

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИКАХ

В.В.Новик,

зам. председателя правления АСБ «Беларусбанк»

Переходная экономика по своей природе есть особое состояние в эволюции экономики. Так, страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) сегодня осуществляют переход от экономики с централизованным планированием (командно-административной) к рыночной. Этот переход осуществляется, по крайней мере, в три этапа [1]. Первый этап – фаза стабилизации; правительству необходимо проводить политику борьбы с инфляцией и прочими последствиями переходного периода. Второй этап – фаза становления рынка; создаются институты рыночной экономики. Третий этап – фаза структурного корректирования; под воздействием новых рыночных сил меняется характер производства и занятости. Каждая фаза может длиться от одного до нескольких лет, в зависимости от глубины кризиса и эффективности действий правительства.

Если инвестиционная активность предприятия в плановой экономике определялась государственным планом и финансировалась государством, то в переходной экономике положение кардинально меняется. Система директивного планирования разрушается, и предприятие начинает ориентироваться на сугубо рыночные критерии эффективности капиталовложений, используя на эти цели собственные или заемные средства. При всей значимости в переходной экономике государства как инвестора по мере формирования негосударственных форм собственности неуклонно возрастают роль и масштабы частных инвестиций. Это объясняется не только и не столько ограниченностью государственных источников инвестиций (бюджет, всевозможные внебюджетные фонды), сколько естественной для собственников приватизированных предприятий логикой поведения. Необходимость сохранения и постоянного воспроизводства статуса собственника основывается на инвестировании в объекты вновь приобретаемой собствен-

сти. Возмещение и накопление – составные элементы всякого воспроизводственного процесса. Возрождение последнего в той или иной структуре и будет означать преодоление кризиса, а вместе с тем и укрепление позиций частного собственника.

Собственниками приватизированных объектов выступают в переходной экономике трудовые коллективы, акционерные общества, частные лица, а также всякого рода институты: инвестиционные фонды, страховые компании, пенсионные фонды и др. Процесс формирования реальных собственников в странах с переходной экономикой протекает очень сложно, порой драматично, что сказывается на развертывании частной инвестиционной деятельности. Препятствуют ее развертыванию и такие факторы, как несовершенство налоговой системы, нормативно-правовой базы, регулирующей частную предпринимательскую деятельность, высокая преступность в экономической сфере и многое другое.

При крайней ограниченности собственных инвестиционных ресурсов в переходных экономиках и огромной потребности в них для осуществления структурной перестройки экономики на более высокой технологической основе велика значимость иностранных инвестиций, способствующих при определенных условиях подъему национальной экономики. Это особенно важно для тех отраслей экономики, государственные дотации которым сокращаются.

Иностранных инвесторов в странах с переходной экономикой, в свою очередь, привлекают возможности эффективного вложения средств, расширения сырьевой базы и рынка сбыта, отсутствие серьезной конкуренции со стороны национальных предпринимателей. Наибольший интерес иностранных инвесторов при этом вызывают такие отрасли, которые работают на местных возобновляемых природных ресурсах или имеют срав-

нительные преимущества, производственные факторы, отсутствующие в других странах. Объектами инвестирования становятся в первую очередь лучшие предприятия высококорентабельных отраслей экономики.

Участие в международной торговле стран с переходными экономиками способствует установлению в них рациональных цен, позволяет фирмам из этих стран расширить свой рынок и дает им возможность познакомиться с методами и формами иностранных инвестиций. Большинство стран с переходной экономикой приветствуют различные формы иностранных инвестиций. Однако западные фирмы не спешат вкладывать капиталы из-за социально-экономической и политической нестабильности, отсутствия соответствующей финансовой инфраструктуры. В то же время для смягчения сложного периода экономических преобразований в странах переходного периода, создания финансовой инфраструктуры необходима финансовая помощь извне.

Страны ЦВЕ считаются наиболее передовыми в плане экономических реформ. Однако в списке 1000 крупнейших банков мира на конец 1996 г., опубликованном в английском журнале «The Banker» [2], банки стран ЦВЕ занимают весьма скромное место: на их долю приходится всего 0,5% активов и 0,9% суммы собственного капитала банков, включенных в список. Вместе с тем наблюдается укрепление их позиций в национальных экономиках, связанное с политикой либерализации экономики и постепенным преодолением экономических трудностей переходного периода. Наиболее крупные и устойчивые банки стран ЦВЕ начинают самостоятельно выходить на внешние финансовые рынки с целью привлечения инвестиционных ресурсов в свои страны. Кроме того, крупнейшие западные банки в ряде стран ЦВЕ (прежде всего в Польше, Чехии, Венгрии) открыли дочерние структуры и филиалы с целью выгодного вложения денег в перспективные инвестиционные проекты. В то же время следует отметить, что либерализация внешнеэкономической деятельности в этих странах не привела к притоку иностранного капитала, как ожидали их правительства. Наоборот, начался интенсивный вывоз национальных инвестици-

онных ресурсов, т.е. накопленный и сбереженный частных и корпоративных структур. Как показывает практика, такая тенденция сохраняется до тех пор, пока в стране не будет стабилизирована экономическая и политическая ситуация, не будут созданы благоприятный инвестиционный климат, привлекательные условия не только для иностранных вложений, но и в первую очередь для функционирования национального капитала.

