	CATL инвестирует в добычу лития	0,05	СП	Ужесточение ICA (2023)
Недвижимость	2016-2020	Китайские инвесторы приобретают 15% элитного жилья Ванкувера	0,8	Слияние и поглощение	Введение налога на «пустующие дома» (Empty Homes Tax) в 2017 г.

Источник: составлено автором на основе данных Foreign Direct Investment by Country [Электронный ресурс] / Statistics Canada. – Ottawa : Statistics Canada, 2024. – URL: https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data?subject_levels=36 (дата обращения: 04.08.2025), Foreign Direct Investment (FDI) [Электронный ресурс] // Data360 / World Bank Group. – 2024. – URL: https://data360.worldbank.org/en/dataset/FAO_FDI (дата обращения: 25.11.2025), UNCTAD <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report> и пресс-релизов компании

Большинство развитых стран, в том числе Канада, все чаще принимают различные протекционистские меры, ужесточая меры по контролю иностранного капитала на собственных территориях. Канадские меры в отношении китайского капитала схожи с повесткой США и в большинстве случаев, фактически копируют ее. Это связано, как и с ограничением доступа в стратегически важные сферы деятельности, так и с динамикой притока ПИИ год к году. Дальнейший исход сильно зависит от политической ситуации и характера притока инвестиций со стороны китайских контрагентов. Канада, фактически, является «догоняющей» и определяет национальную политику, в соответствии с геополитическими настроениями США. Так, можно выделить несколько основных трендов. Во-первых, ПИИ Китая в экономику Канады вряд ли смогут вернуться на уровень 2016 года, когда произошло множество сделок по слиянию и поглощению, а также был учрежден ряд проектов. Во-вторых, китайские компании все больше вовлекаются в гринфилд проекты, а также начинают выступать в качестве бенефициара, продавая патенты и лицензии, как например, аккумуляторов или солнечных панелей. В-третьих, напряженная геополитическая обстановка и усиление роли Китая в многополярных блоках, без участия США, влекут к усилению надзора и тщательного контроля за любыми капиталовложениями китайских компаний на территории США. Инаугурация Д. Трампа в январе 2025 года может стать отправной точкой для нового витка развития двусторонних взаимоотношений между двумя странами.

Таким образом, в среднесрочной перспективе можно ожидать сохранения текущего статус-кво: китайские инвестиции в Канаде будут носить точечный характер, фокусируясь на секторах, не имеющие стратегического значения для правительства. Возврат к модели масштабных инвестиций возможен лишь в случае кардинального изменения геополитической конъюнктуры, что в настоящее время представляется маловероятным сценарием. В текущей геоэкономической реальности Канада для Китая все больше превращается из объекта стратегических инвестиций в одного из

многих участников глобальных цепочек по созданию стоимости, доступ к которым будет ограничиваться жесткими защитными механизмами.

2.3. Особенности прямых иностранных инвестиций Китая в Мексике

Мексика представляет собой уникальную площадку для доступа на рынки, как Северной, так и Латинской Америки. Особенностью мексиканской экономической деятельности является стратегическое лавирование между различными интеграционными объединениями: Североамериканской зоной свободной торговли¹¹¹ (НАФТА, а позднее ЮСМКА), Латиноамериканской ассоциацией интеграции (далее - ЛАИ) и Транстихоокеанским партнерством (далее - ТТП). Подобный характер многополярности Мексики открывает для Китая уникальные возможности для экономической экспансии. Фактически, Мексика является транзитным пунктом с минимальными тарифными барьерами для китайских компаний, заинтересованных в интеграции в североамериканские цепочки добавленной стоимости в условиях геополитической напряженности.¹¹² Для Китая, Мексика стала центром производственной активности, сочетающим доступную рабочую силу и географическую близость к крупнейшим мировым рынкам.

Экономический профиль Мексики характеризуется значительным потенциалом. По данным Всемирного банка, Мексика занимает 15 место в мире по номинальному ВВП в 2024 году, с общим объемом в 1,85 триллионов долларов США.¹¹³ Реальный рост ВВП сохраняется на уровне 2,2% - 3,4% ежегодно в течение последних пяти лет. Кроме того, страна занимает лидирующие места в регионе по объему промышленного производства, а

¹¹¹ The North American Free Trade Agreement (NAFTA) [Электронный ресурс] / Congress.gov. – 1993. – URL: <https://www.congress.gov/crs-product/R42965> (дата обращения: 28.03.2025)

¹¹² Agreement Between the United States of America, the United Mexican States, and Canada (USMCA Agreement Text) [Электронный ресурс] / Office of the United States Trade Representative (USTR). – 2024. – URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between> (дата обращения: 03.04.2026)

¹¹³ Foreign Direct Investment, Net Inflows (BoP, Current US\$) [Электронный ресурс] // World Development Indicators / World Bank. – 2023. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD> (дата обращения: 12.03.2026)

также обладает значительным потенциалом для развития в сфере химической и аграрной сфер. Немаловажно, что Мексика имеет уникальное преимущество в виде географического расположения с косвенным доступом к рынкам сбыта через минимальные тарифные ограничения с США. Льготные тарифы для стран ЮСМКА позволяют китайским компаниям обходить существующие ограничения, осуществляя инвестиции через Мексику. Также в стране относительно низкая для региона средняя зарплата – 4,5 доллара США в час (в сравнении с 28 долларами США в Соединенных Штатах Америки и Канаде), а также сравнительно невысокая стоимость аренды помещений, что позволяет избежать высоких издержек при развертывании производств на местных рынках.¹¹⁴

Несмотря на установленные дипломатические отношения Китая и Мексики еще в 1972 году и началу экономического сотрудничества с момента китайских экономических реформ конца 1970-х годов, прямые иностранные инвестиции КНР начались лишь с начала XXI века. На рисунке 18 представлена динамика прямых иностранных инвестиций Китая в Мексику в период с 2000 по 2025 год.

¹¹⁴ Costos Laborales en México [Электронный ресурс] / Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). – Mexico City : IMSS, 2024. – URL: https://repositorio.imss.gob.mx/personales/UP/2024/Base_2024.pdf (дата обращения: 12.02.2026)

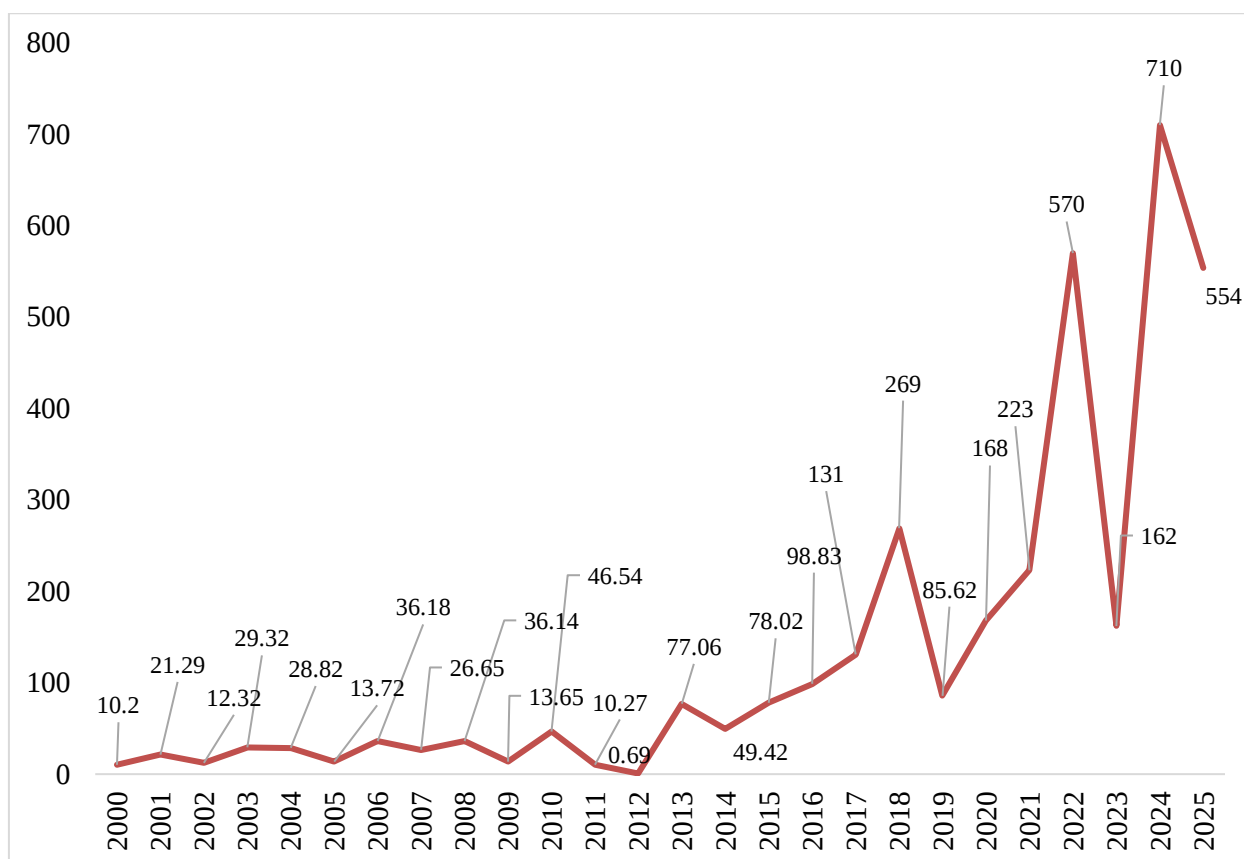


Рис. 18. Динамика прямых иностранных инвестиций Китая в Мексику в период с 2000 по 2025 гг., в миллионах долларов

Источник: составлено автором на основе данных Foreign Direct Investment [Электронный ресурс] / Gobierno de México. Data México. – Mexico City, 2025. – URL:

<https://www.economia.gob.mx/datamexico/en/profile/country/china-chn> (дата обращения: 22.02.2026)

С января 2000 года по декабрь 2025 года, Китай инвестировал в общей сложности 3,45 миллиардов долларов, которые были распределены в виде: акционерного капитала (2,24 миллиарда долларов), межфирменных долгов (791 миллион долларов) и реинвестирования прибыли (466 миллионов долларов).¹¹⁵ В различных источниках представлены отличающиеся цифры по общему объему накопленных ПИИ в Мексике. Так, Министерство экономики

¹¹⁵ Foreign Direct Investment [Электронный ресурс] / Gobierno de México. Data México. – Mexico City, 2025. – URL: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/en/profile/country/china-chn> (дата обращения: 22.02.2026)

Мексика заявила, что на конец 2024 года общий объем составил 2,5 миллиардов долларов, в то время как Министерство экономики Китая за тот же период времени считали, что сумма превысила 3,3 миллиарда долларов.¹¹⁶

Различные банки и консалтинговые агентства зачастую предоставляют еще большие цифры, которые, порой, доходят до 30 миллиардов долларов, так как они включают портфельные инвестиции и различные капиталовложения, осуществляемые третьими странами.¹¹⁷ Только за 2025 год, по данным одного из авторитетных американских исследовательских порталов, Мексика получила от 3 до 10 миллиардов долларов в виде прямых инвестиций. Согласно исследованию, инвестиции осуществлялись преимущественно через третьи страны, например, Гонконг, Сингапур и многие из компаний, связаны напрямую с китайским правительством.¹¹⁸

Инвестиционную активность Китая в Мексике можно поделить на несколько периодов с различным уровнем активности. Период 2000-2008 годов можно охарактеризовать, как первые попытки Китая выйти на рынок Мексики. ПИИ были осторожными и точечными, так как китайские инвесторы подбирали наиболее оптимальные модели рыночной экспансии. Этот период совпал с рядом взаимных предпосылок. Во-первых, китайские компании в начале 2000-х начали искать пути роста на внешних рынках из-за растущей конкуренции и насыщения ряда секторов. Во-вторых, укреплялся режим региональной торговли в Северной Америке, прежде всего, посредством постепенной консолидации Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА). Мексика уже к началу 2000-х была интегрирована в цепочки товарных и производственных связей с США и Канадой, что делало её потенциально привлекательным плацдармом для китайских фирм, желавших

¹¹⁶ A Closing Back Door? China's Evolving FDI Presence in Mexico [Электронный ресурс] / Rhodium Group. – New York : Rhodium Group, 2024. – URL: <https://cbm.rhg.com/sites/default/files/2025-04/china-s-evolving-fdi-presence-in-mexico.pdf> (дата обращения: 12.07.2025)

¹¹⁷ Quantifying Investments in Mexico by China-Linked Entities [Электронный ресурс] / Baker Institute for Public Policy. – 2025. – URL: <https://www.bakerinstitute.org/research/quantifying-investments-mexico-china-linked-entities> (дата обращения: 11.04.2026)

¹¹⁸ Collins G. Powerful New Data and Insights on Investments in Mexico by China-Linked Entities [Электронный ресурс] / Collins Research Portal. – 2025. – URL: <https://collinsresearchportal.com/2025/03/04/powerful-new-data-and-insights-on-investments-in-mexico-by-china-linked-entities/> (дата обращения: 08.03.2026)

выйти на рынок Северной Америки. На этом этапе общим объемом ПИИ из Китая в Мексику составил около 200 миллионов долларов США, что незначительно по сравнению с другими направлениями китайской инвестиционной активности за рубежом. В указанный период преобладали инвестиции в традиционные, менее капиталоемкие секторы экономики (промышленность, ритейл) и годовой объем сделок в денежном эквиваленте редко превышал 30 миллионов долларов США.

Суммарно за выделенный период время было совершено более 100 сделок, в различных экономических отраслях. Особенностью является факт того, что в отличие от США и Канады, китайские компании предпочитали сделки типа гринфилд и открывали новые предприятия на территории Мексики с нуля.

Как пример, открытие Huawei первого исследовательского центра в Мексике с инвестициями в 30 миллионов долларов в 2003 году. Создание этого НИЦ было направлено на развитие телекоммуникационных технологий и форматов на рынке Латинской Америки.¹¹⁹ Кроме того, в 2006 году китайский автопроизводитель FAW Group открыл производство по сборке автомобилей с первоначальными инвестициями в 30 миллионов долларов США и с ежегодной проектной мощностью в 100 000 автомобилей к 2010 году. Завод был ориентирован на доступный сегмент автомобилей с ценами на 5-10% ниже средней по Мексике и это была первая попытка китайского автопроизводителя установить сборочное производство на территории Мексики с нуля.

В то же время китайские инвесторы столкнулись с рядом вызовов и препятствий, вызванных рядом факторов. Прежде всего, мексиканский рынок обладал особой спецификой, нехарактерной для США и Канады. В стране действовало сильное лобби, состоящее из локальных производителей, не желающих открывать границы для зарубежных инвесторов. Кроме того,

¹¹⁹ Huawei Annual Report 2006 [Электронный ресурс] / Huawei Technologies Co., Ltd. – Shenzhen, 2006. – URL: <https://www.huawei.com/en/annual-report> (дата обращения: 28.08.2025)

государственный аппарат Мексики известен своими административными препятствиями и высокой степенью коррумпированности местных регуляторных органов. Так, согласно существующему «индексу восприятия коррупции», составляемым международной неправительственной организацией Transparency International, на 2007 год Мексика занимала 72 место в списке стран по уровню восприятия коррупции. Для сравнения, Канада в том же году занимала 9, а США 20 места соответственно.¹²⁰

Хотя объёмы китайских ПИИ в Мексику в этот период оставались невелики и уступали потокам из США, Европы или Канады, этот этап имел важное значение как фаза освоения и экспериментов. Китайские компании тестировали различные механизмы выхода на рынок Америки, запускали пилотные проекты, формировали опыт работы с мексиканскими партнёрами и инфраструктурой. Кроме того, в этот отрезок времени удалось выявить модели, которые в дальнейшем будут масштабированы, преимущественно проекты типа гринфилд с минимальным объемом сделок по слиянию и поглощению. Фактически, период с 2000 по 2008 год стал базой роста для дальнейшей экспансии китайских компаний.

Второй этап инвестиционной активности Китая в Мексике (2009-2016 гг.) характеризуется качественной трансформацией стратегии и значительным увеличением объемов капиталовложений. Для подобного скачка в развитии отношений было несколько предпосылок. Прежде всего, глобальный финансовый кризис 2008-2009 годов, создавший уникальное окно возможностей для китайских компаний. Западные инвесторы переживали спад активности, кредитные условия ужесточались, а страны, стремившиеся к диверсификации инвесторов, стали более тесно сотрудничать с азиатскими компаниями. Кроме того, для Мексики было критически важно снизить зависимость от США и Канады, укрепляя связи с мировыми рынками и расширяя партнерские взаимоотношения с растущими азиатскими

¹²⁰ Corruption Perceptions Index 2007 [Электронный ресурс] / Transparency International. – 2007. – URL: https://files.transparencycdn.org/images/2007_CPI_Sources.pdf (дата обращения: 07.04.2025)

компаниями. Позиции традиционных инвесторов в стране ослабевали, и Мексика искала пути по диверсификации экономических связей. Вместе с этим, сами китайские компании, уже обладавшие опытом инвестирования в период с 2000 по 2008 годы, стали переходить к более крупным капиталовложениям, рассматривая Мексику не просто как локальный рынок, но и как узел региональной производственно-логистической сети.

Важно отметить, что официальные данные показывают скромные размеры (например, китайские ПИИ составляют около 0,4 % от общего прямого инвестирования в Мексику с 2006 года). Независимые же оценки, учитывающие офшоры и транзакции через третьи страны (Сингапур, Кипр) свидетельствуют о гораздо больших суммах.¹²¹ Анализ отраслевой структуры демонстрирует диверсификацию приоритетов в сторону технологически-сложных производств. Доля автомобильной промышленности и телекоммуникаций достигла 45% от общего объема инвестиций, в то время как инвестиции в традиционные сектора сократились до 25%. Продолжалась реализация проектов по развертыванию сетей 4G, путем открытых научных центров Huawei. Мексиканский регион становился получателем высокотехнологичных прямых инвестиций, укрепляя производственную базу для дальнейшего экспорта технологий и готовых товаров на континенте.

Открывались новые заводы китайских автоконцернов, такие как: FAW, JAC Motors, Chery. С 2009 по 2016 год китайские компании вложили более 4 миллионов долларов США в сектор автокомпонентов.¹²² Китайские фирмы создавали совместные предприятия или гринфилд-производства, ориентированные на экспорт либо на поставки через готовые производственно-логистические цепочки сбыта. На рисунке 19 представлена динамика импорта автотранспорта из Мексики в США с 2009 по 2016 годы.

¹²¹ Chinese investment is "pouring" into Mexico – but where's the money? [Электронный ресурс] / Mexico News Daily. – 2023. – URL: <https://mexiconewsdaily.com/business/chinese-investment-is-pouring-into-mexico/> (дата обращения: 23.11.2025)

¹²² China's Foreign Direct Investment in Mexico's Auto Parts-Automotive Industry: Based on the Minth Group Case Study [Электронный ресурс] / Economía, Sociedad y Territorio (SciELO). – 2022. – URL: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502022000200139&script=sci_arttext (дата обращения: 14.01.2026)

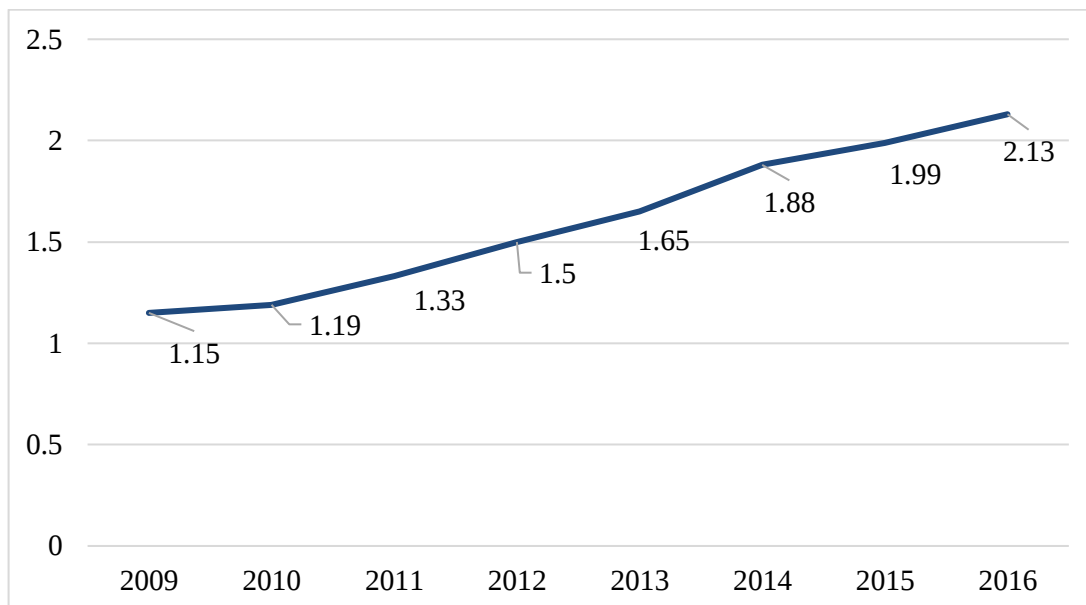


Рис. 19. Динамика экспорта автотранспорта из Мексики в США в 2009-2016 гг., в миллионах штук

Источник: составлено автором на основе данных Trade Balance of Mexico [Электронный ресурс] / Data México, Government of Mexico. – 2025. – URL: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/en/profile/product/vehicles> (дата обращения: 08.04.2026)

Согласно отчетам, экспорт мексиканских автомобилей в США после финансового кризиса 2008-2009 годов активно рос. Если в 2010 году, общий объем экспорта автомобилей произведенных в Мексике составлял примерно 23,3 миллиарда долларов, то к 2014 году общий объем достиг 46,2 миллиарда долларов, также увеличившись в штучном измерении практически в два раза.¹²³ Доля именно китайских марок, экспортирующихся на территорию США не превышала 5%, тем не менее, этот тренд продемонстрировал растущую заинтересованность американского рынка к импорту автомобилей, произведенных на территории Мексики, где активно разворачивалось производство китайских автоконцернов.

