

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: НОВЫЙ ВЕКТОР

Кирилл РУДЫЙ,

зам. декана факультета финансов
и банковского дела БГЭУ,
кандидат экономических наук,
доцент

Страны с переходной экономикой для обеспечения экономического роста и повышения благосостояния населения на протяжении почти двух десятилетий активно привлекали прямые иностранные инвестиции (ПИИ). С 1992 по 2004 гг. их объем вырос в 14 раз – с 2,5 млрд. долл. до 34 млрд. долл. В 2003-2004 гг. 95% прямых иностранных инвестиций пришлось на Россию, Румынию, Азербайджан, Казахстан, Болгарию, Украину, Хорватию, Сербию и Черногорию, Грузию, Боснию и Герцеговину. Начиная с 2000 г. средний объем ПИИ к ВВП в трансформационных странах составлял порядка 19%, что лишь на 1% ниже среднемирового значения (20%). В Эстонии этот показатель превышал 50%, в Чехии и Венгрии – 40%. В 1999 г. иностранные компании обеспечивали 80% экспорта Венгрии, 48% – Польши и 47% – экспорта промышленной продукции Чехии. Основными факторами, привлекающими иностранных инвесторов в страны Центральной и Восточной Европы, стали процессы приватизации, а в страны СНГ – рост цен на нефть и газ.

Экономический подъем, во многом обеспеченный прямыми иностранными инвестициями, позволил создать экономический фундамент для укрепления и развития национальных компаний в трансформационных странах и их прямого инвестирования за рубежом. Изменение потоков прямых иностранных инвестиций в транзитных странах свидетельствует об улучшении международной конкурентоспособности компаний этой группы стран. Мотивами ПИИ являлись получение прибыли и расширение геополитического влияния.

Организация Объединенных Наций в докладе о торговле и развитии в 2006 г. [2] исключило из экономической классификации стран понятие «переходная экономика». Страны Центральной и Восточной Европы, вступившие в Евросоюз, с 2006 г. отнесены ООН к развитым или индустриальным странам. Остальные, бывшие страны с переходной экономикой, разделены на две группы по географическому и геополитическому признакам: страны Юго-Восточной Европы и страны СНГ. О правомерности предпринятого шага наряду с другими факторами свидетельствует появление нового вектора движения прямых иностранных инвестиций.

Начало прямым иностранным инвестициям из стран с переходной экономикой положила Россия в 1997 г. (в пределах 30 млрд. долл.). К 2002 г. объем ее инвестиций достиг 48 млрд. долл. В том же году Венгрия инвестировала 5 млрд. долл., Чехия – 1,5 млрд. долл., Польша – 1,3 млрд. долл., Словения и Хорватия – по 1 млрд. долл., Эстония – 700 млн. долл. В 2004 г. объем ПИИ из трансформационных стран сократился до 10 млрд. долл., 99% которых пришлось на Россию. Это во многом связано с функционированием в стране большого количества крупных частных компаний, которые и являются главными инвесторами за рубежом [1].

Нынешнее отношение к инвестированию из трансформационных стран отличается от отношения к этим процессам в 1990-х гг., особенно в России. Ранее ПИИ из России и других переходных стран рассматривались как отток капиталов в страны с меньшим налогообложением. Трансформационные страны, нуждающиеся в капитале, пытались остановить процессы уклонения от налогов и утечки капиталов за рубеж через их размещение в офшорных центрах. Однако такие попытки, как правило, особого успеха не имели. В отдельных государствах условия налогообложения столь привлекательны, что бизнес готов преодолевать любые барьеры, чтобы пропустить через них свой капитал. Показателен в этом отношении пример Люксембурга, который на протя-

жении последних трех лет входит в тройку мировых лидеров по притоку и оттоку ПИИ. Причем объем привлеченных прямых иностранных инвестиций и ушедших из страны практически эквивалентен. В 2003 г. приток ПИИ в Люксембург был самым большим в мире и составил 91,1 млрд. долл. (в США – 56,8 млрд. долл.). Отток ПИИ из Люксембурга был на уровне 101 млрд. долл. (отток из США составил 119,4 млрд. долл.). Проблема сохраняется по настоящее время и состоит в том, что практически все крупные ТНК и иные компании включают Люксембург в цепочку инвестирования для минимизации налогообложения именно в этой стране, а затем направляют свои люксембургские капиталы в ЕС.