Национальные сбережения являются важным фактором, определяющим масштабы инвестиций в стране, а объем капитальных вложений в реальный сектор экономики, их структура в свою очередь влияют на темпы экономического роста. Если национальные сбережения находятся на низком уровне (менее 10–15% ВВП), то правительство должно предпринимать меры для их возрастания. Вообще склонность населения той или иной страны к накоплению денег – один из основополагающих факторов для оценки развития ее экономических перспектив. Низкий уровень национальных сбережений, как правило, является следствием высокой инфляции, нестабильной денежно-кредитной и валютной политики и не способствует притоку иностранного капитала, поскольку сигнализирует иностранным инвесторам о плохом состоянии экономики.

В табл. 1–8 и на рис. 1, 2 представлены данные, характеризующие динамику ВВП и приток иностранных инвестиций в некоторых странах Центральной и Восточной Европы, состояние экономик которых можно считать сопоставимым на начальном этапе преобразований (1992 г.). Данные взяты из источников [3; 4; 5]. Государства разбиты на группы для сравнительного анализа взаимосвязи темпов и системности реформ и притока иностранного капитала, его влияния на темпы преобразования экономики и общества в целом: 1) Беларусь, Украина, Россия; 2) Литва, Латвия, Эстония; 3) Словакия, Чехия, Венгрия, Польша (страны Вышеградской группы).

Так, в табл. 1 представлена динамика ВВП в процентах к предыдущему году. Очевидны успехи Республики Беларусь на фоне затяжного экономического кризиса Украины и России. В то же время, как следует из табл. 2, в Беларуси наблюдается некоторое

Иностранные инвестиции в переходных экономиках

падение ВВП в пересчете на душу населения, резкое падение на Украине, относительно стабильный уровень в России. В табл. 3 и 4 представлена динамика притока иностранного капитала в данные страны. Если по абсолютным цифрам лидирует Россия, то в пересчете на душу населения – страны Вышеградской группы. На рис. 1 показана доля иностранного капитала в ВВП анализируемых стран. Лидером по этому показателю является Венгрия, наименьшая доля иностранного капитала в ВВП Беларуси. В табл. 5–7 представлена динамика притока иностранных инвестиций по видам: прямые, кредитные, финансовые (портфельные).

Как видно из таблиц, страны Вышеградской группы имели наибольший успех в привлечении всех видов иностранных инвестиций. Это говорит о высокой степени доверия иностранных инвесторов к проводимой экономической политике, благоприятном инвестиционном климате. В области портфельных инвестиций некоторый успех имела в середине 90-х годов Россия, однако это объясняется, скорее, не успешно проведенными реформами, а относительной стабилизацией российского рубля и разрешением доступа иностранных инвесторов к рынку государственных ценных бумаг, т.е. к финансированию дефицита бюджета. Можно даже предположить, что иностранные инвесторы оказали положительное влияние на выборы в 1996 г. президента России, поскольку накануне президентских выборов они могли вкладывать средства под ставку до 160% годовых. Ряд крупных международных инвестиционных фондов, таким образом, профинан-

Таблица 1

Динамика ВВП (в % к предыдущему году)

Страна	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Беларусь	-9,6	-7,6	-12,6	-10,4	2,8	11,4	8,3
Россия	-14,5	-8,7	-12,7	-4,1	-3,5	0,8	-4,6
Украина	-13,7	-14,2	-23	-12,2	-10	-3,2	-1,7
Латвия	-34,9	-14,9	0,6	-0,8	3,3	8,6	3,6
Литва	-21,3	-16,2	-9,8	3,3	4,7	7,3	5,1
Эстония	-14,2	-9	-2	4,3	4	10,6	4,0
Венгрия	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	5,1
Польша	2,6	3,8	5,2	7	6,1	6,8	4,8
Словакия	-6,5	-3,7	4,9	6,9	6,6	6,5	4,4
Чехия	-3,3	0,6	3,2	6,4	3,9	1	-2,7

Таблица 2

Динамика ВВП на душу населения, долл. США

Страна	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Беларусь	3027,0	2641,0	2189,6	2103,3	2151,9	2399,0	2519,0
Украина	1761,4	1337,8	996,5	932,3	846,7	631,4	663,1
Россия	2856,8	2586,9	2162,5	2373,1	2931,4	2960,8	2816,7
Эстония	2773,3	2582,5	2546,6	2745,9	2982,5	3345,4	3395,5
Латвия	2357,4	2051,2	2105,5	1970	2010,1	2140,7	2226,4
Литва	3022,2	2057,4	2022	1948	2072,2	2196,3	2262,2
Словакия	2209,8	2261,1	2575,8	3207,8	3503,5	3731,2	3917,8
Чехия	2717,2	3021,3	3495,2	4570	5263,1	5315,7	5235,6
Венгрия	3491,2	3639,1	3912,6	4199,4	4268,5	4478,1	4702,5
Польша	2153,7	2200,0	2363,5	3061,7	3474,4	3704,5	3897,1