Тем не менее, на данном этапе китайские инвесторы также сталкивались

¹²³ The Growing Role of Mexico in the North American Automotive Industry [Электронный ресурс] / Center for Automotive Research. – 2016. – URL: <https://www.cargroup.org/wp-content/uploads/2017/02/The-Growing-Role-of-Mexico-in-the-North-American-Automotive-Industry-Trends-Drivers-and-Forecasts.pdf> (дата обращения: 24.01.2026)

с рядом вызовов, препятствующих полноценному развертыванию производств и проектов на местном рынке. Сильнее всего это затронуло стратегические сектора, в которых долгое время действовало протекционистское законодательство, ограничивающее проникновение зарубежного капитала.

Так, в Мексике долгое время действовал закон, согласно которому государству принадлежала монополия в нефтяном, газовом и электроэнергетическом секторах. Но уже к 2013 году президентом Энрике Пенья Ньето была внесена конституционная поправка, которая ликвидировала монополии национальной нефтяной компании PEMEX и национальной электроэнергетической компании CFE.¹²⁴ Эта реформа открыла доступ иностранного капитала ко всем звеньям энергетической цепочки создания стоимости, включая разведку, добычу, транспортировку, хранение и распределение. Проект был направлен на создание эффективного рынка с конкуренцией, путем внедрения торгов, тендеров и возможностей потребителей заключать контракты с частными производителями напрямую.¹²⁵ Так, в 2013 году было подписано стратегическое соглашение между нефтегазовыми корпорациями PEMEX (Мексика) и CNPC (Китай) по экспорту нефти и развитию сотрудничества.¹²⁶ Таким образом, к концу периода, Китай получил больше возможностей для роста в критически важных отраслях, но для полного развертывания требовалось больше времени. Помимо законодательных ограничений, в Мексике сохранялись и усиливались риски, особенно в административной сфере. Преимущественно они были связаны с барьерами в виде сложной системы получения разрешений и лицензий, местными требованиями по найму персонала, согласно которым не менее 90% рабочих мест должно принадлежать местному населению, а также

¹²⁴ Alpizar-Castro I. Review of Mexico's Energy Reform in 2013: Background, Analysis of the Reform and Reactions [Электронный ресурс] // Renewable and Sustainable Energy Reviews. – 2016. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1364032115016743> (дата обращения: 11.02.2026)

¹²⁵ Mexico's Energy Reform: Effects on Energy Production and Macroeconomic Impact [Электронный ресурс] / IMF eLibrary. – 2015. – URL: <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781498364799/ch004.xml> (дата обращения: 22.01.2026)

¹²⁶ Wang X., Delgado D. L. Sino-Mexican Energy Cooperation Opportunities in the Crude Oil Sector in the Context of Energy Reform [Электронный ресурс] // Análisis Económico. – 2017. – URL: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7942425.pdf> (дата обращения: 18.11.2024)

рядом экологических норм и стандартов, отличающихся от китайских. Кроме того, Мексика как часть зоны североамериканской торговли сталкивалась с необходимостью балансировать между интересами США и расширением азиатской активности. Все это накладывалось на сопротивление местных производителей и лобби промышленных групп, не желающих допускать участие китайского капитала в экономике мексиканского рынка.

Несмотря на все ограничения и вызовы, с которыми столкнулся Китай, этот период можно считать по-настоящему прорывным в области двусторонних инвестиционных отношений. Китайским компаниям удалось занять значимые позиции в ключевых секторах экономики, перейдя от развертывания проектов к их реализации, а также создать крепкую платформу для роста и дальнейшей экспансии. С одной стороны, Китай расширил присутствие в производственно-ориентированных секторах, с другой – заложил фундамент для дальнейшей региональной экспансии и технологического проникновения, усилившиеся уже в следующий период, начиная с 2017 года.

Период с 2017 года по настоящее время ознаменовывается качественной трансформацией китайских ПИИ в Мексике. На смену точечных проектов в промышленных областях, китайские компании полномасштабно проникают в ключевые сектора экономики. Данный этап совпадает с изменением глобальной экономической архитектуры, а именно: торговой войной между США и Китаем, пандемией COVID-19 и изменением характера международных цепочек поставок. Пандемия COVID-19 оказала двоякое влияние: в 2020 году наблюдалось снижение инвестиционной активности на 30%, но уже в 2021 году произошел резкий рост на 76%.¹²⁷ Кроме того, китайские компании активно переориентировались на модели инвестирования, минимизирующие политические риски.

Доля совместных предприятий с мексиканскими компаниями выросла с

¹²⁷ Mexico Economic Update [Электронный ресурс] / World Bank. – 2025. – URL: <https://www.worldbank.org/ext/en/country/mexico> (дата обращения: 28.07.2026)

35% в 2021 году до 60% в 2024 году.¹²⁸ Это позволило обойти ограничения ЮСМКА и снизить регуляторные барьеры. Эти внешние факторы стимулировали переориентацию китайской инвестиционной стратегии в сторону оффшоринга (offshoring – это бизнес-стратегия, при которой компании переносят производство или бизнес-процессы в отдаленные страны), с использованием Мексики как платформы для доступа на рынок США. Качественное изменение подходов проявилось в переходе от отдельных сделок к формированию комплексных производственных кластеров. Автомобильная промышленность оставалась приоритетным направлением, но акцент сместился на производство электромобилей и компонентов высокой степени переработки. Китайские компании, включая SAIC Motor и BYD, создавали производственные цепочки северных штатах, открывая как собственные предприятия, так и заключая партнерства с местными производителями. Этот подход позволял обходить тарифные барьеры и соответствовать регуляторным нормам в ЮСМКА.

Значительная диверсификация произошла в секторе энергетики, где китайские компании воспользовались либерализацией энергетического рынка Мексики и реализовали масштабные в различных областях возобновляемых источников энергии, сочетая прямые инвестиции с технологическим трансфером. В этот период сектор ВИЭ занял долю в 22% от общего объема инвестиций. Как пример, в 2019 году китайская компания China Three Gorges приобрела парк ветряных мельниц в штате Оахака за 600 миллионов долларов США (капиталовложение было осуществлено несколькими траншами с 2019 по 2024 годы), что стало крупнейшей китайской инвестицией в ВИЭ Мексики.¹²⁹ Особенностью стало создание механики полного цикла - от производства компонентов до генерации и распределения энергии, что усиливало стратегические позиции китайских компаний в регионе.

¹²⁸ Foreign Investment in 2023 [Электронный ресурс] / Geopolitical Futures. – 2024. – URL: <https://geopoliticalfutures.com/foreign-investment-in-2023/> (дата обращения: 28.11.2025)

¹²⁹ Energy Resource Guide: Mexico – Renewable Energy [Электронный ресурс] / International Trade Administration. – Washington, D.C. : U.S. Department of Commerce, 2021. – URL: <https://www.trade.gov/energy-resource-guide-mexico-renewable-energy> (дата обращения: 12.02.2026)

Телекоммуникационный сектор продемонстрировал переход от простого присутствия к технологическому лидерству. Китайские ТНК Huawei и ZTE не только расширили сети 4G, но и стали ключевыми поставщиками оборудования для развертывания сетей 5G, несмотря на политическое давление со стороны США. Ими был выработан подход, сочетающий создание совместных предприятий с местными операторами связи и телекоммуникаций, а также открытие НИОКР, позволяющих активно лоббировать свои интересы на правительственном уровне. Кроме того, продолжались инвестиции в автомобильный сектор, общий объем инвестиций в который составил более 3 миллиардов долларов США. Китайские автопроизводители продолжали открывать собственные заводы на севере страны, предоставляя рабочие места для населения и локализуя цепочки поставок. Так, в 2018 год был открыт завод по производству электромобилей JAC Motors в штате Нуэво-Леон, а общий объем инвестиций превысил 450 миллионов долларов США.¹³⁰

Кроме того, в этот период особое место заняли схемы реэкспорта через Мексику. Американо-китайская торговая напряженность стимулировала китайские компании все активнее использовать Мексику и ее транзитные режимы для доступа на рынок США с преференциями и смягченными барьерными тарифами. IMMEX – это мексиканская программа по производству и экспорту, позволяющая временно ввозить сырье и комплектующие в страну без таможенных пошлин и НДС для последующей сборки и реэкспорта. IMMEX предоставляет налоговые и таможенные льготы при соблюдении отчетности и требований правительства.¹³¹ Это юридически прозрачная модель, построенная на ввозе комплектующих, например, из Китая с их последующей сборкой или обработкой в Мексике и дальнейшим экспортом готовой продукции в другие страны без уплаты импортных пошлин

¹³⁰ Annual Report 2019 [Электронный ресурс] / JAC Motors. – Hefei, 2020. – URL: <https://companiesmarketcap.com/jac-motors/annual-reports/> (дата обращения: 28.09.2025)

¹³¹ Mexico: Essential Guide to the IMMEX Regime and Other Complementary Programs for Boosting Export Manufacturing [Электронный ресурс] / Garrigues. – 2025. – URL: https://www.garrigues.com/en_GB/new/mexico-essential-guide-immex-regime-and-other-complementary-programs-boosting-export (дата обращения: 22.01.2026)

при условии, что партия реэкспортируется и соблюдаются требования IMMEX. Так, существует несколько схем, которые Китай использует в той или иной степени в зависимости от геополитической обстановки и собственных экономических целей.

1. Схема с обрабатывающим производством. Это полностью легальный механизм, согласно которому китайский инвестор экспортирует компоненты в собственный филиал или совместное предприятие. В Мексике происходит обработка и сборка, а затем конечный продукт экспортируется в США, при этом компания пользуется льготами по временным ввозам. Эта схема активнее всего использовалась в период с 2000 по 2016 год, особенно в секторе автопроизводства и химикатов. Одним из характерных примеров подобной модели является инвестиционный проект китайской компании Lenovo, которая в 2011 году открыла предприятие по сборке персональных компьютеров в городе Монтеррей. На завод поставлялись комплектующие из Китая и других азиатских стран, после чего готовая продукция направлялась преимущественно на рынок США и Латинской Америки. В автомобильной промышленности примером подобной схемы является инвестиционный проект китайской корпорации Minth Group, одного из крупнейших производителей автомобильных компонентов. Компания открыла несколько производственных предприятий в штатах Гуанахуато и Коауила, где осуществляется обработка металлических и пластиковых деталей кузова, поставляемых из Китая и других стран Азии. Готовые компоненты затем поставляются на сборочные линии автоконцернов в США и Мексике.

2. Трансформационная схема или сборка из экспортных комплектующих похожа на первую, тем не менее имеет некоторые отличия. Так, в этом случае лишь часть или определенная доля конечной продукции должна быть собрана в Мексике и при соблюдении правил происхождения – товар можно считать мексиканским. Фактически, Китай экспортирует готовые наборы компонентов, например, двигатели, которые, в дальнейшем ставятся в изготовленные в Мексике легковые автомобили и такие машины будут

считаться произведенными в Мексике. Характерным примером данной модели является деятельность китайской компании JAC Motors, которая с 2017 г. осуществляет сборку автомобилей на заводе мексиканской компании Giant Motors в штате Идальго. Двигатели, трансмиссии и ряд ключевых компонентов поставляются из Китая, тогда как окончательная сборка транспортных средств происходит в Мексике. В результате автомобили получают статус мексиканского производства и могут реализовываться на североамериканском рынке. До ужесточения контроля ЮСМКА подобная схема также активно использовалась Китаем в области автомобильной промышленности.

3. Следующая схема связана с транзитным перепрограммированием и получила название «origin washing», что дословно означает – «стирка происхождения». Так, готовые товары из Китая физически проходят через территорию Мексики, либо получают фиктивные документы происхождения другой страны, во избежание высоких тарифов на китайские товары. С начала эскалации торговых барьеров наблюдается рост практик, где китайские товары маркируются как произведённые в Мексике либо проходят небольшие доработки в Мексике, чтобы претендовать на иную страну происхождения. Зачастую эта схема незаконна, так как нарушает правила происхождения и таможенные требования принимающей стороны. Подобные практики получили распространение после начала торгового конфликта между США и Китаем в 2018 году. В частности, американские регуляторы фиксировали случаи поставок китайской стали и алюминиевых изделий через мексиканские предприятия, где продукция проходила незначительную переработку или переупаковку перед последующим экспортом в США.

4. Стандартная для Китая схема с транзитом через третьи страны с использованием офшоров. Согласно этому механизму, все платежи и контракты проходят через третьи страны (Кипр, Гонконг) для скрытия страны конечного происхождения. Зачастую, Китай специально усложняет цепочку поставок, вовлекая как можно больше третьих юрисдикций, чтобы усложнить

проверку регуляторных органов. Одним из примеров является инвестиционная деятельность китайской корпорации Huawei, которая управляет рядом своих операций в Северной Америке через структуры, зарегистрированные в Гонконге и других международных финансовых юрисдикциях. Аналогичные механизмы применяются многими китайскими технологическими компаниями при создании дочерних предприятий и заключении контрактов в Мексике.

Для китайских компаний, Мексика – идеальный вариант логистического хаба, в котором сочетаются прозрачные схемы с гринфилд инвестициями и полузаконные схемы с экспортом компонентов и готовой продукции для дальнейшего проникновения на рынок США. Для Мексики это имеет двойной эффект, так как, с одной стороны, легальная часть китайских инвестиций способствует росту экспорта и налоговых отчислений, а также способствует созданию рабочих мест. С другой стороны, полулегальные схемы искажают торговую статистику, уменьшают фискальные поступления и создают правовые риски для импортеров в США. Усиление контроля за мексиканским экспортом со стороны США – прямой ответ на активное использование подобных механизмов. В таблице 15 представлены самые значимые совершенные сделки Китая в Мексике.

Таблица 15

Совершенные инвестиционные сделки Китая в Мексике в период с 2000 по 2025 гг.

Сектор	Период	Сделка / Проект	Характер инвестиций	Стоимость сделки (миллиарды долларов)	Последствия и значение
Высокие технологии	2003	Открытие первого исследовательского центра Huawei в Мексике	Гринфилд	0,03	Начало долгосрочного присутствия Huawei в Латинской Америке, подготовка инженерных кадров
Транспорт	2007–2008	Создание предприятия FAW Group по сборке автомобилей	Гринфилд / СП	0,03	Первый крупный производственный проект китайского автопрома в Мексике
Энергетика	2015	Приобретение активов в сфере передачи электроэнергии (через международные структуры)	Слияние и поглощение	0,3	Расширение присутствия китайского капитала в инфраструктуре
Транспорт	2017	Запуск производства автомобилей JAC Motors совместно с Giant Motors Latinoamérica	Совместное предприятие	0,21	Начало локализованного производства китайских автомобилей в Мексике
Энергетика	2018–2020	Строительство предприятий и расширение поставок оборудования для солнечной энергетики	Гринфилд	0,2	Укрепление позиций Китая на рынке солнечной энергетики Мексики
Транспорт	2021	Расширение контейнерных терминалов на севере Мексики	Гринфилд	0,25	Развитие логистической инфраструктуры китайского бизнеса
Транспорт	2023	Строительство завода автокомпонентов в штате Нуэво-Леон	Гринфилд	0,19	Локализация производства компонентов для электромобилей
Транспорт	2023	Строительство предприятия по выпуску автомобильных комплектующих Kingfa	Гринфилд	0,08	Развитие цепочек поставок для североамериканского рынка

Источник: составлено автором на основе данных Foreign Direct Investment [Электронный ресурс] / Gobierno de México. Data México. – Mexico City, 2025. – URL: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/en/profile/country/china-chn> (дата обращения: 22.02.2026) <https://www.economia.gob.mx/datamexico/>, UNCTAD <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>, Foreign Direct Investment (FDI) [Электронный ресурс] // Data360 / World Bank Group. – 2024. – URL: https://data360.worldbank.org/en/dataset/FAO_FDI (дата обращения: 25.11.2025) и пресс-релизов компаний

Пандемия COVID-19 ускорила цифровизацию инвестиционных стратегий. Китайские технологические компании резко увеличили инвестиции в отрасли электронной коммерции и финансового сектора, создавая цифровые платформы, и отвечая на возросший спрос на цифровые услуги. Этот тренд сопровождался активным поглощением местных стартапов и созданием венчурных фондов, ориентированных на цифровую экономику. Ключевым вызовом оставалось регулирование - мексиканские власти усилили контроль за инвестициями в стратегические сектора, особенно на фоне американо-китайской торговой напряженности. Китайские компании ответили усилением локализации, созданием совместных предприятий с местными партнерами и активным участием в разработке отраслевых стандартов. Общий тренд таковой, что, начиная с 2017 года динамика инвестирования неуклонно росла и к 2024 году объем в 710 миллионов долларов США в ПИИ превысил общий объем всех инвестиций, осуществленных с 2000 по 2017 годы. В таблице 16 представлено секторальное распределение китайских ПИИ в Мексику.

Таблица 16

Распределение китайских ПИИ в Мексике по ключевым секторам с 2000 по 2025 гг. (в % от общего ежегодного объема)

	2000 - 2008	2009 - 2016	2017 - 2025
Финансовые услуги	5	6	4
Высокие технологии	6	14	18
Энергетика	22	17	10
Промышленность	20	8	7
Транспорт	32	35	40
Сектор развлечений	-	-	
Недвижимость	7	10	8
Ритейл	5	7	9
Прочее	3	3	4

Источник: составлено автором на основе данных Foreign Direct Investment [Электронный ресурс] / Gobierno de México. Data México. – Mexico City, 2025. – URL:

<https://www.economia.gob.mx/datamexico/en/profile/country/china-chn> (дата обращения: 22.02.2026)

На сегодняшний день китайские компании занимают более 1,8 миллионов квадратных метров промышленных площадей по всей Мексике концентрируясь в штатах Нуэво-Леон, Гуанахуато и Халиско, где развиваются автопроизводство, возобновляемая энергетика и тяжёлая промышленность. Ключевыми отраслями по сей день остаются сектора: автомобилестроения, возобновляемых источников энергии, а также тяжёлая промышленность. Наиболее заметным примером стала компания BYD, объявившая о строительстве крупнейшего в стране завода по производству электромобилей мощностью до 300 тысяч единиц в год и созданием 10 тысяч рабочих мест. Этот проект символизирует переход Мексики в новую фазу индустриализации, где китайский капитал становится не просто источником финансирования, а драйвером технологической модернизации и экспорта. Завод будет ориентирован на выпуск транспорта для местного рынка, а это предприятие станет крупнейшим производством во всей стране.¹³² Однако рост инвестиций также сопровождается учащением количества регуляторных и политических рисков. Усиление государственного контроля над стратегическими отраслями, нестабильность политического курса, коррупция и давление со стороны США, стремящихся ограничить технологическое влияние Китая, формируют сложную институциональную среду. В текущей ситуации, тарифы, которые правительство Трампа ежемесячно обещают ввести не сыграют особой роли, так как для Д. Трампа – это последний президентский срок, а созданный поток продукции будет нелегко остановить. К 2030 году ожидается дальнейшее укрепление китайского присутствия в Мексике за счёт углубления интеграции в автомобильный кластер, развития совместных предприятий в энергетике и цифровой инфраструктуре, а также усиления роли Мексики как транзитной точки для китайского капитала на североамериканском континенте. В долгосрочной перспективе главными факторами успеха останутся политическая предсказуемость, баланс интересов

¹³² Hot Topics in International Trade – February 2025 – Chinese Industrial Parks in Mexico, Mexico a Growing Hub for Chinese FDI (And BYD) [Электронный ресурс] / JDSupra. – 2025. – URL: <https://www.jdsupra.com/legalnews/hot-topics-in-international-trade-6397454/> (дата обращения: 13.02.2026)

между США и КНР, а также способность Мексики создать стабильную регуляторную базу, минимизирующую институциональные риски и поддерживающую международное доверие инвесторов.