Проблема офшорного прямого иностранного инвестирования остается актуальной для всех переходных стран. Например, кроме российских капиталов, в 2001 г. на Кипр было инвестировано 14,9 млн. долл. из Чехии, в период с 1999 по 2001 гг. 47,5 млн. долл. из Венгрии, в 1999 г. 10,7 млн. долл. из Латвии и 6,2 млн. долл. из Словакии. Тем не менее эту проблему следует отделять от процесса прямого инвестирования в производство. География такого инвестирования из государств Центральной и Восточной Европы в основном замыкается рамками данного региона. После непосредственного инвестирования в экономику друг друга (75-90%) европейские трансформационные страны инвестируют в ЕС (5-15%), в развивающиеся

страны (1-5%) и в США (1-3%). Россия осуществляет преимущественное инвестирование в развитие страны, например в ЕС и США. Доля государств СНГ в российском размещении инвестиций достигала своего максимального значения в 1999 г. (23,5%). В 1994, 1996, и с 2000 г. ПИИ из России в страны СНГ не превышали 10% от общего объема российских инвестиций за рубежом.

Главными инвесторами из стран с переходной экономикой являются российские компании Газпром и «ЛУКОЙЛ». По объему иностранных активов они на порядок опережают другие компании, осуществляющие прямое инвестирование из трансформационных стран. Информация по функционированию данных компаний имеет, как

правило, конфиденциальный характер и потому труднодоступна. Некоторую ясность в положение дел вносит доклад Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в котором представлены данные о 20 крупнейших компаниях из стран с переходной экономикой, инвестирующих за рубежом (таблица 1). Однако содержащаяся в нем информация, как правило, получена из аудиторских заключений. Кроме того, ускоренное развитие и крупные сделки искажают статистику и быстро меняют рейтинг компаний. Например, приобретение в 2004 г. «Норильским Никелем» 20% компании Gold Fields Ltd в Южной Африке на сумму в 1,17 млрд. долл. за один день превратило «Норильский Никель» в четвертую в мире структуру по добыче золота.

Из приведенной таблицы видно, что в числе крупнейших компаний наибольшее количество представляют Словению, Венгрию, Россию и Хорватию. Результаты исследования ЮНКТАД отмечают, что лидирующие позиции среди трансформационных стран в нефтяной и газовой отрасли занимает Россия, в оказании транспортных услуг – Словения, в фармацевтике – Хорватия, в машиностроении – Венгрия [3].

Республика Беларусь, находящаяся в стадии трансформации, также обладает достаточным потенциалом для размещения прямых иностранных инвестиций за рубежом. Однако этот потенциал практически не реализуется. Между тем инвестирование за пределы страны могло бы принести немалую

Таблица 1
Крупнейшие компании из стран с переходной экономикой, инвестирующих за рубежом, 2000 г. [3]

Компания	Страна	Отрасль	Иностранные активы (млн. долл.)
ЛУКОЙЛ - Lukoil	Россия*	нефть и газ	4 189,0
ООО "Новороссийское морское пароходство" - Новошип - Novoship	Россия	транспорт	963,8
Latvian Shipping	Латвия	транспорт	459,0
Приморск Shipping - Primorsk Shipping	Россия	транспорт	296,4
Hrvatska Elektroprivreda	Хорватия	энергетика	296,0
Gorenje Group	Словения	бытовая техника	236,3
Far Eastern Shipping	Россия	транспорт	236,0
Pliva Group	Хорватия	фармацевтика	181,9
Atlantska Plovidba	Хорватия	транспорт	138,0
Krka	Словения	фармацевтика	129,2
Adria Airways	Словения	транспорт	116,3
MOL Hungarian Oil and Gas	Венгрия	нефть и газ	102,7
TiszaVegyi Kombinat	Венгрия	химическая промышленность	101,2
Petrol Group	Словения	нефть и газ	98,8
Mercator	Словения	розничная торговля	65,1
Zalakeramia	Венгрия	керамика	60,0
Malev Hungarian Airlines	Венгрия	транспорт	41,4
Merkur	Словения	торговля	37,3
KGHM Polska Miedz	Польша	горная добывающая промышленность	32,3
Petrom	Румыния	нефть и газ	28,0

* В таблице отсутствует компания Газпром и представлены лишь те российские компании, по которым удалось получить информацию.

пользу некоторым отраслям экономики Беларуси и государству в целом. Прежде всего это касается сферы внешней торговли. С помощью инвестиций можно было бы решить ряд задач, связанных с расширением географии внешней торговли, продвижением национальных товаров на новые рынки, повышением эффективности производства. Формирование белорусских ТНК способно стать гарантом устойчивости внешней торговли Беларуси, ведь на современном этапе третья часть международной торговли осуществляется именно между филиалами ТНК. Открытие белорусских компаний за рубежом ускорит использование исключительно рыночных механизмов в хозяйственной деятельности, отечественные компании скорее освоют работу в условиях конкуренции, что приведет к внедрению современных методов управления предприятием. Все это естественным образом отразится на остальных субъектах хозяйствования и повысит эффективность национального производства.