Таблица 3

Динамика привлечения иностранного капитала, млн долл. США

Страна	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Беларусь	196	979	1219	1657	1822	2013	2186
Украина	551	3713	5598	8486	9685	12400	12700
Россия	78568	112024	123051	122864	132272	127300	158500
Эстония	140,4	316,1	410,2	494,9	560,5	2828	700
Латвия	93,6	280,8	588,3	642,3	800	3315	1344
Литва	56	358	525	840	1459	3528	2600
Словакия	2746	3545	4842	5909	7985	10000	11200
Чехия	8705	9865	11686	18916	21693	22700	22600
Венгрия	23531	26673	29650	36464	29944	25800	26500
Польша	48873	47291	44433	46871	46115	41100	31700

сировал дефицит российского бюджета, внося свою лепту в стабилизацию социально-экономической ситуации в стране накануне выборов. В августе 1998 г. России пришлось за это заплатить, объявив дефолт иностранным инвесторам, поскольку доходная часть бюджета не соответствовала предстоящим платежам по долгам иностранным инвесторам.

В то же время, как следует из приведенных статистических данных, Беларусь меньше всех привлекла иностранных инвестиций, что свидетельствует об отсутствии благоприятного инвестиционного климата в стране. На рис. 2 представлена доля частного сектора в ВВП анализируемых стран. Лидером по этому показателю является Венгрия, наименьшая доля частного сектора в ВВП Беларуси. В табл. 8 представлена динамика индекса потребительских цен в анализируемых странах. После всплеска роста цен в начале 90-х годов во второй половине 90-х годов наблюдается некоторая стабилизация. Это можно объяснить окончанием первого этапа перехода от экономики с централизованным планированием к рыночной – фазы стабилизации.

Если сравнивать динамику изменений валового объема иностранных инвестиций с динамикой изменения ВВП, то можно утверждать, что иностранные инвестиции явились фактором экономического роста только в трех прибалтийских странах. Как видно из диаграмм, представленных на рис. 3, и в Латвии, и в Литве, и в Эстонии наблюдается прямая и устойчивая взаимосвязь прироста ВВП и притока иностранного капитала. В Польше и Чехии приток иностранного капитала не выступил определяющим фактором достигнутого экономического роста, а, скорее, явился дополнительным источником к внутренним ресурсам. И судя по динамике этих показателей в 1997–1998 гг., очевидно исчерпал свой потенциал как фактор экономического роста.

Таблица 4

Иностранные инвестиции на душу населения, долл. США

Страна	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Беларусь	25,0	82	117	159	173	197	209
Украина	10,6	71,3	107,9	164,1	188,8	243,6	249,5
Россия	528,4	754,9	829,7	830,2	896,8	864,8	1076,8
Эстония	91,8	209,3	275,3	334,4	383,9	1950,3	482,8
Латвия	36	108	235,3	256,9	320	1326	537,6
Литва	15	96	141,1	226,4	393,3	953,5	702,7
Словакия	518,1	668,9	913,6	1094,3	1478,7	1851,9	2074,1
Чехия	845,1	957,8	1134,6	1836,5	2106,1	2203,9	2194,2
Венгрия	2282,3	2594,6	2892,7	3571,4	2944,3	2544,4	2613,4
Польша	1272,7	1228,3	1151,1	1214,3	1194,7	1062	819,1

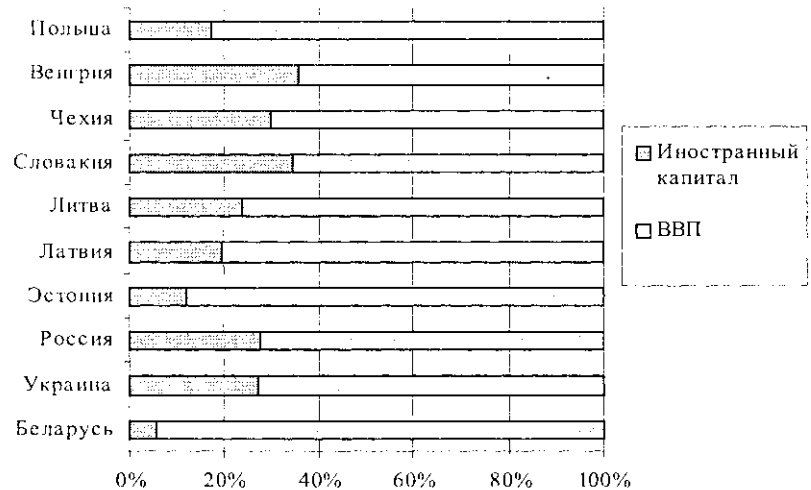


Рис. 1. Доля иностранного капитала в ВВП (1998 г.).