ГЛАВА 3. КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА МЕР МОДЕРНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КИТАЯ В СТРАНАХ ЮСМКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

3.1. Ограничения и проблемы китайских инвестиций в странах ЮСМКА

Стабильность и предсказуемость инвестиционных связей между странами ЮСМКА в долгосрочной перспективе во многом обусловлены институциональной базой региональной интеграции. Соглашение НАФТА, а затем ЮСМКА, закрепили принципы национального режима, защиты прав инвесторов, а также механизмов регулирования. В результате в рамках ЮСМКА формируется инвестиционное пространство, в котором границы между национальными рынками капитала имеют ряд институциональных отличий, в рамках государственных интересов каждой из стран, но при этом соблюдается баланс интересов как принимающей, так и отдающей стороны. Для внешних инвесторов это означает, что вход на рынок одной из стран региона фактически предполагает взаимодействие с целостной инвестиционной системой в рамках ЮСМКА. Инвестиционные решения, принимаемые в отношении США, неизбежно затрагивают интересы Канады и Мексики, что усиливает эффект трансграничного регулирования и координации инвестиционной деятельности. С усилением глобальной геоэкономической конкуренции инвестиционная деятельность стран Северной Америки также начинает рассматриваться как элемент стратегии национальной безопасности. У каждой из трех стран есть собственные интересы и подходы в институциональной среде, тем не менее, в рамках блока ЮСМКА, иностранные инвестиции сталкиваются с рядом геополитических и стратегических ограничений, которые носят комплексный характер.

Отход от исключительно экономических мотивов и частичная политизация ПИИ в регионе формировалась постепенно, по мере изменения баланса сил в мировой экономике и роль КНР в системе глобального производства менялась с течением лет. В начале XXI века китайские

инвестиции в США, Канаду и Мексику рассматривались преимущественно в рамках схемы международного движения капитала, где ключевыми критериями оценки выступали экономическая эффективность, финансовая устойчивость и влияние на макроэкономические показатели. В таблице 17 представлено секторальное распределение исходящих ПИИ Китая в страны ЮСМКА в % от общего объема за период с 2005 по 2025 годы.

Таблица 17

Секторальное распределение исходящих ПИИ Китая в страны ЮСМКА за период с 2005 по 2025 гг., в % от общего объема

Сектор	2005	2010	2015	2020	2025
Промышленность	45	38	28	22	18
Энергетика и добыча	20	25	24	18	15
Финансовые услуги	10	12	20	25	28
Технологии и цифровая инфраструктура	5	10	18	25	30
Транспорт и логистика	10	7	5	6	5
Прочее	10	8	5	4	4

Источник: составлено автором на основе данных World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2003. – URL: https://unctad.org/en/Docs/wir2003_en.pdf (дата обращения: 08.02.2026), World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2007. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2007_en.pdf (дата обращения: 08.02.2026), World Investment Report 2023 [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2023. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023> (дата обращения: 08.02.2026), World Investment Report 2025: International Tax Reforms and Sustainable Investment [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2025. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025> (дата обращения: 08.02.2026)

После мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов, серьезно повлиявшего на страны Запада, баланс сил начал изменяться. Китайские компании получили возможность приобретения активов в финансовом, энергетическом и промышленном секторах, ввиду сокращения ликвидности и утраты части капитализации многих западных компаний. Фактически, китайские инвестиции получили доступ к стратегическим отраслям экономики, что стало первым импульсом к переосмыслению регуляторной политики государств ЮСМКА. После кризиса Китай перешел от стратегии догоняющего развития к активному продвижению собственных институциональных моделей. «Один пояс, один путь», «Сделано в Китае 2025», а также появление ТНК привели к изменению структуры исходящих ПИИ.

В период с 2005 по 2010 годы и реализацией политики «Идти вовне» китайские ПИИ были сконцентрированы в традиционных отраслях, таких как: промышленность и энергетика, в то время как доля высокотехнологических и финансовых отраслей была довольно низкой. Крупные государственные корпорации КНР, такие как CNOOC, Sinopec и CNPC, активно участвовали в приобретении активов нефтегазового сектора, реализуя стратегические задачи по укреплению энергетической безопасности страны. С запуском программ «Один пояс, один путь», «Сделано в Китае 2025» и нескольких других национальных инициатив, Китай начинает переориентацию в технологические секторы, стремясь занять большую долю в финансах и технологиях. Это изменение связано с тем, что китайские корпорации, накопив достаточный капитал и опыт международной экспансии, пересматривают объект инвестирования в сторону секторов с более высокой добавленной стоимостью и стратегическим значением. Структурная трансформация ПИИ отражает переход китайской экономики от индустриального к инновационно-ориентированному типу развития. Для стран ЮСМКА это означало, что китайские инвестиции перестали быть

нейтральными с точки зрения технологической конкуренции.

Начиная с 2016 года геополитический фактор начинает превалировать, что прежде всего связано с институционализацией соперничества между США и Китаем. В этот период инвестиционная деятельность США в отношении КНР становится частью более широкой стратегии экономического сдерживания, включающей торговые ограничения, экспортный контроль и ограничения на трансграничное движение капитала. Принятие закона FIRRMA в 2018 году расширило перечень представляемых угроз национальной безопасности, включив в него такие категории, как: контроль над данными, искусственный интеллект, полупроводники, телекоммуникации и биотехнологии. Принятие закона отражает переход США к более жесткой селективной политике по допуску ПИИ, в рамках которой иностранный капитал рассматривается через призму влияния на развитие критических отраслей и технологическое лидерство. Кроме того, периодически обновляется редакция закона о полномочиях в сфере национальной обороны США (далее – NDAA). Впервые принятый в 1961 году, данный закон усиливает политическую составляющую инвестиционного контроля, позволяя включать в сферу национальной безопасности сделки, не попадающие под классические экономические критерии риска, но имеющие оборонное значение.¹³³ Соответственно под действие этого закона может попадать ряд сделок, которые, потенциально, могут нести угрозу государственной безопасности США. В результате китайские инвестиции в США начали систематически блокироваться или пересматриваться даже в тех случаях, когда они не предполагали получения контрольного пакета акций. Следствием масштабной конкуренции США и Китая, получившей в мировых СМИ определение «торговая война», стало распространение американского подхода на Канаду и Мексику.

В Канаде контроль и мониторинг иностранных инвестиций происходит

¹³³ Rodrik D. The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy. — New York: W.W. Norton & Company, 2011

через закон об инвестициях в Канаду (ICA). ICA контролирует ПИИ любого размера, для обеспечения гарантий, суверенности и национальной безопасности стран. Закон направлен на поддержание позитивного инвестиционного климата и содействия экономическому процветанию и защиты канадских компаний от иностранных субъектов, стремящихся заполучить право собственности или контроль над уникальными товарами, технологиями, инфраструктурой или персональными данными в целях, которые могут нанести ущерб экономическому развитию. Под действие этого закона попадают все респонденты, не являющиеся гражданами Канады, но желающие совершить сделки по слиянию и поглощению с канадскими компаниями или же открыть собственные филиалы на территории страны. Этот закон существует по аналогии с Американским Комитетом по иностранным инвестициям и преследует точно такие же цели. По аналогии с NDAA в ICA могут вноситься поправки, в соответствии с интересами государства.¹³⁴

В Мексике регулирование и контроль иностранных инвестиций осуществляется в рамках Закона об иностранных инвестициях, а также через деятельность Национальной комиссии по иностранным инвестициям. Закон об иностранных инвестициях определяет перечень сфер, полностью или частично закрытых для иностранного участия, а также устанавливает пороговые значения доли иностранного капитала в отдельных секторах экономики. В частности, ограничения распространяются на такие области, как энергетика, транспортная инфраструктура, телекоммуникации и добыча природных ресурсов, где государство стремится сохранить контроль или значительное участие национального капитала. Иностранные инвесторы, включая китайские компании, обязаны получать разрешение на осуществление сделок в этих секторах, особенно если речь идет о приобретении существенной доли в мексиканских предприятиях или контроле

¹³⁴ Манев В.Ю., Соколан Д.С. Сравнительный анализ инвестиционного климата в США и Канаде, Вестник ЮУрГУ, 2026

над стратегическими активами. Формально данный механизм менее институционализирован, чем, например, процедуры CFIUS в США или ICA в Канаде, но на практике он позволяет государству оказывать влияние на структуру и параметры иностранных инвестиций.

Важным аспектом является и экстерриториальный эффект американской инвестиционной деятельности. В условиях глубокой производственной и финансовой интеграции стран ЮСМКА любые крупные китайские инвестиции в Канаде или Мексике рассматриваются с точки зрения их потенциального влияния на американские цепочки поставок и технологическую экосистему. Это существенно ограничивает возможности Китая для использования Канады и Мексики в качестве альтернативных точек входа в североамериканское инвестиционное пространство, поскольку даже формально независимые инвестиционные решения данных стран оказываются встроенными в общую логику региональной безопасности. Как итог, следствием геополитизации инвестиционной среды стало сокращение объёмов и изменение структуры китайских ПИИ в регионе ЮСМКА после 2018 года, особенно в США. Китайские компании стали чаще отказываться от крупных сделок по слияниям и поглощениям, переходя к менее капиталоемким и менее заметным формам присутствия, включая косвенное финансирование, создание исследовательских центров и участие в локальных проектах. Однако и эти формы взаимодействия постепенно попадают под регулирование, что свидетельствует о системном характере ограничений. В условиях функционирования ЮСМКА как единого инвестиционного пространства данные процессы стали общим следствием, превращения региона в одну из наиболее сложных и политизированных инвестиционных юрисдикций. В таблице 18 представлены крупнейшие заблокированные сделки Китая регуляторными органами стран.

Институциональное регулирование и активное участие государства в контроле за иностранными инвестициями, сформировалось как реакция государств региона на изменение характера мировой экономики.

Институциональные особенности регулирования ПИИ в странах ЮСМКА в значительной степени формируются в рамках политики в отношении стратегических отраслей, которые в последние годы приобрели приоритетное значение на фоне усиления глобальной конкуренции, технологических рисков и геополитической неопределенности.

Таблица 18

Заблокированные сделки Китая в ЮСМКА с 2005 по 2018 гг.

Сектор	Период	Страна	Сделка / Проект	Характер инвестиций	Стоимость сделки (млрд долл.)	Последствия и значение
Энергетический	2005	США	CNOOC покупает долю Unocal	Поглощение (M&A)	18,5	Сделка была заблокирована через CFIUS. Прецедент, продемонстрировавший высокие риски китайских приобретений в стратегических секторах.
Финансовый	2017-2018	США	Ant Financial стремится выкупить MoneyGram	Поглощение (M&A)	1,2	Сделка заблокирована CFIUS по соображениям национальной безопасности
Высокие технологии	2018	США	Huacan Capital намерены приобрести мажоритарную долю Xcerra Corporation	Поглощение (M&A)	0,6	Сделка заблокирована CFIUS на фоне усиления контроля за трансфером критических технологий.
Недвижимость	2018	Канада	China Communications Construction Company International Holding Limited пытаются выкупить Aecon Group	Поглощение (M&A)	1,5	Сделка заблокирована канадским правительством по соображениям национальной безопасности
Прочее	2014	Мексика	Проект по возведению высокоскоростной железной дорога Мехико – Керетаро китайской компанией CRCC и China Railway International	Гринфилд / СП	3,75	Самый крупный сорвавшийся инфраструктурный проект Китая в Мексике. Отмена тендера правительством после политического скандала и общественной критики.

Источник: составлено автором на основе данных CFIUS Reports and Tables [Электронный ресурс] / U.S. Department of the Treasury. – Washington, D.C.: U.S. Department of the Treasury, 2025. – URL: <https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius/cfius-reports-and-tables> (дата обращения: 28.03.2025), Rhodium Group , <https://cbm.rhg.com/sites/default/files/2025-04/china-s-evolving-fdi-presence-in-mexico.pdf>, American Enterprise Institute (AEI) <https://www.aei.org/>, Gobierno de Mexico <https://contralacorrupcion.mx/el-regreso-de-china-al-tren-a-queretaro-doce-anos-despues-de-la-casa-blanca-de-pena/> и пресс-релизов компаний

Политизация инвестиций и капиталовложений в отдельные сектора - общемировой тренд стран Запада.¹³⁵ В таблице 19 представлена сравнительная характеристика правовых механизмов регулирования ПИИ в странах ЮСМКА.

В США ключевым институтом власти, осуществляющим контроль над иностранными инвестициями является Комитет по иностранным инвестициям (CFIUS). CFIUS обладает полномочиями рассматривать все инвестиционные сделки, совершаемые третьими странами.¹³⁶ Фактически, этот комитет контролирует все иностранные инвестиционные потоки и анализирует сделки, совершаемые на территории США. Особое внимание уделяется сделкам, представляющим угрозу национальной безопасности страны. CFIUS представляет собой пример институционального механизма «гибкого суверенного контроля», при котором приоритет отдается дискреционным полномочиям регулятора, а не формализованным экономическим критериям.¹³⁷ Комитет обладает рядом широких полномочий, например, по блокировке или одобрению сделок. С течением времени было выпущено несколько актов, расширяющих полномочия комитета, тем не менее, самым значимым является «Закон FIRRMA», принятый в 2018 году.¹³⁸

CFIUS не ограничивается лишь процедурами о планируемой инвестиционной сделке, но и обладает полномочиями продлевать время рассмотрения, а также рекомендовать Президенту США блокировать или видоизменять ее, ввиду угроз национальной безопасности.

¹³⁵ Farrell H., Newman A. L. Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion, International Security, 2019

¹³⁶ The Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) [Электронный ресурс] / U.S. Department of the Treasury. – URL: <https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius> (дата обращения: 12.09.2025)

¹³⁷ Moran T. H. Foreign Direct Investment and National Security: Getting the Balance Right, Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, 2017

¹³⁸ Summary of the Foreign Investment Risk Review Modernization Act of 2018 [Электронный ресурс] / U.S. Department of the Treasury. – 2018. – URL: <https://home.treasury.gov/system/files/206/Summary-of-FIRRMA.pdf> (дата обращения: 23.09.2025)

Сравнительная таблица правовых механизмов регулирования ПИИ в странах ЮСМКА

Страна	Основной правовой акт	Ключевой институт	Объект контроля	Сферы приоритетного внимания	Возможные меры воздействия	Особенности применительно к КНР
США	Foreign Investment Risk Review Modernization Act (далее - FIRRMA), National Defense Authorization Act (далее - NDAA)	Комитет по иностранным инвестициям в США (CFIUS)	Сделки, представляющие угрозу национальной безопасности; доступ к технологиям и данным	Полупроводники, искусственный интеллект, телекоммуникации, биотехнологии, энергетика	Блокировка сделки, требование отчуждения активов, структурные условия, мониторинг	Усиленный контроль инвестиций из стран с «потенциальной стратегической угрозой», внимание к косвенному финансированию и совместным предприятиям
Канада	Investment Canada Act (далее - ICA)	Министерство инноваций, науки и промышленности Канады	Экономическая эффективность сделок и влияние на национальных производителей	Энергетика, телекоммуникации, оборонные технологии, критические минералы	Отказ в сделке, условия допуска, длительная проверка безопасности	Усиленные проверки инвестиций из недружественных государств
Мексика	Закон об иностранных инвестициях; нормы ЮСМКА	Министерство экономики Мексики, межведомственные комиссии	Стратегические отрасли и критические сектора инфраструктуры	Нефтегазовый сектор, электроэнергетика, телекоммуникации, транспорт	Лимиты долей капитала, лицензирование, регистрация	Непрямое влияние норм ЮСМКА и давления США; формально либеральный, фактически — зависимый от региональной интеграции режим

Источник: составлено автором на основе данных Foreign Investment Risk Review Modernization Act (FIRRMA) [Электронный ресурс] : Public Law No. 115–232 / U.S. Congress. – Washington, D.C., 2018. – URL: https://home.treasury.gov/system/files/136/The-Foreign-Investment-Risk-Review-Modernization-Act-of-2018-FIRRMA_0.pdf (дата обращения: 11.03.2025), FDI Report 2024 [Электронный ресурс] / Invest in Canada. – Ottawa : Government of Canada, 2024. – URL: <https://www.investcanada.ca/FDIReport2024> (дата обращения: 21.03.2025), Gobierno de México. Data México. – Mexico City, 2025. – URL: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/en/profile/country/china-chn> (дата обращения: 22.02.2026) <https://www.economia.gob.mx/datamexico/>

Все эти инструменты используются в качестве ответной меры на китайские национальные стратегии по активному выходу на зарубежные рынки, вследствие чего китайским компаниям все сложнее заключить крупные контракты из-за большого количества бюрократических процессов и отсутствия четко прописанного списка «угроз» национальной безопасности.

В Канаде входящие ПИИ рассматриваются согласно закону об инвестициях (ICA), который предоставляет правительственным ведомствам право осуществлять оценку инвестиций на предмет угроз национальной безопасности и экономической целесообразности, вне зависимости от их размера и форм участия.¹³⁹ Канадская система регулирования, основанная на ICA, отличается большей степенью прозрачности и свободы действий, в сравнении с американской. Ее фундаментальной особенностью является двухуровневая проверка. Помимо оценки рисков для национальной безопасности, которая проводится по образцу CFIUS, для крупных сделок по приобретению контроля над канадскими компаниями применяется тест «чистой выгоды». Согласно этому тесту, потенциальный инвестор должен доказать, что сделка принесет ощутимые экономические выгоды Канаде. Критерии оценки четко прописаны в законе и включают такие факторы, как уровень занятости, использование канадских товаров и услуг, передача технологий, развитие национальной конкурентоспособности и наличие канадцев в совете директоров компании. Тем не менее, политический фактор также играет значимую роль и некоторые сделки могут блокироваться, даже если несут экономическую выгоду государству, например, прецедент с китайской компанией Huawei и арестом директора компании, которого подозревали в шпионаже. Кроме того, в Канаде существуют строгие ограничения по доле иностранного капитала в праве собственности компаний в части отраслей. Например, для сектора телекоммуникаций предусмотрена квота в 10% для иностранных физических лиц и 20% для ТНК. Согласно этой

¹³⁹ Investment Canada Act: Guidelines on the National Security Review of Investments [Электронный ресурс] / Government of Canada. – 2021. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en/investment-canada-act/guidelines/guidelines-national-security-review-investments> (дата обращения: 28.09.2025)

квоте, канадское правительство контролирует все отрасли экономики, не превышая долю иностранного капитала.

Мексиканское правовое регулирование представляет собой наиболее либеральную из всех трех стран-участниц ЮСМКА модель по регулированию иностранных инвестиций. Особенностью мексиканского регулирования, также, как и в Канаде, являются квоты. Однако в Мексике действует видоизмененная система. Так, например, в Канадском секторе телекоммуникаций предусмотрена квота в 20% для ТНК и выше этого порогового значения заходить нельзя. В то же время в Мексике разрешение на сделку можно получить, если Национальная комиссия по иностранным инвестициям (далее – CNIIE) ее одобрит. Кроме того, сами пороговые значения квот зачастую выше. Так, для стратегических секторов экономики, например: воздушный транспорт, железные дороги, энергетика – предусмотрены квоты в 49%. Таким образом, если доля иностранного капитала не превышает пороговое значение, иностранной компании не нужно получать одобрение на сделку от национальной комиссии. Тем не менее, вступление в ЮСМКА и влияние соседних стран-участниц создают прецеденты, когда мексиканские органы власти ограничивают часть инвестиций, исходящих от «недружественных стран». Правовые механизмы контроля являются не просто набором универсальных положений, а именно инструментами по оценке и допуску иностранного капитала. Широкие полномочия CFIUS, механизмы оценки ICA и влияние ЮСМКА на мексиканское законодательство создают правовой фильтр, через который проходят инвестиционные инициативы китайских компаний. Следствием этого является то, что многие китайские инвестиционные проекты в регионе оказываются либо отложены, либо блокированы, что ограничивает полномасштабную реализацию ПИИ в странах региона.