Конечно, возникает вопрос, а насколько целесообразен отток инвестиционных ресурсов из страны для создания новых рабочих мест за рубежом? Однако открытие филиалов белорусских компаний в зарубежных странах вызовет потребность в системе внешнеэкономических связей, обеспечивающей работу этих филиалов, выполняющих координирующую функцию (менеджмент, логистика, информационные технологии), и требующей создания новых рабочих мест в Беларуси. Открытие филиала будет стимулировать увеличение оборотов материнской компании в стране, что также приведет к увеличению количества рабочих мест.

География размещения белорусских ПИИ должна быть достаточно обширной и, конечно, упорядоченной. На первом этапе целесообразно открывать компании в странах, рынки которых уже достаточно освоены белорусскими товаропроизводителями. В первую очередь в России, Азербайджане, Казахстане, Украине и других государ-

ствах СНГ. Региональная конкуренция позволит белорусским компаниям окрепнуть, получить навыки и опыт для конкурентной борьбы в развитых странах. К тому же ПИИ являются инструментом геополитического влияния, без использования которого не обходится ни одно государство. Интересны для инвестиций из Беларуси страны бывшей Югославии, особенно Сербия, через которые стратегически возможен выход на европейские рынки. Китай и Юго-Восточная Азия привлекательны для иностранных инвесторов со всего мира и выступают идеальной конкурентной ареной для белорусских предприятий.

Механизм реализации прямых иностранных инвестиций за рубеж может выражаться в пассивной и активной формах. Пассивная форма предполагает заключение двусторонних инвестиционных соглашений и соглашений об избежании двойного налогообложения. Более сложной является активная форма продвижения ПИИ, предполагающая создание соответствующей сетевой инфраструктуры, специальных рекламных агентств, секретарских компаний по поиску партнеров, консалтинговых и представительских структур, финансово-кредитных учреждений, страховых компаний. На этапе становления белорусских предприятий за рубежом не обойтись без финансовой поддержки как принимающей страны, так и правительства Беларуси. Многие страны с переходной экономикой идут именно таким путем. Экспортно-импортный банк Чехии, например, реализует программы инвестиционных гарантий для чешских инвесторов. Корпорация по гарантии экспортных кредитов в Венгрии предоставляет услуги по страхованию политических рисков в странах, в которые инвестируют венгерские компании. Словенская Экспортная корпорация страхует долгосрочные инвестиции (от 3 до 15 лет) в объеме до 90% от различных экономических и неэкономических рисков (война, введение торговых и валютных ограничений, экологические ка-

тастрофы). В Республике Беларусь роль кредитно-финансового обеспечения ПИИ за рубежом могут взять ОАО «Белвнешэкономбанк» и РУП «Белэксимгарант».

Реализация механизма прямых иностранных инвестиций из Республики Беларусь не обязательно должна навязываться административными мерами. Власти могут лишь поддерживать спонтанно складывающиеся в данном направлении инициативы белорусских компаний. Роль государства может сводиться к созданию инфраструктуры и поддержанию компаний на первоначальном этапе, что соответствует принципам международной экономической практики. В противном случае результаты окажутся формальными, а зарубежные филиалы лягут дополнительным бременем на материнские компании и государство.

Прямые иностранные инвестиции из стран с переходной экономикой – свидетельство повышения международной конкурентоспособности национальных компаний, а следовательно, и роста конкурентоспособности самих трансформационных стран, а также стирания различий между понятиями переходной и рыночной экономики. С экономической точки зрения ПИИ из переходных стран – свидетельство возможности ведения бизнеса на рыночных принципах, выбора дешевых международных ресурсов, перехода от пассивного к активному участию в процессах глобализации и использования их преимуществ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Булатов А. Российские прямые иностранные инвестиции за рубежом: история, мотивы, финансирование, контроль и планирование. // Плановая экономика. – 2001. – № 34.
2. Trade and Development Report, 2006 UNCTAD. – New York and Geneva, United Nations, 2006.
3. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. UNCTAD. – New York and Geneva, United Nations, 2002.
4. Porter M. Competitive Advantage of Nations. – Free Press, NY. – 1998.

Раздел подготовил В. БАЦКАЛЕВИЧ.