Таблица 5

Прямые иностранные инвестиции, млн долл. США

Страна	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Беларусь	30	30	48	73	105	212,9	240
Украина	0	0	159	267	350	600	700
Россия	0	0	637	2017	2479	3800	1500
Эстония	82	162,2	214,4	201,5	150,2	128	200
Латвия	29	45	214,5	179,6	327,8	515	344
Литва	0	30	31	73	152	328	800
Словакия	0	199	203	183	281	100	200
Чехия	1103	654	878	2568	1435	1300	1000
Венгрия	1479	2350	1144	4519	1982	2100	1500
Польша	378	1715	1875	3659	4498	3000	4000

Анализ диаграмм по Беларуси, России, Венгрии не обнаруживает связи показателей притока иностранного капитала с приростом ВВП. Очевидно, что экономический рост, имевший место в Беларуси, России и Венгрии в анализируемом периоде времени, дос-

тигался за счет факторов внутреннего характера.

Как известно, в этих странах в целом и в каждой стране в отдельности процесс демократизации общества и либерализации экономики происходит по-разному. Но, как следует из представленных данных, в тех государствах, где экономические и политические преобразования осуществляются системно и целенаправленно, где наблюдается стабильное поступательное становление реформ, мы видим устойчивый экономический рост, а следовательно, и рост доверия иностранных инвесторов, рост притока иностранного капитала. Об этом свидетельствуют статистика этих стран и отчеты авторитетных рейтинговых агентств, например таких, как *Dun & Bradstreet* [6], *Standard & Poor's* [7]. И наоборот, в странах, где преобразования не имеют четкой системы, наблюдается замедление экономического роста, а значит, и недоверие иностранных инвесторов и незначительный приток иностранного капитала.

В табл. 9 представлены данные авторитетного международного издания «*International Financing Review*» (IFR) [8], которые отражают суверенные долгосрочные рейтинги иностранных валют в анализируемых странах. Фактически эти рейтинги характеризуют состояние национальных валют в сравнении с иностранными, т.е. дают оценку национальным системам валютного регулирования. Как видно из таблицы, наиболее низкий валютный рейтинг – у Беларуси, самый высокий – у Польши. Чем ниже рейтинг, тем выше риск работы со страной, а значит, выше издержки иностранных инвесторов. На данные, представляемые авторитетными рейтинговыми агентствами, ориентируются иностранные инвесторы при вложении капиталов в ту или иную страну.

Что касается глобальных тенденций международного движения капитала, то прежде всего следует отметить, что государства с переходными экономиками являются объектом пристального внимания зарубежных инвесторов. Так, страны ЦВЕ представ-

Таблица 6

Кредитные иностранные инвестиции, млн долл. США

Страна	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Беларусь	258	814	1154	1559	1662	1800	1897
Украина	551	3713	5439	8219	9335	11800	12000
Россия	78586	112024	122143	120706	124785	123500	157000
Эстония	58,4	153,9	186	286,4	405,3	2700	500
Латвия	64,6	235,8	373,8	462,6	472,2	2800	1000
Литва	56	328	494	763	1286	3200	1800
Словакия	2746	3346	4639	5666	7704	9900	11000
Чехия	7571	9173	10694	16266	20094	21400	21600
Венгрия	22018	24310	28166	31462	26958	23700	25000
Польша	48495	45176	42553	42291	40895	38100	27700

Таблица 7

Портфельные иностранные инвестиции, млн долл. США

Страна	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Беларусь	0	0	0	0	0
Украина	0	0	0	0	0
Россия	0	0	271	141	5008
Эстония	0	0	9,8	7	5
Латвия	0	0	0	0	0
Литва	0	0	0	4	21
Словакия	0	0	0	60	0
Чехия	31	38	114	82	164
Венгрия	34	13	340	483	1004
Польша	0	400	5	921	722

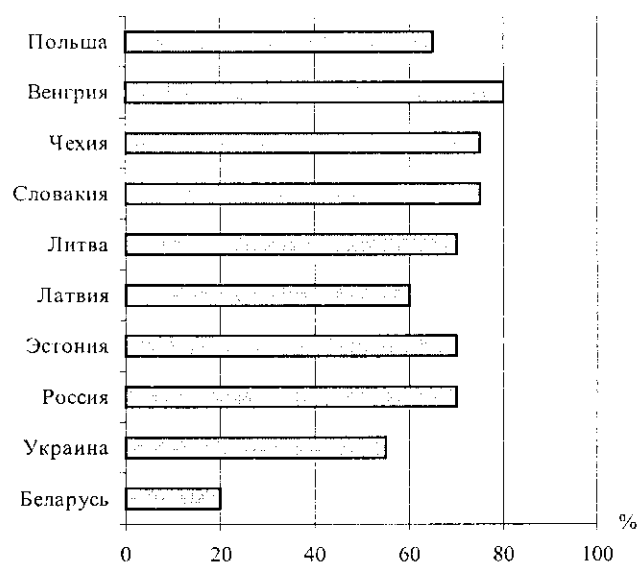


Рис. 2. Доля частного сектора в ВВП (1998 г.).