В рамках ЮСМКА формируется общий режим ограничений инвестиций, где китайский капитал рассматривается не как обычный инвестор, а как потенциальная угроза. Происходит институционализация

критических отраслей, в отношении которых вводятся особые требования к структуре цепочек поставок, защите юридических и интеллектуальных прав собственности.¹⁴⁰ В отличие от НАФТА, где приоритет был направлен на либерализацию торговли и экономических режимов, в ЮСМКА закреплены механизмы регулирования движения капитала, технологий и производственных цепочек. Инвестиции китайских компаний в любой стране блока неизбежно попадают в зону действия наднациональных механизмов контроля иностранных инвестиций.¹⁴¹ Одним из ключевых инструментов ЮСМКА являются правила происхождения товаров, преимущественно в транспортных и полупроводниковых секторах. Минимальные доли по производству в части страны происхождения были повышены до 75%, а для отдельных компонентов до 70%. Участие китайских компаний в качестве правообладателей стало затрудненным и инвестором приходится искать обходные пути, например, через финансирование или совместные предприятия. Следствием этого механизма является трансформация стратегии Китая от прямых крупных сделок к косвенному участию через третьи страны или финансовые структуры, чему свидетельствует рост доли косвенных инвестиций.¹⁴²

Отдельным блоком выступают механизмы регулирования в сфере редкоземельных металлов, которые служат компонентами для производства полупроводников и высоких технологий. Китай обладает крупнейшими в мире запасами редкоземельных металлов, примерно 1/3 от всех мировых запасов, а также добывает и обрабатывает 2/3 от общего количества, являясь поставщиком для многих стран.¹⁴³ В стратегических документах ЮСМКА

¹⁴⁰ Agreement Between the United States of America, the United Mexican States, and Canada (USMCA Agreement Text) [Электронный ресурс] / Office of the United States Trade Representative (USTR). – 2024. – URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between> (дата обращения: 03.04.2026)

¹⁴¹ NAFTA and USMCA: Comparative Summary, Congressional Research Service, 2020, URL: https://www.congress.gov/crs_external_products/R/PDF/R44981/R44981.18.pdf

¹⁴² World Investment Report 2023, UNCTAD, 2024, URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023>

¹⁴³ How Much Rare Earth Does China Really Have? [Электронный ресурс] / Our China Story. – URL: <https://www.ourchinastory.com/en/15757/How-much-rare-earth-does-china-really-have> (дата обращения: 23.12.2025)

указывается задача диверсификации поставок критических минералов и снижения зависимости от Китая. Как итог, это приводит к блокированию долей участия китайских компаний в проектах по добыче и обработке редкоземельных металлов. Более того, Канада обладает значительными запасами никеля, кобальта и лития, а Мексика долгое время является площадкой по производству автомобилей для рынка США, что также ограничивает часть доступных Китаю инструментов по вхождению в этот сектор. Таким образом, в ЮСМКА формируется единый инвестиционный режим, нацеленный на локализацию производства, контроля над стратегическими активами и сдерживанию увеличения долей капитала из недружественных стран, включая Китай. Смена модели присутствия от прямых поглощений к косвенным формам инвестирования - следствие подобных ограничений.

В условиях, когда геополитические факторы формируют общую стратегию, а правовые и институциональные механизмы закрепляют регуляторные ограничения - технологические барьеры определяют пороги допуска Китая к технологиям, инфраструктуре и интеллектуальной собственности. Основным фактором здесь выступает политика США в области экспортного контроля и защиты технологий.

С середины 2010-х годов наблюдался переход от либеральной модели к селективной, нацеленной на сдерживание технологического развития конкурирующих государств. Это наиболее заметно в части ужесточения правил экспортного контроля компонентов микроэлектроники, полупроводников, телекоммуникационного оборудования и высоких технологий. Режимы определяются положениями законодательства об экспортном контроле и правилами в области контроля за оборотом продуктов выпуска оборонного комплекса.¹⁴⁴ Принятие в США закона CHIPS and Science Act в 2022 году, ознаменовало переход к активной промышленной политике в

¹⁴⁴ Export Administration Regulations (EAR) [Электронный ресурс] / Bureau of Industry and Security, U.S. Department of Commerce. – Washington, D.C. – URL: <https://www.bis.gov/regulations/ear> (дата обращения: 13.03.2025)

области полупроводников и смежных технологий с целью снижения зависимости от китайских поставок и инвестиций.¹⁴⁵ Политика по диверсификации поставок была нацелена не только на поддержку национальных производителей, но и на размер поставок извне, в частности из Китая. Кроме того, постоянно расширялся перечень Entity List (список объектов), описывающий доступные сектора и отрасли экономики для доступа иностранного капитала. Таким образом, часть китайских компаний лишились доступа к технологиям и материалам, производимым в США и Канаде. Многие из планируемых сделок в дальнейшем оказывались невозможны из-за ограничения передачи технологий и участия в инфраструктурных проектах между странами.

Канада и Мексика встроены в большую часть из этих ограничений как в рамках обязательств внутри ЮСМКА, так и через собственные национальные регуляторные механизмы контроля за иностранными инвестициями. Например, канадская практика оценки инвестиций через ИСА в части национальной безопасности усилилась в конце 2010-х годов, особенно в отношении сделок с участием государственных и квазигосударственных китайских структур.¹⁴⁶ Технологические и экспортные ограничения действуют как наднациональная система фильтров, встраивая страны ЮСМКА в общую архитектуру западного экспортного контроля. Для Китая это означает не только сокращение возможностей прямого доступа к стратегическим активам, но и необходимость перестройки инвестиционных стратегий в сторону менее чувствительных отраслей, прежде всего сырьевых и прочих традиционных производств.

Риски для китайских инвестиций в регионе ЮСМКА не ограничиваются лишь геополитическими и нормативно-правовыми факторами. Во взаимоотношениях между Китаем и странами ЮСМКА значительную роль

¹⁴⁵ CHIPS and Science Act of 2022 [Электронный ресурс] / U.S. Congress. Public Law No. 117–167. – Washington, D.C., 2022. – URL: <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/4346> (дата обращения: 28.03.2025)

¹⁴⁶ Investment Canada Act: Guidelines on the National Security Review of Investments [Электронный ресурс] / Government of Canada. – 2021. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en/investment-canada-act/guidelines/guidelines-national-security-review-investments> (дата обращения: 28.09.2025)

играют социокультурные барьеры, связанные с различиями между западной и восточной деловой средой, особенностями общественного мнения и повесткой в СМИ. Китай для стран западного блока долгое время выступал лишь в роли социалистического государства с противоположной геополитической повесткой и иным экономическим строем. Однако с ростом финансовой мощи и усилением имиджа на мировой арене, образ Китая стал модифицироваться. Особенно это стало заметно после событий 2017-2018 годов, приведших к политизации китайских инвестиций. В социологических исследованиях общественного мнения, в США и Канаде наблюдался рост доли населения, воспринимающего Китай как конкурента и стратегическую угрозу, а не как экономического партнера.¹⁴⁷ Негативные ожидания населения и местных компаний формировали среду, в которой крупные инвестиционные проекты из Китая автоматически не рассматриваются исключительно с экономической точки зрения. Различие деловых культур и управленческих практик является еще одним фактором, ограничивающим присутствие Китая в странах ЮСМКА. Исторически, китайские инвестиционные проекты характеризуются активным вовлечением государства и особой моделью корпоративного контроля, что нередко противоречит бизнес стандартам компаний США и Канады, ориентированных на прозрачность, независимость и лоббирование интересов «снизу-вверх». Эти различия усложняют переговорные процессы, практику совместного управления предприятий и затрудняют деятельность китайских компаний, выкупивших мажоритарную долю активов того или иного предприятия. Репутационные риски и фактор недоверия к китайским компаниям также играют значительную роль, в условиях усиления внимания к вопросам кибербезопасности и технологического суверенитета. Многие китайские инвестиции, особенно в высокотехнологичных отраслях, воспринимаются с повышенной осторожностью. Восприятие Китая, как инвестора воздействует не только на решение регуляторов, но и на позицию

¹⁴⁷ Global Attitudes & Trends Survey [Электронный ресурс] / Pew Research Center. – 2023. – URL: <https://www.pewresearch.org/expertise/international-attitudes/> (дата обращения: 18.09.2025)

банков, страховых компаний и контрагентов, увеличивая издержки на планирование проектов. Недостаток институционального доверия и прозрачности отчетности о результатах деятельности китайских компаний – формируют негативный облик, ведущий к большему количеству институциональных и аудиторских проверок, а также росту транзакционных издержек.

В настоящее время инвестиционная деятельность Китая в странах региона ЮСМКА формируется в условиях многоуровневых ограничений, включая геополитические, институциональные, технологические, социально-культурные и логистические барьеры. Регион функционирует как одновременно высоко привлекательное и строго регулируемое инвестиционное пространство. С одной стороны, масштаб рынков, инновационный и научный потенциал с развитой инфраструктурой делают его приоритетным направлением внешних инвестиций. С другой - политизация экономических процессов, стратегическая конкуренция и структурное усиление регуляторных барьеров формируют режим селективного допуска, сужающий возможности экспансии китайского капитала.

3.2. Модернизация и адаптация инвестиционной деятельности Китая под условия стран ЮСМКА

Современная геополитическая и экономическая обстановка на мировой арене и особенности нормативно-правового, а также инвестиционного поля североамериканского рынка трансформировали китайскую внешнеэкономическую деятельность. В первые десятилетия реализации политики «Идти вовне» основной акцент делался на расширение присутствия китайских компаний за рубежом количественными методами, например, объемом капиталовложений, ростом числа зарегистрированных компаний и количеством сделок типа браунфилд. Однако в условиях ужесточения институционального пространства и усиления регуляторных барьеров эта модель претерпела изменения. В настоящее время инвестиционную

деятельность Китая можно описать как точечное присутствие в отдельных секторах с интенсивными методами развития. Фактически, видоизменилась государственная стратегия и начался постепенный переход от традиционной модели экономического развития к концепции высокотехнологичного и точечного инвестирования, преимущественно обходными путями. В 2026 году в Китае начинается 15 период пятилетнего плана Китая (2026-2030) и китайский Государственный совет называет этот период «экономической трансформацией». Переход предполагает полномасштабную переориентацию на инновации, технологическую модернизацию и перераспределение инвестиционных ресурсов в пользу наукоемких отраслей экономики.¹⁴⁸ На государственном уровне закрепляется понимание того, что экстенсивные меры развития не приносят должного результата в существующей геоэкономической ситуации.

Одним из центральных направлений этой трансформации является концепция «двойной циркуляции», официально включенной в стратегические документы КНР. Согласно этой концепции, предполагается синхронизация внутренних и мировых экономических циклов, стимулирование внутреннего спроса, а также оптимизация структуры ПИИ для устойчивого доступа к ключевым рынкам и развитию цепочек по добавленной стоимости с основными международными партнерами.¹⁴⁹ Предполагается, что модернизация будет происходить не только на уровне стратегических документов правительства, но и среди национальных ТНК. Китайские компании все чаще направляют свой капитал в государства и сектора с высокой добавленной стоимостью. На первый план выходят страны с высоким уровнем технологического развития в части: обработки большого массива данных, производства наукоемкой продукции и диверсифицированными

¹⁴⁸ China's 2026 economic agenda to kick off 15th Five-Year Plan with high-quality growth [Электронный ресурс] / China Economic Net. – 2025. – URL: https://en.ce.cn/main/latest/202512/t20251214_2640775.shtml (дата обращения: 11.06.2026)

¹⁴⁹ The New Development Paradigm of Dual Circulation and Financial Development [Электронный ресурс] / People's Bank of China. – 2025. – URL: <https://www.pbc.gov.cn/en/3935690/3935759/2025080817513057197/2021020915295369347.pdf> (дата обращения: 19.04.2026)

сетями поставок. Китайские предприятия, действуя в условиях ужесточенного контроля за технологиями и интеллектуальной собственностью, вынуждены модифицировать свои инвестиционные модели, формируя многоуровневые стратегии участия в локальных рынках, а также уделяя повышенное внимание инновационному партнерству.¹⁵⁰ Переход к качественной модели инвестирования связан с необходимостью реформирования как государственных механизмов поддержки, так и корпоративных стратегий управления зарубежными активами. Значимая роль отводится модернизации институтам власти и повышению гибкости национальных компаний к многослойным регуляторным механизмам каждой из стран присутствия. Инвестиции в технологический сектор и наукоемкие производства - основа китайской внешнеэкономической стратегии в среднесрочной перспективе. Модификацию инвестиционной деятельности Китая в странах ЮСМКА можно разделить на четыре основных направления:

1. Институциональную модернизацию;
2. Регуляторную адаптацию;
3. Изменение принципов и структуры национальных ТНК;
4. Секторальную переориентацию.

Процесс модернизации инвестиционных стратегий начался с институциональной модернизации и создания механизмов оценки предстоящих сделок. Модернизация структуры инвестиций послужила ответом на инвестиционные ограничения в США, как ведущей экономики североамериканского рынка. Для США внешние инвестиции рассматриваются в качестве потенциальных угроз национальной безопасности, так как страна может оказаться в технологической и логистической зависимости от внешних контрагентов. Кроме того, в рамках НАФТА и позднее ЮСМКА, эту концепцию переняли Канада и Мексика. Реакцией на принятие FIRREA в США и усиления роли ICA в Канаде стало включение анализа зарубежных

¹⁵⁰ China continues strengthening position as leading source of outbound investment [Электронный ресурс] / People's Daily Online. – 2026. – URL: <https://en.people.cn/n3/2026/0104/c90000-20409797.html> (дата обращения: 21.04.2026)

правовых рисков в государственные методические документы Китая по ПИИ. Министерство торговли КНР (далее – MOFCOM) впервые озвучили это на открытом обсуждении пересмотра закона об иностранных инвестициях в 2015 году. На третьем пленарном заседании ЦК КПК 18-го созыва была озвучена концепция о «построении новой экономической системы», в рамках которой предполагалось обеспечение стабильности, прозрачности и предсказуемости в области инвестиций за рубежом в рекомендации в 2015 году в документе «Foreign Investment Law».¹⁵¹ Рекомендации предусматривали обязательный этап проверки соответствия режимам контроля страны-реципиента еще на стадии подготовки к инвестированию. Этой мерой правительство стремилось обезопасить национальные компании от рисков блокировок и структурных ограничений принимающей стороны, снижая вероятность отказа на поздних этапах сделок. Таким образом, китайские компании могли изменить параметры сделки, если она нарушала действующее законодательство и избежать транзакционных издержек. Кроме того, в рамках действующих ограничений ЮСМКА на правила происхождения продукции, MOFCOM включили анализ подобных требований в стандарты отбора зарубежных проектов. Например, требования США, распространившиеся на ЮСМКА в автомобильной промышленности предполагают, что доля участия местных компаний в создании компонентов должна составлять не менее 75%.¹⁵² КНР составили «черный список» подобных ограничений в 2018 году и в дальнейшем обновляют его под новые требования местных рынков.¹⁵³

Помимо анализа нормативно-правовой базы североамериканского рынка, КНР с 2016 года стал создавать межведомственные рабочие группы,

¹⁵¹ MOFCOM Spokesman Sun Jiwen Comments on Foreign Investment Law (Exposure Draft) Issued for Soliciting Public Opinions [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China. – 2015. – URL: https://english.mofcom.gov.cn/Policies/PolicyInterpretation/art/2015/art_84ea13d3614a4c9ba145629103fd818d.htm 1 (дата обращения: 23.03.2026)

¹⁵² USMCA Automotive Rules of Origin: Economic Impact and Operation. 2025 Report [Электронный ресурс] / United States International Trade Commission. – Washington, D.C., 2025. – URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub5642.pdf> (дата обращения: 11.02.2026)

¹⁵³ How China's Foreign Investment Negative List Works – A Guide for Investors [Электронный ресурс] / China Briefing. – 2026. – URL: <https://www.china-briefing.com/news/chinas-foreign-investment-negative-list-guide/> (дата обращения: 28.06.2026)

состоящие из экспертов разных уровней и направлений с общей целью по совместной оценке проектов по трем ключевым параметрам: экономическая эффективность, законодательные ограничения принимающей стороны и политические риски для Китая. Эти межведомственные группы состоят из нескольких государственных институтов: MOFCOM, Государственное управление валютного контроля (далее - SAFE), Министерство науки и технологий (далее - MOST). Архитектура подобных межведомственных подразделений описывается в ежегодных инвестиционных отчетах Китая с 2018 года.¹⁵⁴ В отчетах подчеркивается, что комплексная оценка зарубежного проекта должна включать:

1. Анализ нормативно-правового поля страны назначения;
2. Прогноз вероятности одобрения сделки регуляторами;
3. Влияние на технологические и интеллектуально-правовые интересы Китая;
4. Оценку рисков;
5. Моделирование возможных ограничений;

Основной целью межведомственной экспертизы стало не расширение объема зарубежных инвестиций, а увеличение шансов на их успешную реализацию в условиях регуляторного контроля со стороны органов власти стран – реципиентов. Внедрение методологии позволило китайским компаниям точно подходить к процессу заключения сделок и выхода на североамериканские рынки во избежание блокировок или арестов, как, например, в случае с арестом финансового директора компании Huawei Мэн Ваньчжоу в Канаде в 2018 году.¹⁵⁵ Этот случай стал показательным в части высокого уровня политических рисков для китайских компаний, даже в условиях долгосрочного экономического присутствия на североамериканском

¹⁵⁴ China Outbound Investment Report 2018 [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM). – Beijing : MOFCOM, 2018. – URL: <https://fdi.mofcom.gov.cn/EN/come-datatongji-con.html?id=480> (дата обращения: 24.06.2025)

¹⁵⁵ Huawei CFO Meng Wanzhou Arrested in Canada, Faces Extradition to United States [Электронный ресурс] / CNN. – 2018. – URL: <https://edition.cnn.com/2018/12/05/tech/huawei-cfo-arrested-canada/index.html> (дата обращения: 22.09.2025)

рынке. В дальнейшем, в 2020 году была введена отдельная категория оценки, получившая название «Investment Risk Grading for Sensitive Jurisdictions», предполагающая ранжирование рисков в зависимости от политической и геоэкономической ситуации в принимающей стране. Так, США и Канада получили самые высокие значения риска и с 2020 года положение этих стран в рейтинге не менялось.¹⁵⁶

Кроме политических рисков, китайские межведомственные организации занимаются выявлением финансовых рисков и стремятся к их минимизации. Китайские компании активно используют инструменты хеджирования валютных рисков, процентных ставок или заморозки капитала в стране пребывания. Особую роль здесь играют государственные институты, такие как: China Eximbank, Государственный банк развития Китая и страховые агентства. Для снижения финансовых рисков китайские инвесторы используют международные модели анализа и систематизации, например, индексы аудиторских компаний и корпораций. Так, например, индексы ОЭСР, индекс доверия ПИИ или международные рейтинги могут не быть напрямую интегрированы в корпоративные процедуры, однако они служат дополнительными маркерами для оценки инвестиционной привлекательности и рисков в странах назначения.

Помимо институциональных изменений, Китай также адаптировался под бизнес-среду и стандарты отчетности стран ЮСМКА. Требования стран собирались и были формализованы в документе «Recommendations for primary ESG indicators» в 2019 году.¹⁵⁷ В документе был сделан акцент на местные требования, а также на принципы ESG (окружающую среду, отношение к обществу и сотрудникам, качество корпоративного управления). Фактически, Китай стал учитывать набор стандартов, использующихся при оценке

¹⁵⁶ Zhai W. Risk Assessment of China's Foreign Direct Investment in "One Belt, One Road": Taking Green Finance as a Research Perspective [Электронный ресурс] // Socio-Economic Planning Sciences. – 2023. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0038012123000587> (дата обращения: 22.02.2025)

¹⁵⁷ ESG Data in China: Recommendations for Primary ESG Indicators [Электронный ресурс] / United Nations Environment Programme (UNEP), Principles for Responsible Investment (PRI), SynTao Green Finance, UK PACT China. – 2019. – URL: <https://public.unpri.org/download?ac=6500> (дата обращения: 22.03.2026)

устойчивости и этичности бизнеса, используемые странами Запада. В рамках реализации множества инвестиционных проектов в странах ЮСМКА, китайское правительство осознавало важность принципов ESG для рынков США и Канады. В отличие от проектов в других странах инициативы «Один пояс, один путь», для которых экологическая и социальная отчетность долгое время оставалось второстепенным фактором, для стран Северной Америки этот компонент, фактически, является дополнительным механизмом допуска иностранных инвесторов к национальным отраслям экономики.