ляют интерес для Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), основная задача которого – финансирование проектов, важных для структурной перестройки эко-

Динамика индекса потребительских цен

Страна	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Беларусь	1070,8	1290,2	2321	804,3	152,7	163,8	173
Украина	2730	10155	401	182	39,7	10,1	22
Россия	2506	840	204,4	128,6	21,8	10,9	27,8
Эстония	953,5	35,6	42	29	15	12	8
Латвия	959	35	26	23,1	13,1	7	4,6
Литва	1161,1	188,8	45	35,5	13,1	8,5	4,2
Словакия	9,1	25,1	11,7	7,2	5,4	6,4	9
Чехия	12,7	18,2	9,7	7,9	8,6	10	9
Венгрия	21,6	21,1	21,2	28,3	19,8	18,4	13,5
Польша	44,3	37,6	29,4	21,6	18,5	13,2	10

Таблица 9

Суверенные долгосрочные рейтинги иностранных валют

Страна	Рейтинговые агентства				
	Moody's	Standard & Poor's	Duff & Phelps	Fitch IBCA	Thomson BankWatch
Беларусь					C
Украина	B3				B-
Россия	B3	SD	CCC	CCC	CCC
Эстония	Baa1	BBB+		BBB	BBB-
Латвия	Baa2	BBB		BBB	BB+
Литва	Ba1	BBB-		BB-	BB
Словакия	Ba1	BB-		BBB-	BB
Чехия	Baa1	A-	A-	BBB-	BBB
Венгрия	Baa2	BBB	BBB	BBB	BBB
Польша	Baa3	BBB-	BBB-	BBB-	BBB-

номики в этих странах. Позиция ЕБРР по отношению к той или иной стране является примером для других иностранных инвесторов: он придерживается рекомендаций МВФ и Всемирного банка в плане проведения экономических реформ. Таким образом, инвестиционная политика стран переходных экономик должна учитывать глобальные тенденции международного движения капитала и создавать благоприятные условия для его притока. В противном случае государство вынуждено рассчитывать на собственные инвестиционные ресурсы, а при их недостаточности будет обречено на технологическое отставание и, как следствие, потерю экономической самостоятельности.

Основные международные инвестиционные потоки представлены портфельными и прямыми инвестициями. Реальные портфельные иностранные инвестиции появляются в тех странах, в которых уже наступила фаза становления рынка и создан такой важный институт рыночной экономики, как фондовый рынок, к которому иностранные инвесторы имеют доступ. Это страны Вышеградской группы, Литва, Эстония, Россия. Республика Беларусь в плане привлечения портфельных иностранных инвестиций значительно отстает от этих стран, и прежде всего, из-за отсутствия реального фондового рынка, а также механизма доступа к нему иностранных инвесторов, продолжительной финансовой нестабильности.

Что касается глобальных тенденций в области портфельных иностранных инвестиций, то наметилось сокращение их доли по отношению к прямым иностранным инвестициям в масштабе международного движения капитала. Это объясняется большими потрясениями, произошедшими на мировом фондовом рынке в конце 90-х годов. В то же

время наблюдаются стремительный рост потока прямых международных инвестиций, интенсивная интернационализация торговли и производства, рост значимости деятельности транснациональных корпораций (ТНК) в мировой экономике [9; 10]. В настоящее время только государственные бюджеты знают национальные границы. Национальный капитал, используя современные системы телекоммуникаций и финансовые инструменты, начинает функционировать не только в стране, но и за ее пределами. В этой связи для стран с переходной экономикой важно создать хорошие условия для функционирования национального капитала с целью предотвращения его оттока.

Существуют различные формы интернационализации деловой активности в другой стране: образование совместных предприятий, покупка уже созданных или об-