Наряду с обновлением стандартов отчетности и прозрачности, китайские инвесторы стали применять схемы финансирования через консорциумы и государственно-частные партнерства, что также отражено в методологии китайских компаний после 2018 года. Такой формат позволил Китаю перекладывать часть рисков на контрагентов, демонстрируя принимающим сторонам приверженность к международным стандартам финансирования, а также закрепляя доступ к долгосрочным кредитам у местных банков, за счет партнерств с государственными органами. Так, например, после 2020 года китайские инвесторы стали чаще использовать механизмы стратегического партнерства, лицензирования технологий и приобретения миноритарных долей, взамен сделок по слиянию и поглощению. Особенно заметно это проявилось в секторах здравоохранения и биотехнологий. Так, в 2023 году китайская биофармацевтическая компания HUTCHMED расширила сотрудничество с японской компанией Takeda по коммерциализации противоопухолевых препаратов на рынках США и Канады. Общая стоимость соглашения превысила 1 миллиард долларов, включая все платежи и потенциальные выплаты по достижению коммерческих показателей.¹⁵⁸

Наряду с модернизацией и трансформацией инвестиционной деятельности стран ЮСМКА, Китай параллельно менял отраслевую

¹⁵⁸ HUTCHMED Reports 2022 Full Year Results and Provides Business Updates [Электронный ресурс] / HUTCHMED. – 2023. – URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2023/02/28/2616706/0/en/hutchmed-reports-2022-full-year-results-and-provides-business-updates.html> (дата обращения: 22.09.2024)

структуру исходящих ПИИ. Если на ранних этапах китайские компании были заинтересованы в традиционных секторах, таких как: энергетический, тяжелая промышленность, недвижимость, то после избрания Д. Трампа в Президенты США в 2016 году и последующих изменений, произошел сдвиг в сторону высокотехнологичных отраслей. Инвестиции в секторы информационных технологий, цифровых сервисов и инновационных стартапов проводились через альтернативные механизмы капиталовложений. Если до событий 2016 года Китай занимался прямыми поглощениями, то сейчас это происходит путем косвенного финансирования и создания совместных предприятий, для обхода ограничений ЮСМКА по требованиям к локализации продукции. Кроме того, вместо покупки технологий, Китай стремится к совместному технологическому развитию и интеграции в региональные интеграционные цепочки, концентрируясь на гражданских и коммерческих проектах, избегая инвестиций в критические сектора из-за сильного давления регуляторных органов власти. Этот переход стал результатом геополитических ограничений, торгово-технологической конкуренции с странами региона и модификацией нормативно-правового поля в рамках ЮСМКА.

Особую роль в достижении целей КПК играют транснациональные корпорации. Именно на их уровне происходит практическая адаптация государственных установок к требованиям рынков Северной Америки. Китайские ТНК являются не только экономическими агентами, но и инструментами реализации внешнеэкономической стратегии КНР. Способность к адаптации в условиях ужесточения процедур проверки присуща большинству экономических гигантов Китая. Крупнейшие компании, такие как: Huawei, Alibaba, BYD, CATL и другие, развивают многоуровневые модели присутствия. В эти модели включены требования по:

1. Локализации совета директоров и высшего менеджмента;
2. Создании дочерних структур или совместных предприятий на территории стран присутствия;
3. Работа с местными инвесторами и рабочими

4. Адаптация финансовой отчетности и принципов управления под стандарты принимающей стороны¹⁵⁹

Кроме того, в модель также включены элементы корпоративной дипломатии, например участие в местных отраслевых ассоциациях, профсоюзах, соблюдение ESG-стандартов. После 2018 года репутационная составляющая становится одним из ключевых факторов доступа иностранных инвестиций на рынки США, Канады и Мексики. Китайские ТНК выступают посредниками между государственной стратегией и ожиданиями принимающих стран. Фактически, формируется модель параллельной работы государства и корпораций, в рамках которой ТНК становятся инструментом реализации инвестиционной деятельности КНР.

Помимо смены подхода в части совместного развития, особое значение для китайских инвесторов приобретает «зеленая экономика». В рамках ЮСМКА прописаны высокие требования в части экологических стандартов, что привело к перераспределению капиталов в пользу компаний, связанных с возобновляемыми источниками энергии, например производство электромобилей, ветряных мельниц или солнечных панелей. КНР занимает ключевые позиции в глобальных цепочках поставок аккумуляторов, лития и редкоземельных элементов. В этой связи особое значение приобретают инвестиции в Канаду - одного из крупнейших поставщиков критических минералов, включенных в стратегические списки США и Канады.¹⁶⁰ Китайская стратегия сочетает промышленную локализацию и минимизацию политических рисков, так как производство на территории стран ЮСМКА позволяет позиционировать китайские компании не как внешних участников, а как часть региональной производственной системы. Таким образом, китайский капитал в североамериканском регионе выполняет двойную

¹⁵⁹ The Relationship Between FDI Screening and Merger Control Reviews [Электронный ресурс] / OECD Competition Policy Roundtable Background Note. – Paris : OECD, 2022. – URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/11/the-relationship-between-fdi-screening-and-merger-control-reviews_4dd7aed6/8bcc96f0-en.pdf (дата обращения: 28.10.2025)

¹⁶⁰ Investment Canada Act: Guidelines on the National Security Review of Investments [Электронный ресурс] / Government of Canada. – 2021. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en/investment-canada-act/guidelines/guidelines-national-security-review-investments> (дата обращения: 28.09.2025)

функцию. С одной стороны, он способствует диверсификации поставок для КНР, а с другой совпадает с целями по развитию инфраструктуры региона ЮСМКА.

Современный этап присутствия Китая на рынке ЮСМКА ориентирован на устойчивость присутствия и максимальную удаленность от политических притязаний. Модернизация инвестиционной деятельности после прихода правительства Д. Трампа в США и усиление ограничений в рамках ЮСМКА были направлены на сохранение доступа к рынкам стран Северной Америки. Экспансия капитала, галопирующий рост инвестиций и количество масштабных сделок по слиянию и поглощению не должны являться основными критериями оценки эффективности. Тем не менее, с точки зрения динамики накопленных ПИИ, присутствие Китая в регионе ЮСМКА после 2018 года характеризуется относительной стабильностью после резкого падения в период с 2019 по 2021 год. При этом значительно изменилось секторальное распределение, ввиду ограничений на критически важные сектора. Главным же результатом инвестиционной трансформации стало формирование устойчивых форм инвестиционного присутствия. Совместные предприятия, финансирование, миноритарное участие и локализация позволили китайским инвесторам сохранить доступ к рынку с минимальными регуляторными рисками. В результате чего выросло количество проектов, направленных на включение в региональные цепочки поставок, особенно в автомобильной промышленности, микроэлектроники и редкоземельных металлов.

Несмотря на достигнутые успехи в рамках модификации инвестиционной деятельности, Китай сталкивается с рядом системных ограничений. Во-первых, сохраняется высокий уровень политизации, особенно в США и Канаде, где инвестиции из КНР рассматриваются через призму национальной безопасности. Во-вторых, смена форм инвестирования и отраслевое перераспределение не избавили китайские компании от государственных регуляторных органов и их проверок. В-третьих, внутри

ЮСМКА отсутствует единый регуляторный орган, в результате чего каждая из стран блока имеет ряд собственных принципов и ограничений, влияющих на динамику и объемы инвестиций. Модернизированная инвестиционная деятельность Китая в регионе ЮСМКА может быть охарактеризована как адаптивная. Её эффективность проявляется в сохранении достигнутых позиций и формировании долгосрочных механизмов институционального приспособления, тогда как возможности для масштабного расширения инвестиционного присутствия остаются существенно сдержанными за счет внешних факторов.

Трансформация инвестиционной деятельности Китая в странах ЮСМКА не сводилась к сокращению объемов инвестиций или к отказу от присутствия в регионе. Напротив, в условиях усиления давления и ограничений со стороны стран организации, Китай осуществил комплексную модернизацию механизмов осуществления ПИИ, стремясь сохранить доступ к рынкам региона и продолжить интеграцию в североамериканские производственные цепочки. Одним из ключевых результатов стал переход от экстенсивной модели экспансии к модели селективного и точечного присутствия. Взамен масштабирования путем сделок по слиянию и поглощению, Китай перешел к проектам с формами совместных предприятий, локализованных производств и косвенному финансированию. Это позволило снизить вероятность блокировки инвестиционных сделок со стороны национальных регуляторов, сохраняя при этом доступ к перспективным секторам североамериканского рынка. Кроме того, Китай сформировал многоуровневую систему оценки и расширил перечень факторов, учитываемых при принятии инвестиционных решений. Наряду с экономическими показателями все большее значение приобретают политические, правовые и репутационные риски. Путем создания механизмов предварительной оценки и внедрения практик стратегического планирования, китайские инвесторы стали более защищенными и подготовленными к различным событиям, происходящим на международных рынках. Помимо

этого, изменение отраслевой структуры китайских инвестиций, отражает процесс перестройки китайской модели развития, нацеленной на технологическую независимость и конкурентоспособность в средне и долгосрочной перспективе. Переход от традиционных капиталоемких отраслей к высокотехнологичным -неотъемлемая часть стратегии Китая.

Вместе с тем можно сделать вывод о том, что модернизация инвестиционной деятельности Китая не устранила существующие структурные ограничения. Так, в регионе сохраняется высокий уровень политизации и на инвестиционную активность оказывают влияние механизмы контроля иностранных инвестиций, ограничения на доступ к технологиям двойного назначения. В результате чего возможности для дальнейшего расширения присутствия китайских компаний остаются ограниченными и зависят от динамики американо-китайских отношений.

3.3. Перспективные направления инвестиционного сотрудничества Китая в странах ЮСМКА

Современный этап инвестиционной деятельности КНР в странах Северной Америки можно описать в виде гибкой и институционально-адаптированной стратегии, учитывающей специфику регионального экономического пространства ЮСМКА. Если на предыдущих этапах ключевыми задачами для Китая выступали масштабные сделки по слиянию и поглощению в различных экономических отраслях, то в текущих условиях основное внимание уделяется обеспечению устойчивости инвестиционной деятельности и минимизации регуляторных рисков, наряду с растущим геополитическим и экономическим давлением. Подобная трансформация обусловлена совокупностью факторов, особое значение среди которых уделяется усилению механизмов контроля иностранных инвестиций в США и Канаде, а также большей формализации требований в рамках соглашения ЮСМКА.

Точкой разрыва между действующей долгое время модели экспансии и

переходом к ситуативно-адаптивной можно считать временной отрезок с 2017 по 2020 годы. Именно тогда происходили основные изменения в геополитике и подходе стран региона к формированию организационного блока, отвечающего институциональным требованиям стран. Как итог, классическая модель китайской политики «Идти вовне», ориентированной на приобретение активов и установление контроля над зарубежными компаниями утрачивает свою эффективность в рамках стран североамериканского континента. Взамен нее формируется новая модель, которую можно определить как адаптивно-локализованную стратегию ПИИ. Ее смысл заключается в переходе от прямого контроля к косвенным формам участия капитала, наряду с интеграцией китайских компаний в существующие производственные и логистические цепочки. Локализация производств, финансирование стартапов, приобретение миноритарных долей - в отличие от предыдущих этапов, в данной модели взамен экспансии предполагается институциональное встраивание в экономическую систему региона. Кроме того, меняется характер взаимодействия между корпоративным и государственным секторами. Китайские ТНК получают большую степень автономии в выборе инструментов инвестирования и размеров вливаемого капитала при сохранении фокуса на приоритетные направления, определяемых государством. Это позволяет сочетать гибкость корпоративных решений с долгосрочными национальными интересами в условиях усиливающейся геоэкономической фрагментации.

Современная структура инвестиций все больше подвергается влиянию технологических, экологических и логистических факторов. В сравнении с предыдущими этапами, характеризующимися крупными капиталовложениями в сырьевые и инфраструктурные проекты, современная структура инвестиционных потоков представляет собой сложные схемы косвенных инвестиций в стабильные и наименее регулируемые секторы производств. Одним из ключевых выступает электромобильный сектор, включая технологии по производству аккумуляторов и солнечных батарей.

Китайские компании, обладающие значительными компетенциями в области производства литий-ионных батарей, получают возможность интегрироваться в североамериканские цепочки создания стоимости.¹⁶¹ Кроме того, сектор возобновляемой энергетики также остается относительно открытым для иностранных инвестиций и Китай, обладающий экспертизой в области производства солнечных батарей и ветряных мельниц, участвует в проектах устойчивого развития, зачастую напрямую с североамериканскими компаниями. В контексте растущего спроса на компоненты для полупроводниковой промышленности и электроники, факт наличия значительных запасов редкоземельных металлов у КНР способствует увеличению количества проектов в сфере высоких технологий.

Логистические и транспортные проекты, связанные с развитием региональных цепочек поставок также входят в список перспективных направлений китайских инвестиций. В условиях распространения стратегии «nearshoring» Мексика приобретает значение ключевого производственного и распределительного центра, через который осуществляется доступ к рынку США. Китайские инвестиции в складскую инфраструктуру, транспортные узлы и сопутствующие сервисы позволяют не только повысить эффективность поставок, но и укрепить позиции китайских компаний в региональной экономике. Таким образом, отраслевая структура китайских инвестиций в странах ЮСМКА формируется под воздействием как внешних ограничений, так и внутренних стратегических приоритетов КНР. Основной акцент смещается в сторону секторов, обеспечивающих технологическое развитие, интеграцию в цепочки добавленной стоимости и устойчивость к регуляторным рискам, что отражает качественно новый этап эволюции инвестиционной деятельности Китая.

Ключевым фактором данной трансформации выступает ужесточение механизмов инвестиционного скрининга в США и Канаде, включая

¹⁶¹ Global EV Outlook 2023 [Электронный ресурс] / International Energy Agency (IEA). – Paris : IEA, 2023. – URL: <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2023> (дата обращения: 12.10.2025)

расширение полномочий регулирующих органов в отношении сделок с иностранным капиталом, особенно в стратегических для стран секторах экономики. В этих условиях институциональная среда ЮСМКА фактически ограничивает возможности реализации классической модели ПИИ, ориентированной на приобретение контрольных пакетов акций. Текущую структуру китайских инвестиций в ЮСМКА можно описать в рамках трех функциональных групп механизмов: защитных, адаптационных и обходных, каждый из которых отражает реакцию на регуляторные блоки и институциональные ограничения. На рисунке 20 представлено графическое описание мер, которые принимает КНР для сохранения инвестиционного присутствия в регионе стран ЮСМКА.



Рис. 20. Механизмы, использующиеся КНР для сохранения инвестиционного присутствия в ЮСМКА

Источник: составлено автором

К защитным механизмам можно отнести инструменты, нацеленные на минимизацию рисков по блокировке инвестиционных сделок со стороны регулирующих органов принимающих стран. Переход к сделкам в формате совместных предприятий, предполагающих распределение контроля и ответственности между иностранным и местным капиталом, позволяет

снизить интерес национальных органов к проекту, так как локальные компании участвуют в управлении активами. Сюда же относится и процесс по локализации производственных процессов, позволяющий соответствовать положениям соглашения ЮСМКА. Перенос отдельных этапов производственного цикла на территорию принимающих стран способствует интеграции китайских компаний в региональные цепочки добавленной стоимости и снижает зависимость от трансграничных поставок. Так, например, китайская компания Hisense после приобретения производственных активов в Мексике, занялась локализацией производства, ориентированного на рынок США, адаптируя цепочки поставок в соответствии с требованиями по доле локальных компонентов.¹⁶²

В рамках адаптационных механизмов существенное значение приобретает внедрение корпоративного этикета и соответствие ESG - стандартам. Регуляторные органы США и Канады обращают внимание на наличие у потенциального инвестора этих норм, так что в условиях роста политической чувствительности иностранной инвестиций, прочие страны вынуждены повышать прозрачность корпоративной структуры и учитывать экологические и социальные аспекты деятельности. Отдельную группу составляют обходные механизмы, направленные на косвенное присутствие китайского капитала в наиболее регулируемых отраслях экономики стран ЮСМКА. Ключевым инструментом здесь выступает использование специальных инвестиционных структур (далее - SPV), зарегистрированных в третьих юрисдикциях, что позволяет замаскировать связь инвестиций с китайским государственным капиталом и повысить гибкость управления активами. Еще одним инструментом является практика инвестирования через венчурные фонды и многоуровневые корпоративные структуры. В частности, китайские технологические корпорации и связанные с ними инвестиционные фонды активно участвуют в финансировании стартапов в США на ранних стадиях развития, что позволяет им получать доступ к инновационным

¹⁶² Dussel Peters E. China's Foreign Direct Investment in Latin America: Trends and Challenges, 2020

разработкам без установления прямого контроля над активами. Эти механизмы широко распространены в международной инвестиционной деятельности и активно применяются китайскими компаниями в условиях усиления контроля за трансграничными сделками. Институциональная адаптация китайских инвестиций в странах ЮСМКА представляет собой многоуровневый процесс, охватывающий все формы участия капитала, организационных структур и механизмов взаимодействия с принимающей стороной. Использование локализации, комплаенса и косвенных инвестиционных инструментов свидетельствует о переходе к новой модели ПИИ, нацеленной на снижение регуляторных рисков и обеспечение устойчивого присутствия в условиях усиливающегося институционального давления.

Трансформация инвестиционной деятельности Китая в регионе ЮСМКА прослеживается в изменении стратегий поведения китайских транснациональных корпораций, выступающих ключевыми субъектами внешнеэкономической экспансии. Китайские ТНК рассматриваются как инструмент реализации инвестиционной деятельности КНР и по мнению автора их развитие проходит по четырем основным направлениям: стратегию низкой видимости, стратегию встраивания в региональные цепочки создания стоимости, стратегию территориального обхода и сетевую стратегию распределенных инвестиций. Эта классификация систематизирует поведенческие модели компаний и позволяет выявить ключевые тенденции трансформации их инвестиционной активности. Первая стратегия «низкой видимости» предполагает снижение публичности и политической чувствительности инвестиционной деятельности. Китайские компании все чаще отказываются от прямого приобретения активов, используя косвенные формы участия, например, через венчурные фонды и инвестиционные платформы. Такая модель позволяет получать доступ к инновационным разработкам без установления формального контроля над компаниями-реципиентами. По данным UNCTAD, после 2018 года наблюдается

существенное увеличение доли венчурных инвестиций китайского капитала в технологические стартапы США, особенно в сферах искусственного интеллекта и цифровых технологий.¹⁶³ Дополнительным примером является инвестиционная активность китайских технологических корпораций, включая Tencent, осуществляющих вложения через дочерние фонды и партнерские структуры, что снижает уровень регуляторного внимания к подобным сделкам.

Еще одним направлением китайских ТНК является стратегия по встраиванию в региональные цепочки создания стоимости. Китайские компании все чаще занимают позиции поставщиков компонентов, технологических решений или производственных услуг, интегрируясь в существующие цепочки североамериканских корпораций. Данный подход особенно характерен для отраслей автомобилестроения и электроники, где китайские производители аккумуляторов, электронных компонентов и комплектующих, становятся частью производственных систем, ориентированных на рынок США. Например, компании Haier и Hisense, развивая производственные мощности в Северной Америке, постепенно интегрировались в локальные цепочки поставок, адаптируя продукцию и логистику под требования регионального рынка.¹⁶⁴

Третьим направлением можно считать стратегию территориального обхода, связанной с переориентацией инвестиционной активности в сторону Мексики, как логистического и производственного хаба для выхода на рынок США. Локализация производства на территории Мексики позволяет китайским компаниям формально соответствовать требованиям к происхождению товаров, одновременно сохраняя доступ к крупнейшему потребительскому рынку региона. В последние годы наблюдается рост китайских инвестиций в промышленную инфраструктуру северных штатов

¹⁶³ World Investment Report 2023 [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2023. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023> (дата обращения: 21.10.2025)

¹⁶⁴ Dussel Peters E. China's Foreign Direct Investment in Latin America: Trends and Challenges, 2020

Мексики, включая создание производственных кластеров, ориентированных на экспорт в США.¹⁶⁵ Таким образом формируется новая региональная конфигурация инвестиционной деятельности, в рамках которой Мексика выполняет функцию промежуточного звена между китайским капиталом и американским рынком.

Четвертым направлением выступает сетевая стратегия, нацеленная на распределение управления инвестициями, при которой активы и проекты организованы в виде многоуровневой системы. Китайские ТНК используют сложные корпоративные структуры, включая специальные инвестиционные фонды и дочерние компании, зарегистрированные в третьих странах, что позволяет диверсифицировать риски и повышать гибкость управления капиталом. Подобный подход соответствует общей тенденции к децентрализации глобального бизнеса и позволяет компаниям адаптироваться к фрагментации мировой экономики. Характерной особенностью всех перечисленных стратегий является отказ от доминирующей роли контроля над активами в пользу более гибких форм экономического присутствия. Китайские транснациональные корпорации в Северной Америке все чаще выступают не как собственники, а как участники сложных сетевых и производственных структур, интегрированных в региональную экономику.¹⁶⁶ Данная трансформация отражает не только реакцию на внешние ограничения, но и свидетельствует об эволюции самой модели международной деятельности китайских компаний, ориентированной на долгосрочную устойчивость в условиях усиливающейся геоэкономической конкуренции. В таблице 20 представлена типология китайских стратегий в странах ЮСМКА на современном этапе.

¹⁶⁵ Gallagher K. P., Myers M., China-Latin America Finance Database, Boston University, 2022

¹⁶⁶ Манев В. Ю. Трансформация инвестиционной стратегии Китая в странах ЮСМКА на современном этапе / В. Ю. Манев, Д. С. Соколан // Экономические отношения. – 2026. – Т. 16, № 1. – С. 199-214

Типология стратегий китайских ТНК в странах ЮСМКА

Стратегия	Экономическая цель	Инструменты	Секторальные приоритеты	География	Уровень институционального риска	Преимущества	Ограничения и риски	Примеры компаний
Стратегия низкой видимости	Получение доступа к технологиям при минимизации политических рисков	Венчурные инвестиции, миноритарные доли, инвестиции через фонды	ИТ, искусственный интеллект, финтех, биотехнологии	Преимущественно США	Высокий, особенно в критических секторах	Снижение вероятности блокировки сделок, доступ к инновациям	Ограниченный контроль над активами; зависимость от партнеров	Tencent, Alibaba (через фонды)
Стратегия встраивания в цепочки создания стоимости	Закрепление в глобальных производственных цепочках без необходимости владения активами	Контрактное производство, поставки компонентов, совместные компании	Автомобилестроение, электроника, аккумуляторы, промышленное оборудование	США, Мексика, частично Канада	Средний	Устойчивое положение в цепочке поставок, долгосрочные контракты	Зависимость от крупных заказчиков; ограниченная маржинальность	Haier, Hisense
Стратегия территориального обхода	Обеспечение доступа к рынку США через альтернативные юрисдикции	Локализация производства, создание экспортно-ориентированных кластеров	Автокомпоненты, бытовая техника, электроника, логистика	Мексика (с ориентацией на США)	Низкий–средний (в сравнении с ПИИ в США)	Снижение тарифных и нетарифных барьеров, соответствие ЮСМКА	Зависимость от изменений правил происхождения товаров; инфраструктурные ограничения	Hisense, производители автокомпонентов
Сетевая стратегия	Диверсификация рисков и повышение гибкости управления инвестициями	Дочерние структуры в третьих странах, инвестиционные платформы, многоуровневые холдинги	Мультисекторальная (включая финансы, технологии, промышленность)	Глобальная	Средний	Гибкость корпоративной структуры; снижение прямой ассоциации с китайским капиталом	Повышенное внимание регуляторов к структурам владения; сложность управления	Различные китайские ТНК и инвестиционные фонды

Источник: составлено автором

Типология стратегий Китая на современном этапе в регионе ЮСМКА ориентирована прежде всего на рынок США. Динамика ПИИ и общий объем накопленных инвестиций подтверждают приверженность КНР к наиболее развитому рынку не только региона, но и всего мира. Тем не менее, трансформация инвестиционной стратегии сопровождается существенным изменением конфигурации размещения капитала, в рамках которой Мексика приобретает качественно новую роль. Если на предыдущих этапах она рассматривалась по большей части как периферийный рынок сбыта или площадка для отдельных производственных проектов, то в современных институциональных условиях она приобретает статус ключевого элемента инвестиционной схемы Китая в регионе. Мексику можно рассматривать как «институциональный шлюз», обеспечивающий доступ китайского капитала к североамериканскому рынку. Страна выступает промежуточным звеном между источником инвестиций и рынком сбыта, снижая воздействие регуляторных барьеров и обеспечивая соответствие требованиям соглашения ЮСМКА.

Подобная роль Мексики обусловлена совокупностью факторов институционального и экономического характера. Прежде всего требований к происхождению товаров и уровня локализации производств. В этих условиях размещение производственных мощностей на территории Мексики позволяет китайским компаниям формально соответствовать требованиям. Кроме того, стратегия «nearshoring», предполагающая перенос производственных мощностей ближе к рынкам сбыта. Оптимизация логистических издержек и стремление к снижению зависимости от зарубежных поставок делает Мексику одной из наиболее привлекательных площадок для реализации данной стратегии.¹⁶⁷ Роль Мексики как институционального шлюза подтверждается ростом китайских инвестиций в промышленную и логистическую инфраструктуру страны. В последние годы наблюдается

¹⁶⁷ Baldwin R. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization, Harvard University Press, 2016

активное развитие производственных участков в северных штатах Мексики, ориентированных на экспорт в США, включая предприятия автомобильной промышленности, электроники и производства компонентов. В таблице 21 представлен анализ эволюции китайских инвестиций в Мексику.

Таблица 21

Эволюция китайских инвестиций в Мексику

Период	Характер инвестиционной модели	Оценочный объем ПИИ (млрд долл.)	Количество сделок	Ключевые отрасли	Примеры сделок / проектов	Роль Мексики в стратегии Китая
2000–2008	Начальный этап, ограниченное присутствие	0,2	15	Сырьевые отрасли, легкая промышленность	Небольшие производственные проекты в сборке электроники	Периферийный рынок, не интегрирован в стратегию
2009–2016	Рост интереса, попытки закрепления	0,4	52	Инфраструктура, промышленность, электроника	Попытка участия China Railway в проекте высокоскоростной ж/д (отменён); расширение присутствия Hisense	Потенциальная площадка, но без системной роли
2017–2025	Адаптивная модель, резкий рост значения	2,5	130	Автокомпоненты, EV, электроника, логистика, промышленная инфраструктура	Расширение Hisense; инвестиции в автокомпоненты (поставщики для GM/Ford); проекты в промышленных парках северной Мексики	Ключевой хаб для выхода на рынок США

Источник: составлено автором на основе данных UNCTAD

<https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>, China Global Investment Tracker 2000–2023 [Электронный ресурс] / American Enterprise Institute. –

Washington, D.C. : American Enterprise Institute, 2023. – URL:

<https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/> (дата обращения: 03.05.2026),

Rhodium Group <https://cbm.rhg.com/>, Gobierno de México. Data México. – Mexico City, 2025. – URL: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/en/profile/country/china-chn> (дата обращения: 22.02.2026) <https://www.economia.gob.mx/datamexico/>

Если в период 2000–2008 гг. страна выступала преимущественно как второстепенное направление инвестиционной активности, то уже в 2009–2016 гг. наблюдается рост интереса со стороны китайских компаний, сопровождающийся попытками закрепления в отдельных секторах экономики. Однако именно после 2017 года происходит сдвиг, в рамках которого Мексика трансформируется в ключевой элемент инвестиционной архитектуры Китая в Северной Америке. В результате Мексика начинает выполнять функцию хаба, обеспечивающего доступ китайского капитала к рынку США в условиях усиления регуляторных ограничений. С институциональной точки зрения Мексика выполняет функцию буфера, смягчающего воздействие регуляторных ограничений со стороны США. В отличие от американской и канадской юрисдикций, где действуют жесткие механизмы инвестиционного скрининга, инвестиционный режим Мексики характеризуется большей степенью свободы, что позволяет китайским компаниям реализовывать проекты с меньшими транзакционными издержками и более высокой степенью предсказуемости.¹⁶⁸

Развитие китайских инвестиций в Мексике сопровождается формированием комплексных производственно-логистических экосистем, включающих не только промышленные предприятия, но и складскую инфраструктуру, транспортные узлы и сервисные компании. Это способствует созданию устойчивых цепочек поставок и повышает роль Мексики как регионального центра перераспределения товаров и капитала. В результате страна постепенно трансформируется из периферийного участника инвестиционных процессов в стратегический хаб, обеспечивающий функционирование новой модели присутствия Китая в Северной Америке.

Несмотря на наличие достаточного количества объективных причин успеха китайских компаний на североамериканском рынке, в текущих условиях неопределенности и фрагментации мировой экономики, оценка

¹⁶⁸ FDI Regulatory Restrictiveness Index [Электронный ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Paris : OECD Publishing, 2022. – URL: <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/sustainable-investment/fdi-regulatory-restrictiveness-index.html> (дата обращения: 24.09.2025)

перспектив ПИИ требует применения сценарного анализа. Риски реализации инвестиционной деятельности Китая стоит рассматривать в разрезе нескольких уровней, а именно: институционального, геополитического, технологического и финансово-экономического. В таблице 22 представлена классификация и оценка рисков реализации инвестиционной деятельности Китая в ЮСМКА.

Таблица 22

Классификация и оценка рисков инвестиционной деятельности Китая в ЮСМКА

Группа риска	Содержание	Вероятность	Потенциальное влияние	Затрагиваемые стратегии	Возможные меры адаптации
Институциональные	Ужесточение CFIUS, инвестиционный скрининг	Высокая	Высокое	Стратегия низкой видимости и сделки M&A	СП, локализация
Геополитические	Обострение конфликта США–Китай	Высокая	Очень высокое	Все стратегии	Диверсификация регионов
Технологические	Ограничение доступа к технологиям	Средняя–высокая	Высокое	Стратегия встраивания в цепочки создания стоимости	Локализация R&D
Финансовые	Ограничение финансирования, валютные риски	Средняя	Среднее	Сетевая стратегия	Альтернативные источники

Источник: составлено автором

Ключевым риском институционального характера выступает дальнейшее ужесточение механизмов инвестиционного контроля в США и Канаде. В частности, расширение полномочий регулирующих органов, включая Комитет по иностранным инвестициям в США (CFIUS), приводит к распространению процедур проверки не только на сделки слияний и поглощений, но и на миноритарные инвестиции, а также венчурное

финансирование в технологических секторах. В эту же категорию попадают и геополитические риски, связаны с углублением стратегического противостояния стран Запада и Востока. Усиление санкционного давления, расширение экспортных ограничений и формирование политики технологического сдерживания создают дополнительные барьеры для участия китайских компаний в высокотехнологичных отраслях.¹⁶⁹ Использование экономики в качестве инструмента политического давления усиливает уязвимость потенциальных инвесторов. Отдельную группу составляют технологические риски, обусловленные ограничением доступа к критическим технологиям и компонентам. В условиях нарастающего технологического протекционизма китайские компании сталкиваются с риском вытеснения из ключевых сегментов рынка, включая полупроводниковую промышленность, цифровые технологии и телекоммуникации, что влечет за собой риски по сокращению количества проектов, предполагающих технологическое лидерство Китая. Кроме того, существуют и финансово-экономические риски, связанные с волатильностью курсов валют, ростом стоимости капитала и труда, а также усилением контроля за трансграничными финансовыми потоками. В будущем это может привести к удорожанию инвестиционных проектов и, соответственно, снижению их рентабельности.

С учетом обозначенных групп рисков можно выделить три сценария развития инвестиционной стратегии Китая в регионе ЮСМКА. Первый сценарий - контролируемая адаптация, которая предполагает сохранение текущего уровня институционального давления при отсутствии резкой эскалации геополитических противоречий. В данных условиях китайские компании продолжают использовать гибридные формы присутствия, включая локализацию производства в Мексике и участие в цепочках добавленной стоимости. Мексика сохраняет роль ключевого хаба, а инвестиционная активность смещается в менее регулируемые отрасли. Второй сценарий -

¹⁶⁹ Farrell H., Newman A. L. Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion, International Security, 2019

пессимистичный, при котором последует усиление геополитического противостояния и ужесточение инвестиционного контроля. В этом случае возможно существенное ограничение доступа китайского капитала к рынкам США и Канады, включая распространение ограничений на косвенные формы инвестирования. Это приведет к сокращению инвестиционной активности в регионе и переориентации китайских компаний на альтернативные рынки. Третий сценарий предполагает полномасштабный переход к сетевой регионализации. В случае реализации факторов пессимистичного сценария, Китай, вместо смещения фокуса на другие рынки, вероятно, будет адаптироваться к новым условиям внешней среды, по примеру, как это было в период 2018-2020 годов. Гибкость используемых стратегий и способность к институциональной интеграции позволит китайским компаниям сохранить присутствие даже в наиболее регулируемых сегментах мировой экономики.

Таким образом, устойчивость инвестиционной стратегии Китая в регионе ЮСМКА определяется не столько объемами вложений, сколько способностью адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды. Сценарный анализ показывает, что в условиях растущей геоэкономической фрагментации ключевым фактором становится гибкость используемых стратегий, которой Китай придерживается уже долгое время.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В соответствии с поставленной целью и задачами диссертационного исследования были сделаны следующие выводы.

Начало XXI века ознаменовалось существенной трансформацией подходов к пониманию прямых иностранных инвестиций. Классические концепции, разработанные такими исследователями, как С. Хаймер, П. Бакли и Р. Вернон, связывали международное движение капитала преимущественно с получением конкурентных преимуществ ТНК, стремящимся к сокращению производственных и логистических издержек, а также к экспансии капитала. В рамках данных теорий инвестиционные потоки долгое время направлялись преимущественно из развитых государств в развивающиеся экономики, а их основными объектами выступали энергетический и промышленный секторы. Большинство западных теоретических подходов рассматривало ПИИ через призму выгод для страны - инвестора. Альтернативный взгляд был предложен японскими исследователями в рамках концепции «летающих гусей», в которой стали рассматриваться выгода для страны – реципиента. Тем не менее, в западной научной литературе практически нет концепций, ставящих под сомнение целесообразность притока иностранных инвестиций либо рассматривающие их как фактор усиления конкуренции со стороны новых участников мирового рынка. Лишь в XXI веке с появлением новых ТНК из развивающихся стран и перераспределением капитала на мировой арене, все больше внимания стало уделяться «новым экономикам», которые долгое время оставались лишь получателями инвестиций.

Активное расширение инвестиционной деятельности Китая, проводимое на протяжении последних 20 лет, позволяет стране входить в тройку лидеров по объему внешних инвестиций с 2020 года. Если китайские инвестиции в государства Африки в значительной степени соответствовали традиционным представлениям о мотивах и направлениях ПИИ, то инвестиционная экспансия Китая в странах ЮСМКА носит иной характер.

Если традиционные западные теории рассматривают ПИИ преимущественно как инструмент максимизации прибыли и повышения эффективности размещения капитала, то китайская модель сочетает экономические, технологические, ресурсные и геополитические цели. Государство сохраняет определяющую роль в формировании инвестиционных приоритетов, координируя деятельность корпораций через стратегические программы развития, механизмы финансовой поддержки и многоуровневую систему институтов власти. В результате китайские инвестиции выступают не только инструментом коммерческой экспансии, но и элементом обеспечения экономической безопасности, технологической модернизации и укрепления социально – экономических позиций КНР на мировой арене.

Для Китая страны ЮСМКА не представляют собой общее инвестиционное пространство. Несмотря на высокий уровень экономической интеграции США, Канады и Мексики, инвестиционная стратегия КНР в каждом из государств имеет отдельную направленность как по объему, так и по отраслевому распределению.

В США китайские инвестиции исторически были ориентированы на получение доступа к технологиям и инновационным разработкам. На ранних этапах основным инструментом выступали сделки по слияниям и поглощениям, позволявшие китайским корпорациям получать контроль над крупными компаниями и их интеллектуальной собственностью. Однако усиление механизмов контроля за иностранными инвестициями через деятельность CFIUS и расширение «черных списков» ограничений на приток иностранного капитала, на фоне растущего американо-китайского соперничества, привели к серьезной трансформации инвестиционной модели. На современном этапе китайские компании все чаще используют венчурное финансирование, миноритарное участие в капитале, партнерские соглашения и косвенные механизмы присутствия, позволяющие снижать регуляторные риски и сохранять доступ к инновационным экосистемам США. Для сохранения присутствия на рынке после начала «торговой войны» Китаю

пришлось видоизменять характер инвестирования, перейдя от сделок по слиянию и поглощению к косвенным формам капиталовложений.

В Канаде ключевым объектом интереса со стороны Китая выступали природные ресурсы, прежде всего нефтегазовый сектор, металлургия и добыча редкоземельных металлов. Китайские ТНК рассматривали канадский рынок как источник диверсификации поставок энергоносителей для поддержания энергетического суверенитета страны. Однако по мере усиления контроля за иностранным капиталом со стороны канадского правительства и общественности в рамках обеспечения национальной безопасности, возможности для реализации крупных сделок в стратегических секторах существенно сократились. Расширение полномочий ИСА, ограничения на инвестиции в нефтегазовый сектор и преследование топ – менеджеров крупных китайских корпораций стимулировали Китай перейти к более осторожным формам участия, например, через совместные предприятия, партнерские проекты и ограниченные по масштабу инвестиции в менее чувствительные отрасли экономики.

Наиболее специфическая модель китайской инвестиционной деятельности сформировалась в Мексике. В отличие от США и Канады, Мексика рассматривается Китаем не только как самостоятельный рынок, но и как инструмент интеграции в североамериканские производственные цепочки. После начала «торговой войны» именно Мексика стала ключевым элементом адаптации китайской инвестиционной стратегии к условиям усиливающихся ограничений со стороны США. Размещение производственных мощностей на территории Мексики позволяет китайским компаниям использовать преимущества ЮСМКА, для участия в региональных цепочках создания стоимости. Минимальные тарифные барьеры и географическая близость в рамках одного интеграционного пространства позволяет Китаю обходить существующие ограничения со стороны США и продолжать осуществлять инвестиции, но уже косвенно. Именно поэтому на современном этапе основная часть китайских инвестиций концентрируется в автомобильной

промышленности, производстве компонентов для электромобилей, возобновляемой энергетике, логистике и телекоммуникациях, преимущественно в северных штатах Мексики. При этом доминирующей формой присутствия становятся проекты типа гринфилд и совместные предприятия, обеспечивающие высокий уровень локализации производства для последующего экспорта на территорию США.

Постепенный переход китайской инвестиционной деятельности от модели прямого приобретения стратегических активов к модели институциональной адаптации – ключевой вывод исследования. Если в период масштабирования стратегии «Идти вовне» основным инструментом являлись крупные сделки по слияниям и поглощениям, то современный этап характеризуется диверсификацией инвестиционных форм, увеличением количества совместных предприятий, венчурных инвестиций, технологических партнерств и локализованных производственных проектов. Данная трансформация свидетельствует о высокой адаптивности китайской инвестиционной модели и способности КНР сохранять экономическое присутствие даже в условиях усиления регуляторных ограничений. Фактически, Китай разработал несколько новых подходов, адаптированных именно под рынок ЮСМКА:

1. Стратегию низкой видимости, связанную с получением доступа к технологиям при минимизации политических рисков (венчурные инвестиции, миноритарные доли, инвестиции через фонды);
2. Стратегию встраивания в цепочки создания стоимости путем закрепления в глобальных производственных цепочках без необходимости владения активами (контрактное производство, поставки компонентов, совместные компании);
3. Стратегию территориального обхода для обеспечения доступа к рынку США через третьи страны и юрисдикции (локализация производства, создание экспортно-ориентированных кластеров);
4. Сетевую стратегию, позволяющую диверсифицировать риски и

повысить гибкость управления капиталом (дочерние структуры в третьих странах, инвестиционные платформы, многоуровневые холдинги).

Несмотря на формальное отсутствие единого механизма контроля за иностранным капиталом в рамках ЮСМКА, инвестиционная деятельность стран ЮСМКА в отношении Китая обладает высокой степенью координации. Значительное влияние в этом оказывают США, вслед за которыми ограничительные меры зачастую дублируют Канада и Мексика. Большинство ограничительных мер, связанных с контролем инвестиций в стратегические сектора и инфраструктуру, первоначально формируются в США, после чего аналогичные механизмы постепенно внедряются другими участниками объединения. Это позволяет говорить о существовании своеобразного североамериканского режима инвестиционной безопасности, в котором Соединенные Штаты выступают главным центром формирования правил и стандартов регулирования иностранных инвестиций.

Современная инвестиционная деятельность Китая в странах ЮСМКА развивается путем изменения его организационных форм. Усиление ограничений в США и Канаде не привело к отказу Китая от инвестирования, а стимулировало переход к более гибким и сложным механизмам размещения капитала. Центральным элементом данной трансформации становится Мексика, которая постепенно приобретает функции институционального и производственного узла, обеспечивающего сохранение китайского присутствия на североамериканском рынке.