Иностранные инвестиции в переходных экономиках

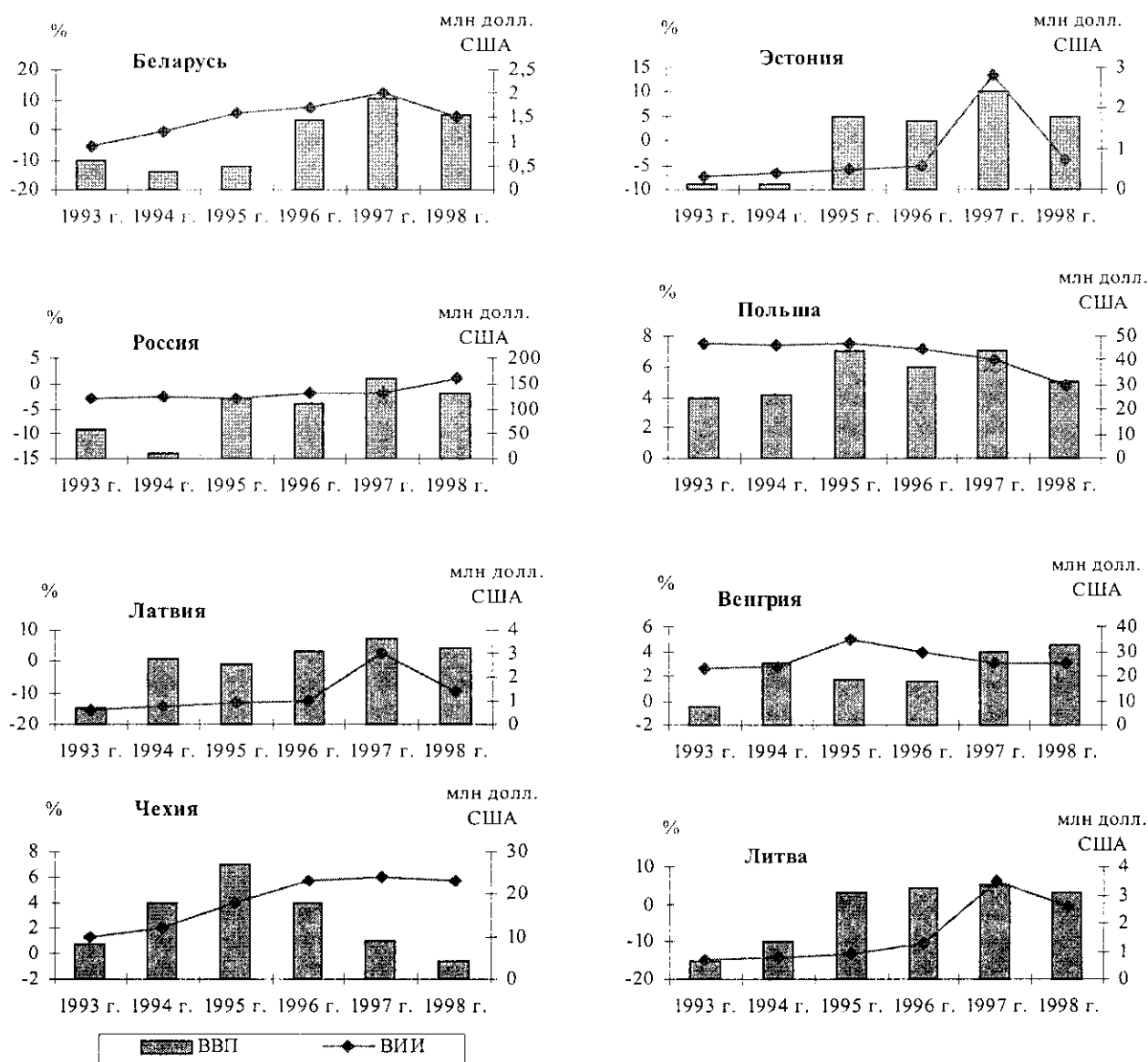


Рис. 3. Динамика ВВП и валовых иностранных инвестиций.

разование новых предприятий, слияния и поглощения, которые предполагают вложение капитала. Для фирм, стремящихся к международному расширению своей деятельности без вложения капитала, также существует широкий выбор возможностей. Это организация всевозможных международных соглашений и стратегических альянсов, создание субподрядных и лицензионных компаний.

Быстрый рост ТНК сказывается на увеличении объема международного производства, в то время как рост экспорта из стран, где расположены компании, остается незначительным. Можно ожидать быстрый рост числа компаний, придающих большое зна-

чение тесному сотрудничеству с зарубежными филиалами на региональной и даже мировой основе.

Для стран, заинтересованных в иностранных инвестициях, необходима четкая оценка критериев, по которым инвесторы принимают решения, ведущие к инвестированию за рубежом. Окончательное решение зависит от ряда факторов, и прежде всего таких, как политический и социальный риск, качество рабочей силы, инфраструктура, уровень бюрократизма, фискальное давление и т.д. При этом важно отметить, что стоимость рабочей силы не является таким уж значимым фактором для выбора страны, как материальные стимулы.

Приобретает значимость интернационализация отраслей общественного пользования, таких, как бытовые услуги, гостиничный бизнес, туризм, телекоммуникации, розничная и оптовая торговля и т.п. Данный процесс набирает силу. Точно также концентрация производства, продвижение на высоколиквидные рынки будут продолжать привлекать значительные потоки иностранных инвестиций в производство сельскохозяйственной продукции, энергетику, химическую промышленность, фармакологию, производство комплектующих для автомобилей, в производственный сектор в целом. В 1996 г. поток прямых иностранных инвестиций достиг рекордной цифры в 346 млрд долл. (ЮНКТАД, 1997), тем самым символизируя настоящую кампанию по интернационализации деловой активности. Капиталовложение за рубежом становится наиболее выгодным средством международной экспансии.

Прямые иностранные инвестиции остаются в последние годы одной из главных форм интернационализации деловой активности. Увеличение потока прямых иностранных инвестиций никогда не проходило равномерно, резкие подъемы сменялись периодами застоя или даже спада. Потоки прямых иностранных инвестиций оставались относительно умеренными в течение 15 лет, вплоть до 1985 г., после чего они начали резко расти. Это выразилось в крупной экспансии японских фирм в Европе и США. Согласно оценке ЮНКТАД, в 1997 г. общий объем иностранных инвестиций транснациональных корпораций составил 1,4 трлн долл. США, или 25% мировых производственных капиталовложений.

Анализ динамики прямых иностранных инвестиций на глобальном уровне позволяет ожидать их резкого роста по трем причинам. Во-первых, компании стремятся увеличить объем продаж и доходов, полученных в зарубежных странах. Во-вторых, существующая международная экспансия будет осуществляться скорее всего за счет расширения производства, исследований и потенциала распространения продукции за рубежом, а не за счет увеличения экспорта из своих стран. И, в-третьих, экспансия будет основана на капиталовложениях в совместные предприятия, приобретении компаний и так да-

лее, а не на таких подходах, как выдача субподрядов и лицензий, которые не подвергают капитал риску.

Доступ к ресурсам во многих случаях является важным, даже основным фактором, влияющим на принятие решения об открытии деятельности в другой стране. Это подтверждают капиталовложения в конце 90-х годов, направленные в район Каспийского моря после открытия новых месторождений нефти и газа. Важным фактором является снижение трудоемкости производства. В числе примеров можно привести передислокацию производства тайваньских компьютерных комплектующих и одежды в Китай, японских электротоваров – в другие страны Азии; приобретение мелких биотехнических фирм основными фармацевтическими компаниями Европы (с целью получения прибыли за оказание услуг по экспертизе и сертификации продукции).

Однако доступ к ресурсам зачастую играет меньшее значение, чем просто выход в страну с низкой себестоимостью производства продукции. Анализ факторов, влияющих на принятие инвестиционных решений, позволяет предположить, что большинство ТНК сейчас проводят реструктуризацию своей деятельности на региональном или даже на мировом уровне. Целью реструктуризации является улучшение координации деятельности внутри гетерогенных предприятий или извлечение прибыли из транснационального производства, распространение товаров и проведение исследовательских работ путем использования преимуществ каждой страны. В таких случаях во время принятия решений об открытии или закрытии предприятия учитывается множество факторов: не только настоящее расположение предприятий с видами деятельности, которые могут дублировать или дополнять друг друга, относительными расходами и близостью к рынкам, но также и возможности открывать или приобретать другие компании с целью оптимизации общей структуры.

Принятие решения о создании предприятий в другой стране включает в себя процесс, состоящий из нескольких конкретных этапов: 1) стратегическое планирование, включая решение о международном расширении, выбор приоритетных регионов и т.д.,

2) реальный выбор площадки под конкретный проект. При этом оценивается следующее:

- доступ к ресурсам и рынкам;
- качество ресурсов, включая наличие квалифицированной рабочей силы и инфраструктуры;
- политическая и социально-экономическая обстановка – защита инвестора, ограниченный политический риск, простота правил и отсутствие бюрократии, факторы, которые при принятии окончательного решения играют большую роль, чем затраты (зарплата, стоимость земли и т.д.).

При выборе площадки в первую очередь учитывается низкий общий уровень налогообложения, возможность свободного движения капиталов и товаров, а не наличие особой помощи в создании площадки. Таким образом, главную озабоченность иностранных инвесторов вызывает не относительный объем затрат на размещение инвестиций, а надежность политической и социально-экономической обстановки в стране, включая такие факторы, как гарантированное качество поставщиков, качество трудовых ресурсов, прогнозируемые правовые и финансовые основы деловой активности и т.д.

Некоторые компании считают какой-либо вид своей деятельности не стратегическим и ищут иностранных партнеров (субподрядчиков), которые не могут быть конкурентами в их основном виде деятельности. Существует множество примеров, когда компании сосредотачивают свои усилия на разработке и маркетинге продукции или услуг, а сам процесс производства доверяют другим компаниям. В качестве примера можно привести распространенную ситуацию, когда поставщики полупроводниковой продукции передают на основе субподряда производство пластин и сборку микросхем азиатским компаниям, а сами занимаются разработкой пластин и программного обеспечения. Известная компания по производству одежды Леви Страус сокращает свои инвестиции в зарубежное производство, систематически предлагая долгосрочные контракты на закупку субподрядчикам, которые согласны рисковать собственным капиталом. Однако существуют некоторые факторы, ограничивающие дальнейшее развитие данного

направления. Это происходит не только из страха, что субподрядчики могут получить доступ к стратегическим «ноу-хау», но и потому, что компании не хотят становиться слишком зависимыми от зарубежных поставщиков, которые могут не уложиться в запланированные сроки поставок или не соблюсти необходимые стандарты качества.