Дальнейшее развитие китайских ПИИ в регионе ЮСМКА будет определяться не столько объемом доступного капитала, сколько способностью китайских компаний адаптироваться к усиливающимся требованиям национальной безопасности и растущей геоэкономической фрагментации. В этих условиях конкурентным преимуществом Китая становится высокая гибкость инвестиционной деятельности, позволяющая трансформировать формы присутствия без отказа от долгосрочных стратегических целей в Северной Америке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Монографии на русском языке

1. Гельбрас В., Россия в условиях глобальной китайской миграции, М.: Муравей, 2004.
2. Гельбрас В., Российско-китайские отношения и проблемы глобализации, Восток. Афро-азиатские общества, 2007, 2–12 с.
3. Костюнина Г.М., Международное движение капитала, Международные экономические отношения: учебник, М.: ТК Велби, 2005, 248–295 с.
4. Рикардо Д., Сочинения: Начала политической экономии и налогового обложения, Госполитиздат, 1955, 236 с.
5. Чжан Цзюнь, Ши Сяохун, Экономические реформы в Китае: достижения и вызовы, под ред. Чжан Цзюня, М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017, С. 112–115.
6. Шарп У. Ф., Александер Г. Дж., Бэйли Дж. В. Инвестиции: учебник, М.: ИНФРА-М, 2001, С. 5

Периодические издания

7. Авдокушин Е. Ф., Климовец О. В. Компании КНР и России в процессах транснационализации мировой экономики // Вопросы новой экономики. 2007. № 1. С. 8–24.
8. Андропова И.В., Соколан Д.С., Ведущие экономики европейского союза под давлением прямых китайских инвестиций, Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), 2019, 19-26 с.
9. Балюк И. А. Современный мировой финансовый рынок: особенности и основные тенденции развития // Общество и экономика. 2024. № 9. С. 38–56
10. Гельбрас В.Г., Экономика Китайской Народной Республики, М.: Квадрига, 2010, 643 с.
11. Иванов С. А., Кокина У. Д. Особые экономические зоны Китая за рубежом

- и роль государства в их развитии [Электронный ресурс] // Труды Института истории, археологии и этнографии ДВО РАН. – 2021. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobyie-ekonomicheskie-zony-kitaya-zarubezhom-i-rol-gosudarstva-v-ih-razvitiy/viewer> (дата обращения: 28.04.2024)
12. Ипполитов В. А. Мировой фондовый рынок: история развития и современное состояние [Электронный ресурс] // Вестник МГИМО-Университета. – 2006. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-fondovyy-rynok-istoriya-razvitiya-i-sovremennoe-sostoyanie/viewer> (дата обращения: 11.01.2024)
13. Карлусов В. В., Кудин А. П. Модель государственного регулирования экономики в Китае: ретроспективный анализ в мировых сопоставлениях // Мировое и национальное хозяйство. 2014. № 1 (28). С. 1–20
14. Лиман И. А., Карагулян Е. А., Науменко Е. Е. Новые эндогенные теории экономического роста [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-endogennye-teorii-ekonomicheskogo-rosta.pdf> (дата обращения: 08.02.2024)
15. Лукас Р. Э. Лекции по экономическому росту, М.: Изд. Института Гайдара, 2013, С. 76.
16. Лю Ижу, Авдокушин Е. Ф. Проект «Один пояс, один путь» 2.0 — стратегия стимулирования глобальной экспансии Китая // Мир новой экономики. 2019. Т. 13, № 1. С. 67–76
17. Лю Ижу, Авдокушин Е. Ф. Формирование основ «Цифрового шелкового пути» // Мир новой экономики. 2019. Т. 13, № 4. С. 62–71
18. Лю, Гогуан, Марксистская политическая экономия и экономическая реформа в Китае, Социально-экономические проблемы Китая: сборник статей, под ред. М. Л. Титаренко, ИДВ РАН, 2014, С. 40–55.
19. Манев В. Ю. Инвестиционное сотрудничество стран в рамках ЮСМКА: современное состояние и перспективы // Известия СПбГЭУ. 2025. №2 (152)
20. Манев В. Ю. Трансформация инвестиционной стратегии Китая в странах ЮСМКА на современном этапе / В. Ю. Манев, Д. С. Соколан //

Экономические отношения. – 2026. – Т. 16, № 1. – С. 199-214

21. Манев В.Ю., Соколан Д.С., Сравнительный анализ инвестиционного климата в США и Канаде, Вестник ЮУрГУ, 2026
22. Михеев В.В., Луконин С.А., Китай: новые тренды развития на рубеже 2015–2016гг., Мировая экономика и международные отношения, 2016, 24-34 с.
23. Михеев В.В., Луконин С.А., Сафронова Ю., Дальше – без заветов-2, Мировая экономика и международные отношения, 2013
24. Соколан Д. С. Инвестиционная политика Китая в ЕС: эволюция, современное состояние и перспективы [Электронный ресурс] : дис. канд. экон. наук / Российский университет дружбы народов. – Москва, 2022. – URL: http://dissovet.rudn.ru/web-local/prep/rj/index.php?id=60&mod=dis&dis_id=3331 (дата обращения: 12.05.2024)
25. Столярова Е. С. Внешнеэкономическая стратегия КНР в начале XXI в. и миграционная политика [Электронный ресурс] // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vneshneekonomicheskaya-strategiya-knr-v-nachale-xxi-v-i-migratsionnaya-politika/viewer> (дата обращения: 22.02.2025)
26. Струкова П. Э. Талантизм в современном Китае: пример работы с трудовыми ресурсами в районе Большого залива [Электронный ресурс] // Экономическая социология. – 2024. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/talantizm-v-sovremenном-kitae-primer-raboty-s-trudovymi-resursami-v-rayone-bolshogo-zaliva/viewer> (дата обращения: 17.03.2025)
27. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация, СПб.: Лениздат., 1996, с. 115.
28. Хейфец Б.А., Специальные экономические зоны в рамках китайской «Инициативы Пояс и Путь», Российский внешнеэкономический вестник, 2021, 7-19 с.
29. Хейфец Б.А., Технологическое возвышение Китая: новые вызовы для

Электронные ресурсы

30. От рыбы в Швеции до колледжа в Вануату: куда и сколько инвестирует Китай [Электронный ресурс] / RTVI – 2022. – URL: <https://rtvi.com/stories/ot-ryby-v-shveczii-do-kolledzha-v-vanuatu-kuda-i-skolko-investiruet-kitaj/> (дата обращения: 23.01.2025)
31. Приложение TikTok перестало работать у пользователей в США [Электронный ресурс] / Forbes Russia – 2025. – URL: <https://www.forbes.ru/biznes/529091-prilozenie-tiktok-perestalo-rabotat-u-pol-zovatelej-v-ssa> (дата обращения: 12.03.2026)
32. 2015/2016 Annual Report [Электронный ресурс] / Lenovo Group Limited. – Hong Kong: Lenovo Group Limited, 2016. – URL: https://investor.lenovo.com/en/publications/reports/ar_1516.pdf (дата обращения: 12.03.2025)
33. A breakdown of Chinese companies ranked on Fortune Global 500 [Электронный ресурс] / CGTN. – 2020. – URL: <https://news.cgtn.com/news/2020-08-17/Fortune-Global-500-Rising-Chinese-enterprises-on-world-stage--T2aQhvkWpq/index.html> (дата обращения: 28.05.2024)
34. A Closing Back Door? China's Evolving FDI Presence in Mexico [Электронный ресурс] / Rhodium Group. – New York : Rhodium Group, 2024. – URL: <https://cbm.rhg.com/sites/default/files/2025-04/china-s-evolving-fdi-presence-in-mexico.pdf> (дата обращения: 12.07.2025)
35. Agreement Between the United States of America, the United Mexican States, and Canada (USMCA Agreement Text) [Электронный ресурс] / Office of the United States Trade Representative (USTR). – 2024. – URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between> (дата обращения: 03.04.2026)

36. Anbang Insurance Group buys Vancouver's HSBC Building for \$400 million [Электронный ресурс] / South China Morning Post. – 2015. – URL: <https://www.scmp.com/property/hong-kong-china/article/1837501/anbang-insurance-group-buys-vancouvers-hsbc-building-c400> (дата обращения: 18.03.2025)
37. Annual Report 2019 [Электронный ресурс] / JAC Motors. – Hefei, 2020. – URL: <https://companiesmarketcap.com/jac-motors/annual-reports/> (дата обращения: 28.09.2025)
38. Approval Measures and Filing System for Investment Project Overseas [Электронный ресурс] / National Development and Reform Commission of the People's Republic of China (NDRC). – Beijing, 2014. – URL: http://www.ndrc.gov.cn/zcfb/zcfbl/201404/t20140410_606600.html (дата обращения: 28.07.2026)
39. Brownfield Investment: Definition, Advantages, Vs. Greenfield [Электронный ресурс] / Investopedia. – 2021. – URL: <https://www.investopedia.com/terms/b/brownfield.asp> (дата обращения: 28.07.2026)
40. Canada blocks Chinese takeover of Aeon on national security concerns [Электронный ресурс] / UN Trade and Development (UNCTAD). – 2018. – URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-policy-monitor/measures/3260/canada-blocks-chinese-takeover-of-aeon-on-national-security-concerns> (дата обращения: 28.04.2025)
41. CATL's Strategic Move to the North American EV Battery Market [Электронный ресурс] / Environment+Energy Leader. – 2024. – URL: <https://www.environmentenergyleader.com/stories/catls-strategic-move-to-the-north-american-ev-battery-market,1073> (дата обращения: 28.11.2025)
42. CFIUS Reports and Tables [Электронный ресурс] / U.S. Department of the Treasury. – Washington, D.C.: U.S. Department of the Treasury, 2025. – URL: <https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius/cfius-reports-and-tables> (дата обращения: 28.11.2025)

28.03.2025)

43. China continues strengthening position as leading source of outbound investment [Электронный ресурс] / People's Daily Online. – 2026. – URL: <https://en.people.cn/n3/2026/0104/c90000-20409797.html> (дата обращения: 21.04.2026)
44. China Global Investment Tracker 2000–2023 [Электронный ресурс] / American Enterprise Institute. – Washington, D.C. : American Enterprise Institute, 2023. – URL: <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/> (дата обращения: 03.04.2025)
45. China is investing billions to manipulate its image around the globe [Электронный ресурс] / George W. Bush Presidential Center. – Dallas : George W. Bush Presidential Center, 2023. – URL: <https://www.bushcenter.org/publications/china-is-investing-billions-to-manipulate-its-image-around-the-globe> (дата обращения: 23.04.2025)
46. China Investment in Canada Report 2023 [Электронный ресурс] / Asia Pacific Foundation of Canada. – Vancouver : Asia Pacific Foundation of Canada, 2023. – URL: <https://www.asiapacific.ca/publication/investment-monitor-2023-canada-asia-pacific-investment-in-2022> (дата обращения: 22.04.2025)
47. China Outbound Investment Report 2018 [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM). – Beijing : MOFCOM, 2018. – URL: <https://fdi.mofcom.gov.cn/EN/come-datatongji-con.html?id=480> (дата обращения: 24.06.2025)
48. China's 2026 economic agenda to kick off 15th Five-Year Plan with high-quality growth [Электронный ресурс] / China Economic Net. – 2025. – URL: https://en.ce.cn/main/latest/202512/t20251214_2640775.shtml (дата обращения: 11.06.2026)
49. China's CNOOC buys shale in biggest U.S. oil, gas deal [Электронный ресурс] / Northwest Arkansas Democrat Gazette. – 2010. – URL: <https://www.nwaonline.com/news/2010/oct/12/chinas-cnooc-buys-shale-biggest-us-oil-ga-20101012> (дата обращения: 06.11.2024)

50. China's Foreign Direct Investment in Mexico's Auto Parts-Automotive Industry: Based on the Minth Group Case Study [Электронный ресурс] / Economía, Sociedad y Territorio (SciELO). – 2022. – URL: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1870-35502022000200139&script=sci_arttext (дата обращения: 14.01.2026)
51. China's Next Generation Industrial Policy [Электронный ресурс] / Rhodium Group. – New York : Rhodium Group, 2023. – URL: <https://rhg.com/research/chinas-next-generation-industrial-policy/> (дата обращения: 28.01.2025)
52. China's Go Global Policy [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM). – Beijing. – URL: <http://english.mofcom.gov.cn/article/policyrelease/aaa/200303/20030300078101.html> (дата обращения: 24.02.2025)
53. China's Outbound Investment Trends: Sources, Destinations, and Key Sectors [Электронный ресурс] / China Briefing. – 2024. – URL: <https://www.china-briefing.com/news/chinas-outbound-investment-trends-sources-destinations-and-key-sectors/> (дата обращения: 28.11.2024)
54. Chinese FDI in All U.S. Industries from 1990–December 2020 [Электронный ресурс] / National Committee on U.S.–China Relations. – URL: <https://www.us-china-investment.org/fdi-data> (дата обращения: 14.08.2025)
55. Chinese Investment in Canada: An Updated Profile [Электронный ресурс] / Canadian Centre for Policy Alternatives (CCPA). – Ottawa : CCPA, 2017. – URL: <https://www.policyalternatives.ca/news-research/author/john-anderson/> (дата обращения: 06.05.2025)
56. Chinese Investment in the United States: Annual Update [Электронный ресурс] / Rhodium Group. – New York : Rhodium Group, 2016. – URL: <https://rhg.com/research/new-neighbors-2016-chinese-investment-in-the-us-by-congressional-district/> (дата обращения: 01.05.2025)
57. Chinese investment is "pouring" into Mexico – but where's the money? [Электронный ресурс] / Mexico News Daily. – 2023. – URL:

- <https://mexiconewsdaily.com/business/chinese-investment-is-pouring-into-mexico/> (дата обращения: 23.11.2025)
58. CHIPS and Science Act of 2022 [Электронный ресурс] / U.S. Congress. Public Law No. 117–167. – Washington, D.C., 2022. – URL: <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/4346> (дата обращения: 28.03.2025)
59. CNOOC Completes Acquisition of Nexen Inc. [Электронный ресурс] / CNOOC Limited. – Beijing : CNOOC Limited, 2013. – URL: https://www.cnoocltd.com/encnoocltd/newszx/news/201302/t20130225_306894.html (дата обращения: 29.04.2025)
60. Costos Laborales en México [Электронный ресурс] / Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). – Mexico City : IMSS, 2024. – URL: https://repositorio.imss.gob.mx/personales/UP/2024/Base_2024.pdf (дата обращения: 12.02.2026)
61. Corruption Perceptions Index 2007 [Электронный ресурс] / Transparency International. – 2007. – URL: https://files.transparencycdn.org/images/2007_CPI_Sources.pdf (дата обращения: 07.04.2025)
62. Energy Resource Guide: Mexico – Renewable Energy [Электронный ресурс] / International Trade Administration. – Washington, D.C. : U.S. Department of Commerce, 2021. – URL: <https://www.trade.gov/energy-resource-guide-mexico-renewable-energy> (дата обращения: 12.02.2026)
63. ESG Data in China: Recommendations for Primary ESG Indicators [Электронный ресурс] / United Nations Environment Programme (UNEP), Principles for Responsible Investment (PRI), SynTao Green Finance, UK PACT China. – 2019. – URL: <https://public.unpri.org/download?ac=6500> (дата обращения: 22.03.2026)
64. Export Administration Regulations (EAR) [Электронный ресурс] / Bureau of Industry and Security, U.S. Department of Commerce. – Washington, D.C. – URL: <https://www.bis.gov/regulations/ear> (дата обращения: 13.03.2025)

- 65.EY releases the Overview of China Outbound Investment of 2023 [Электронный ресурс] / Ernst & Young (EY). – 2024. – URL: https://www.ey.com/en_cn/newsroom/2024/02/ey-releases-overview-of-china-outbound-investment-of-2023 (дата обращения: 13.02.2026)
- 66.FDI Screening and Economic Security in North America [Электронный ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Paris : OECD Publishing, 2022. – URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/01/frame-work-for-screening-foreign-direct-investment-into-the-eu_d966075e/f75ec890-en.pdf (дата обращения: 12.04.2025)
- 67.FDI Regulatory Restrictiveness Index [Электронный ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Paris : OECD Publishing, 2022. – URL: <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/sustainable-investment/fdi-regulatory-restrictiveness-index.html> (дата обращения: 24.09.2025)
- 68.FDI Regulatory Restrictiveness Index [Электронный ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Paris : OECD Publishing, 2023. – URL: <https://www.oecd.org/investment/fdi-index.html> (дата обращения: 24.09.2025)
- 69.FDI Report 2024 [Электронный ресурс] / Invest in Canada. – Ottawa : Government of Canada, 2024. – URL: <https://www.investcanada.ca/FDIReport2024> (дата обращения: 21.03.2025)
- 70.FDI in Figures: October 2023 [Электронный ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Paris : OECD Publishing, 2023. – URL: https://www.oecd.org/en/publications/fdi-in-figures-october-2023_73c3883b-en.html (дата обращения: 23.11.2025)
- 71.Foreign Direct Investment [Электронный ресурс] / Gobierno de México. Data México. – Mexico City, 2025. – URL: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/en/profile/country/china-chn> (дата обращения: 22.02.2026)

72. Foreign Investment Guide of the People's Republic of China 2024 [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China. – Beijing: MOFCOM, 2024. – URL: https://english.www.gov.cn/AssetsZi/Foreign_Investment_Guide_of_the_People's_Republic_of_China_2024.pdf (дата обращения: 07.03.2025)
73. Foreign Investment in 2023 [Электронный ресурс] / Geopolitical Futures. – 2024. – URL: <https://geopoliticalfutures.com/foreign-investment-in-2023/> (дата обращения: 28.11.2025)
74. Foreign investment is not making friends for China - or the US [Электронный ресурс] / Brookings Institution. – Washington, D.C. : Brookings Institution Press, 2026. – URL: <https://www.brookings.edu/articles/foreign-investment-is-not-making-friends-for-china-or-the-us/> (дата обращения: 28.05.2026)
75. Foreign Investment Risk Review Modernization Act (FIRRMA) [Электронный ресурс] : Public Law No. 115–232 / U.S. Congress. – Washington, D.C., 2018. – URL: https://home.treasury.gov/system/files/136/The-Foreign-Investment-Risk-Review-Modernization-Act-of-2018-FIRRMA_0.pdf (дата обращения: 11.03.2025)
76. Gang of Four [Электронный ресурс] / EBSCO Knowledge Advantage. – 2022. – URL: <https://www.ebsco.com/research-starters/history/gang-four> (дата обращения: 12.04.2025)
77. Geopolitics of Foreign Investment 2023 [Электронный ресурс] / Brookings Institution. – Washington, D.C. : Brookings Institution, 2024. – URL: <https://www.brookings.edu/articles/foreign-investment-is-not-making-friends-for-china-or-the-us/> (дата обращения: 22.04.2025)
78. Global Foreign Direct Investment Flows over the Last 30 Years [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – 2023. – URL: <https://unctad.org/news/global-foreign-direct-investment-flows-over-last-30-years> (дата обращения: 23.02.2026)
79. Guiding Opinions on Promoting Overseas Investment [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China (MOFCOM). – 2015.

- URL:
https://english.www.gov.cn/AssetsZi/Foreign_Investment_Guide_of_the_People's_Republic_of_China_2024.pdf (дата обращения: 13.07.2024)
- 80.High Tech: The Next Wave of Chinese Investment in America [Электронный ресурс]. – Asia Society, 2014. – URL: <https://asiasociety.org/high-tech-next-wave-chinese-investment-america> (дата обращения: 12.04.2025)
- 81.Hot Topics in International Trade – February 2025 – Chinese Industrial Parks in Mexico, Mexico a Growing Hub for Chinese FDI (And BYD) [Электронный ресурс] / JDSupra. – 2025. – URL: <https://www.jdsupra.com/legalnews/hot-topics-in-international-trade-6397454/> (дата обращения: 13.02.2026)
- 82.How China's Foreign Investment Negative List Works – A Guide for Investors [Электронный ресурс] / China Briefing. – 2026. – URL: <https://www.china-briefing.com/news/chinas-foreign-investment-negative-list-guide/> (дата обращения: 28.06.2026)
- 83.How Much Rare Earth Does China Really Have? [Электронный ресурс] / Our China Story. – URL: <https://www.ourchinastory.com/en/15757/How-much-rare-earth-does-China-really-have> (дата обращения: 23.12.2025)
- 84.Huawei Annual Report 2006 [Электронный ресурс] / Huawei Technologies Co., Ltd. – Shenzhen, 2006. – URL: <https://www.huawei.com/en/annual-report> (дата обращения: 28.08.2025)
- 85.Huawei CFO Meng Wanzhou Arrested in Canada, Faces Extradition to United States [Электронный ресурс] / CNN. – 2018. – URL: <https://edition.cnn.com/2018/12/05/tech/huawei-cfo-arrested-canada/index.html> (дата обращения: 22.09.2025)
- 86.HUTCHMED Reports 2022 Full Year Results and Provides Business Updates [Электронный ресурс] / HUTCHMED. – 2023. – URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2023/02/28/2616706/0/en/hutchmed-reports-2022-full-year-results-and-provides-business-updates.html> (дата обращения: 22.09.2024)
- 87.International Transactions in Securities, Portfolio Transactions in Canadian and

- Foreign Securities, by Type of Instrument and Issuer, Monthly [Электронный ресурс] / Statistics Canada. – 2026. – URL: <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=3610002801> (дата обращения: 11.06.2026)
88. Investment Canada Act Annual Report 2023–2024 [Электронный ресурс] / Innovation, Science and Economic Development Canada. – Ottawa, 2024. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en> (дата обращения: 08.05.2025)
89. Investment Canada Act [Электронный ресурс] / Government of Canada. – 2025. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en> (дата обращения: 09.09.2025)
90. Investment Canada Act: Guidelines on the National Security Review of Investments [Электронный ресурс] / Government of Canada. – 2021. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en/investment-canada-act/guidelines/guidelines-national-security-review-investments> (дата обращения: 28.09.2025)
91. Investment Policy Framework for Sustainable Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva, 2015. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcb2015d5_en.pdf (дата обращения: 28.04.2025)
92. Global Attitudes & Trends Survey [Электронный ресурс] / Pew Research Center. – 2023. – URL: <https://www.pewresearch.org/expertise/international-attitudes/> (дата обращения: 18.09.2025)
93. Join the Huawei Team in Canada [Электронный ресурс] / Huawei Canada. – URL: <https://huaweicanada.recruitee.com/> (дата обращения: 21.11.2025)
94. KUKA [Электронный ресурс] / Midea Group. – 2024. – URL: <https://www.midea-group.com/our-businesses/robotics-and-automation/kuka> (дата обращения: 28.12.2024)
95. Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Ventures [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of

- China. – 2005. – URL:
https://english.mofcom.gov.cn/Policies/LawsRegulations/art/2013/art_5b377902475a4e62864fd5ee4d0cae51.html (дата обращения: 14.11.2024)
96. Made in China 2025 [Электронный ресурс] / Institute for Security & Development Policy. – Stockholm, 2018. – URL:
<https://isdpeu/content/uploads/2018/06/Made-in-China-Backgrounder.pdf>
(дата обращения: 11.10.2025)
97. Measures for the Administration of Overseas Enterprises [Электронный ресурс] / Ministry of Foreign Economic Relations and Trade (MOFERT). – 1986. – URL:
https://www.followingthemoney.org/wp-content/uploads/2022/07/2017_NDRC_Measures-for-the-Administration-of-Overseas-Investments-of-Enterprises_E.pdf (дата обращения: 18.12.2024)
98. Mexico Economic Update [Электронный ресурс] / World Bank. – 2025. – URL:
<https://www.worldbank.org/ext/en/country/mexico> (дата обращения: 28.07.2026)
99. Mexico's Energy Reform: Effects on Energy Production and Macroeconomic Impact [Электронный ресурс] / IMF eLibrary. – 2015. – URL:
<https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781498364799/ch004.xml> (дата обращения: 22.01.2026)
100. Mexico: Essential Guide to the IMMEX Regime and Other Complementary Programs for Boosting Export Manufacturing [Электронный ресурс] / Garrigues. – 2025. – URL: https://www.garrigues.com/en_GB/new/mexico-essential-guide-immex-regime-and-other-complementary-programs-boosting-export (дата обращения: 22.01.2026)
101. MOFCOM Spokesman Sun Jiwen Comments on Foreign Investment Law (Exposure Draft) Issued for Soliciting Public Opinions [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China. – 2015. – URL:
https://english.mofcom.gov.cn/Policies/PolicyInterpretation/art/2015/art_84ea13d3614a4c9ba145629103fd818d.html (дата обращения: 2.03.2026)
102. Natural Resources Canada. The Critical Minerals Strategy [Электронный

- ресурс] / Natural Resources Canada (NRCan). – Ottawa: Government of Canada, 2023. – URL: https://publications.gc.ca/collections/collection_2024/rncan-nrcan/M2-15-2024-eng.pdf (дата обращения: 24.09.2025)
103. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Fifth Edition [Электронный ресурс] / OECD Publishing. – Paris : OECD, 2025. – URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-benchmark-definition-of-foreign-direct-investment-fifth-edition_7f05c0a3-en/ (дата обращения: 28.07.2026)
104. Opinions on Optimizing Market Environment on Enterprises Mergence and Reconstruction [Электронный ресурс] / State Council of the People's Republic of China. – 2014. – URL: http://www.gov.cn/zhengce/content/2014-03/24/content_8721.htm (дата обращения: 22.02.2026)
105. Patent Database [Электронный ресурс] / Canadian Intellectual Property Office (CIPO). – Ottawa : Government of Canada, 2026. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/canadian-intellectual-property-office/en> (дата обращения: 28.07.2026)
106. Quantifying Investments in Mexico by China-Linked Entities [Электронный ресурс] / Baker Institute for Public Policy. – 2025. – URL: <https://www.bakerinstitute.org/research/quantifying-investments-mexico-china-linked-entities> (дата обращения: 11.04.2026)
107. Shekar S. Huawei Canada President Says Company Would Survive 5G Ban, but Will Lose Revenue [Электронный ресурс] / MobileSyrup. – 2019. – URL: <https://mobilesyrup.com/2019/11/21/huawei-smartphones-canada-future-5g-ban/> (дата обращения: 15.09.2025)
108. Shifting Investment Patterns: 5 Key FDI Trends and Their Impact on Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – 2024. – URL: <https://unctad.org/news/shifting-investment-patterns-5-key-fdi-trends-and-their-impact-development> (дата обращения: 21.07.2025)
109. Statement by the Prime Minister of Canada on Foreign Investment [Электронный ресурс] / Government of Canada. – 2012. – URL: <https://www.canada.ca/en/news/archive/2012/12/statement-prime-minister->

- canada-foreign-investment.html (дата обращения: 28.11.2025)
110. Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2018 [Электронный ресурс] / Ministry of Commerce of the People's Republic of China. – Beijing, 2019. – URL: <https://fdi.mofcom.gov.cn/EN/come-datatongji-con.html?id=480> (дата обращения: 14.02.2026)
111. Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 2010 National Economic and Social Development [Электронный ресурс] / National Bureau of Statistics of China. – 2011. – URL: https://www.stats.gov.cn/english/NewsEvents/201102/t20110228_26426.html (дата обращения: 26.11.2024)
112. Summary of the Foreign Investment Risk Review Modernization Act of 2018 [Электронный ресурс] / U.S. Department of the Treasury. – 2018. – URL: <https://home.treasury.gov/system/files/206/Summary-of-FIRMA.pdf> (дата обращения: 23.09.2025)
113. Telecommunications Sector Report [Электронный ресурс] / Innovation, Science and Economic Development Canada. – Ottawa, 2020. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/broadcasting-telecommunications-legislative-review/en/canadas-communications-future-time-act> (дата обращения: 28.09.2025)
114. The Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) [Электронный ресурс] / U.S. Department of the Treasury. – URL: <https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius> (дата обращения: 12.09.2025)
115. The Economic Impact of Huawei in Canada [Электронный ресурс] / Oxford Economics. – 2019. – URL: https://www-file.huawei.com/-/media/corporate/PDF/Downloads/huawei_canada_2019_report_v8_20191121.pdf (дата обращения: 08.10.2025)
116. The Growing Role of Mexico in the North American Automotive Industry [Электронный ресурс] / Center for Automotive Research. – 2016. – URL: <https://www.cargroup.org/wp-content/uploads/2017/02/The-Growing-Role-of->

- Mexico-in-the-North-American-Automotive-Industry-Trends-Drivers-and-Forecasts.pdf (дата обращения: 24.01.2026)
117. The New Development Paradigm of Dual Circulation and Financial Development [Электронный ресурс] / People's Bank of China. – 2025. – URL: <https://www.pbc.gov.cn/en/3935690/3935759/2025080817513057197/2021020915295369347.pdf> (дата обращения: 19.04.2026)
 118. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) [Электронный ресурс] / Congress.gov. – 1993. – URL: <https://www.congress.gov/crs-product/R42965> (дата обращения: 28.03.2025)
 119. The Regulations on the Centralized Operation and Management of the Foreign Exchange Funds of Multinational Corporations [Электронный ресурс] / State Administration of Foreign Exchange. – 2012. – URL: <https://www.safe.gov.cn/en/file/file/20170725/17d99a38cda340d2867635dc264cbfld.doc> (дата обращения: 11.02.2026)
 120. The Relationship Between FDI Screening and Merger Control Reviews [Электронный ресурс] / OECD Competition Policy Roundtable Background Note. – Paris : OECD, 2022. – URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/11/the-relationship-between-fdi-screening-and-merger-control-reviews_4dd7aed6/8bcc96f0-en.pdf (дата обращения: 28.10.2025)
 121. The U.S.-China Investment Hub [Электронный ресурс]. – 2024. – URL: <https://www.us-china-investment.org/fdi-data> (дата обращения: 23.02.2025)
 122. Trade Balance of Mexico [Электронный ресурс] / Data México, Government of Mexico. – 2025. – URL: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/en/profile/product/vehicles> (дата обращения: 08.04.2026)
 123. USMCA Automotive Rules of Origin: Economic Impact and Operation. 2025 Report [Электронный ресурс] / United States International Trade Commission. – Washington, D.C., 2025. – URL: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub5642.pdf> (дата обращения:

11.02.2026)

124. Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road [Электронный ресурс] / Belt and Road Portal. – 2015. – URL: <https://www.yidaiyilu.gov.cn/yw/qwfb/604.html> (дата обращения: 28.11.2024)
125. What Is the Investment Canada Act? [Электронный ресурс] / Government of Canada. – URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en/what-investment-canada-act> (дата обращения: 11.10.2025)
126. Wholly Foreign-Owned Enterprises [Электронный ресурс] / Baker & McKenzie. – URL: <https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2017/doingbusinesschina/wholly-foreignowned-enterprises.pdf> (дата обращения: 28.11.2025)
127. World Business Briefing | Americas: Canada: Sinopec Invests in Oil Sands [Электронный ресурс] / The New York Times. – 2005. – URL: <https://www.nytimes.com/2005/06/01/business/world-business-briefing-americas-canada-sinopec-invests-in-oil.html> (дата обращения: 12.11.2025)

Иностранная литература и периодические издания на английском языке

128. Akamatsu K, A historical pattern of economic growth in developing countries, The Developing Economies, 1962
129. Alpizar-Castro I. Review of Mexico's Energy Reform in 2013: Background, Analysis of the Reform and Reactions [Электронный ресурс] // Renewable and Sustainable Energy Reviews. – 2016. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1364032115016743> (дата обращения: 11.02.2026)
130. Baldwin R., The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization, Harvard University Press, 2016
131. Buckley P., Casson M., The optimum timing of foreign investment, Economic Journal, 1981, P. 75
132. Carvalho P., Nogueira I. The role of the State on foreign direct investment

- regulation in China // Brazilian Journal of Political Economy. 2023. Vol. 43, No. 1. P. 256–274
133. Chen W., Dollar D., Why is China Investing in Africa?, The World Bank Economic Review, 2018, P. 610–632
134. Collins G. Powerful New Data and Insights on Investments in Mexico by China-Linked Entities [Электронный ресурс] / Collins Research Portal. – 2025. – URL: <https://collinsresearchportal.com/2025/03/04/powerful-new-data-and-insights-on-investments-in-mexico-by-china-linked-entities/> (дата обращения: 08.03.2026)
135. Dunning J., Explaining International Production, Unwin Hyman, 1988
136. Dunning J., Lundan S., Multinational Enterprises and the Global Economy, Edward Elgar Publishing, 2008
137. Dunning J., The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions, Journal of International Business Studies, 1998
138. Dussel Peters E., China's Foreign Direct Investment in Latin America: Trends and Challenges, 2020
139. Farrell H., Newman A. L. Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion, International Security, 2019
140. Fitzgerald R., Huaichuan R. Whose Fall and Whose Rise? Lessons of Japanese MNCs for Chinese and Emerging Economy MNCs, Asia Pacific Business Review, 2016, P. 534–566
141. Gallagher K. P., Myers M., China-Latin America Finance Database, Boston University, 2022
142. Graham B. The Intelligent Investor [Электронный ресурс]. – New York : Harper & Brothers, 1949. – URL: http://dspace.vnbrims.org:13000/jspui/bitstream/123456789/1732/1/The_intelligent_investor%20%281%29.pdf (дата обращения: 22.03.2024)
143. Graham E. M., Marchick D. M. US National Security and Foreign Direct Investment: The Exon-Florio Amendment [Электронный ресурс]. –

- Washington, D.C. : Peterson Institute for International Economics, 2006. – URL: https://www.piie.com/publications/chapters_preview/3918/esie3918.pdf (дата обращения: 28.10.2024)
144. Hymer S., The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, MA: MIT Press, 1976
 145. Kheyfets B. Impact of External and Internal Factors on China's Economic Growth [Электронный ресурс] // R-Economy. – 2022. – Vol. 8, No. 2. – P. 94–105. – URL: <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85134259329&doi=10.15826%2Frecon.2022.8.2.008&partnerID=40&md5=190c4e0b2548c9c99582771128ee237d> (дата обращения: 28.04.2024)
 146. Kim A. M. Impact of Foreign Direct Investment (FDI) on Economic Growth and Development in Kenya [Электронный ресурс] : master's thesis. – Nairobi : University of Nairobi, 2013. – URL: [https://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/60180/Ng'ang'a_The%20impact%20of%20Foreign%20Direct%20Investment%20\(FDI\)%20on%20economic%20growth%20in%20Kenya.pdf](https://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/60180/Ng'ang'a_The%20impact%20of%20Foreign%20Direct%20Investment%20(FDI)%20on%20economic%20growth%20in%20Kenya.pdf) (дата обращения: 12.03.2024)
 147. Knickerbocker F., Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, MA: Harvard University Press, 1973
 148. Kojima K. The "Flying Geese" Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications [Электронный ресурс] // Journal of Asian Economics. – 2000. – Vol. 11. – No. 4. – P. 375–401. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1049007800000671> (дата обращения: 28.03.2024)
 149. Krugman P., Obstfeld M., International Economics: Theory and Policy, Pearson Education, 2009
 150. Mathews J., Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization, Asia Pacific Journal of Management, 2006
 151. Moran T. H. Foreign Direct Investment and National Security: Getting the Balance Right, Washington, DC: Peterson Institute for International Economics,

2017

152. Nedopil C. China's Overseas Investments: Paths 2022, Fudan University Green Finance & Development Center, 2022
153. Nocker V., Yeaple S., Cross-border mergers and acquisitions vs. greenfield foreign direct investment: The role of firm heterogeneity, Journal of International Economics, 2007, P. 336-365
154. Ohlin B. Interregional and International Trade [Электронный ресурс]. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1933. – URL: <https://ia902909.us.archive.org/17/items/in.ernet.dli.2015.112870/2015.112870.Interregional-And-International-Trade-Volxxxix.pdf> (дата обращения: 23.05.2024)
155. Rodrik D., The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy, W.W. Norton & Company, 2011
156. Schroppel C., Nakajima M., The changing interpretation of the flying geese model of economic development, Japanstudien, 2002
157. Tobin J. Liquidity Preference as Behavior Towards Risk [Электронный ресурс] // The Review of Economic Studies. – 1958. – Vol. 25. – No. 2. – P. 65–86. – URL: <https://www.jstor.org/stable/2296205> (дата обращения: 11.05.2024)
158. U.S.–China Investment Relations: New Challenges and Opportunities. – Washington, D.C. : U.S.–China Economic and Security Review Commission, 2011. – 156 p.
159. Vernon R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, The Quarterly Journal of Economics, 1966, p. 190-207
160. Buffett W. E., Cunningham L. A. The Essays of Warren Buffett: Lessons for Corporate America [Электронный ресурс]. – New York : Cunningham Group, 1997. – URL: http://csinvesting.org/wp-content/uploads/2015/05/Essays-of-Warren-Buffett-_Lessons-for-Corporate-America_Cunningham.pdf (дата обращения: 03.03.2024)
161. Zhai W. Risk Assessment of China's Foreign Direct Investment in "One Belt, One Road": Taking Green Finance as a Research Perspective [Электронный

ресурс] // Socio-Economic Planning Sciences. – 2023. – URL:
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0038012123000587>
(дата обращения: 22.02.2025)

162. Wang X., Delgado D. L. Sino-Mexican Energy Cooperation Opportunities in the Crude Oil Sector in the Context of Energy Reform [Электронный ресурс] // Análisis Económico. – 2017. – URL:
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7942425.pdf> (дата обращения: 18.11.2024)
163. Zhang M. China's Outward Foreign Direct Investment: A Political Perspective, Journal of Contemporary China, 2014, P. 84–101

Статистические базы данных

164. Объем резервов. Китай [Электронный ресурс] // Statbase. – 2026. – URL:
<https://statbase.ru/data/chn-total-reserves/> (дата обращения: 28.06.2026)
165. Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс] / U.S. Department of Commerce. – Washington, D.C., 2024. – URL: <https://apps.bea.gov/> (дата обращения: 20.02.2025)
166. Direct Investment by Country and Industry [Электронный ресурс] / Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. – URL:
<https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/direct-investment-country-and-industry> (дата обращения: 18.03.2025)
167. Foreign Direct Investment by Country [Электронный ресурс] / Statistics Canada. – Ottawa : Statistics Canada, 2024. – URL:
https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/type/data?subject_levels=36 (дата обращения: 04.08.2025)
168. Foreign Direct Investment (FDI) [Электронный ресурс] // Data360 / World Bank Group. – 2024. – URL:
https://data360.worldbank.org/en/dataset/FAO_FDI (дата обращения: 25.11.2025)

169. Foreign Direct Investment, Net Inflows (BoP, Current US\$) [Электронный ресурс] // World Development Indicators / World Bank. – 2023. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD> (дата обращения: 12.03.2026)
170. GDP per Capita, PPP (Current International \$) [Электронный ресурс] // World Development Indicators / World Bank. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?locations=CA> (дата обращения: 17.03.2026)
171. Global EV Outlook 2023 [Электронный ресурс] / International Energy Agency (IEA). – Paris : IEA, 2023. – URL: <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2023> (дата обращения: 12.10.2025)
172. Global Financial Stability Report: Navigating High Inflation and War [Электронный ресурс] / International Monetary Fund (IMF). – Washington, D.C. : IMF, 2023. – URL: <https://www.imf.org/en/publications/gfsr> (дата обращения: 12.03.2026)
173. Global Foreign Direct Investment Flows over the Last 30 Years [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – 2023. – URL: <https://unctad.org/news/global-foreign-direct-investment-flows-over-last-30-years> (дата обращения: 23.02.2026)
174. Global Natural Resource Value: Leading Countries 2021 [Электронный ресурс] // Statista. – 2025. – URL: <https://www.statista.com/statistics/748223/leading-countries-based-on-natural-resource-value/> (дата обращения: 23.01.2026)
175. Proven Natural Gas Reserves by Country [Электронный ресурс] // Global Firepower. – 2025. – URL: <https://www.globalfirepower.com/proven-natural-gas-reserves-by-country.php> (дата обращения: 11.10.2025)
176. Proven Oil Reserves by Country [Электронный ресурс] // Global Firepower. – 2025. – URL: <https://www.globalfirepower.com/proven-oil-reserves-by-country.php> (дата обращения: 11.10.2025)

177. The Global Financial Centres Index 35 [Электронный ресурс] / Long Finance. – 2024. – URL: <https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index/> (дата обращения: 28.05.2026)
178. Fortune Global 500 [Электронный ресурс] // Fortune. – 2025. – URL: <https://fortune.com/ranking/global500/> (дата обращения: 28.03.2026)
179. World Development Indicators [Электронный ресурс] / World Bank. – 2024. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата обращения: 28.10.2024)
180. World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 1991. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir1991overview_en.pdf (дата обращения: 23.11.2024)
181. World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 1995. – URL: https://unctad.org/en/Docs/wir1995_en.pdf (дата обращения: 28.11.2024)
182. World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 1997. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir1997_en.pdf (дата обращения: 28.11.2024)
183. World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2003. – URL: https://unctad.org/en/Docs/wir2003_en.pdf (дата обращения: 08.02.2025)
184. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Geneva : United Nations, 2007. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2007_en.pdf (дата обращения: 12.12.2024)
185. World Investment Report 2023 [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations,

2023. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023>
(дата обращения: 21.10.2025)
186. World Investment Report 2024: Investment facilitation and digital government [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2024. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2024_MethodNote_en.pdf
(дата обращения: 12.11.2024)
187. World Investment Report 2025: International Tax Reforms and Sustainable Investment [Электронный ресурс] / United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Geneva : United Nations, 2025. – URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025> (дата обращения: 02.10.2025)
188. World Economic Outlook [Электронный ресурс] / International Monetary Fund (IMF). – Washington, D.C.: IMF, 2026. – URL: <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/04/14/world-economic-outlook-april-2026> (дата обращения: 11.02.2026)