Особое значение приобретает такая форма расширения международного бизнеса, как лицензионные соглашения, которые заключаются при передаче иностранным партнерам права на производство товаров и услуг для контроля над «ноу-хау» и технологиями. Многие страны не желают делиться своим опытом с иностранными фирмами, чтобы со временем они не стали опасными конкурентами. В особенности такие тенденции проявляются в тех странах, где права на интеллектуальную собственность плохо защищены. Таким образом, в будущем лицензионные соглашения, скорее всего, будут использоваться только в двух случаях: когда это единственный способ получить доступ на национальный рынок; когда речь идет о продукции, которая становится товаром широкого потребления, как, например, определенные типы полупроводников, начинающие практически устаревать.

Форма расширения международного сотрудничества в виде соглашения (например, консорциума) является альтернативой совместным предприятиям. Во-первых, заключение соглашения о сотрудничестве между фирмами в разных странах не обязательно приводит к созданию юридически независимой компании, которой совместно владеют участники соглашения. Во-вторых, соглашения не обязательно предполагают вложения капитала. Они позволяют компаниям объединить ограниченные ресурсы для выполнения конкретной цели, например совместной или временной эксплуатации производственных мощностей, не принадлежащих им. Универсальность, возможность легкого расторжения соглашений и ограниченность обязательств обеспечивают возможность быстрого реагирования. Благодаря этому за последние годы их популярность значительно возросла, причем это относится и к исследовательской работе, и к производству, и к распространению продукции.

Работа в рамках международных стратегических альянсов более долгосрочна, требует привлечения большого объема финансирования и охватывает несколько различных проектов. В результате стратегические альянсы могут являться альтернативой слиянию или приобретению компаний, предлагая те же преимущества в отношении условий объединения капитала. При этом исключаются такие неблагоприятные условия, как обязательства инвестиционного характера и потеря независимости одной из сторон, ведущая к роспуску ее руководящего состава. Более того, участие компании в альянсе может затрагивать только одну сферу ее деятельности, позволяя ей вступать в другие партнерские отношения и даже конкурировать со своим альянсом в иных сферах деятельности. Благодаря этим причинам стратегические альянсы становятся популярной формой международного сотрудничества. Их количество за последнее время резко возросло и будет продолжать расти и в будущем. В области телекоммуникаций, например, в настоящее время большинство компаний создают международные альянсы, нацеленные на создание сетей, которые охватывают несколько континентов или даже весь мир.

Международное расширение бизнеса требует привлечения значительных человеческих и финансовых ресурсов, иногда больших, чем фирма может обеспечить самостоятельно. При этом коммерческие, финансовые и политические риски могут быть очень высокими. Ужесточение конкуренции, вызванное ликвидацией защитных барьеров, также может ослабить позиции компаний, которые слишком изолированы и/или не имеют достаточного влияния на рынке. В то же время расходы на исследования в областях, связанных с использованием передовых технологий, постоянно возрастают. И чем короче срок эксплуатации продукта, тем меньше остается времени на покрытие этих расходов. Техническое развитие размывает ранее четкие барьеры между различными видами деятельности. Например, широко об-

суждаемое сближение между такими областями, как программное обеспечение, электроника, вычислительная техника и средства массовой информации, может привести к тому, что компания должна быстро приобретать новое «ноу-хау», даже если затронуты интересы только одной из областей.

В ближайшие годы можно ожидать бурного роста международных инвестиций, которые будут проявляться в самых различных формах. Государство, заинтересованное в расширении международного сотрудничества, должно учитывать глобальные тенденции международного движения капитала, чтобы сформировать условия для стимулирования тех или иных иностранных инвестиций. Например, в странах Вышеградской группы уже в настоящее время присутствует практически все многообразие форм иностранных инвестиций, разработана приемлемая система государственного регулирования иностранными инвестициями. Как показывает практика, от умения государства управлять иностранным капиталом в своей стране зависит его положительное или отрицательное влияние на темпы экономического роста и благосостояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гайгер Л. Т. Макроэкономическая теория и переходная экономика М.: Инфра-М, 1996.
2. *Central and Eastern Europe: Signs of improvement* // The Banker. L., № 857.
3. *Global Development Finance*. 1998. Country Tables. The World Bank. Washington, D.C.
4. *Business Central Europe*. The Annual 2000. EBRD, World Bank, Country Table.
5. *European Bank for Development and Reconstruction*. Transition Report, 1998.
6. *International Risk & Payment Review*. Dun & Bradstreet. June, 1999.
7. *Standard & Poor's*. Sovereign Rating services. April, 1999.
8. *International Financing Review*. Issue 1275. March, 1999.
9. *Arthur Andersen*. International Investment: Towards the Year 2002. United Nations, 1998.
10. *World Investment Report*. UNCTAD/WIR/1998.

