

МАТЕРИАЛЫ

О РАСЦВЕТЕ ЭКОНОМИКИ



Привлечение иностранных капиталовложений

Сегодняшний мир почти во всех отношениях значительно отличается от того, каким он был всего двадцать лет назад. В начале семидесятых компьютерные системы представляли собой крупногабаритные процессоры централизованного пользования, где информация хранилась на бобинах с электромагнитной лентой, а факсмашии, оптических волокон, сотовых телефонов, видеомагнитофонов и персональных портативных стереосистем вообще не существовало.

Произошла революция в средствах коммуникации, в том, как мы работаем и как отдыхаем. Но аналогичная революция произошла в отношении к иностранным инвестициям. В девяностые годы во многих странах мира был выработан принципиально новый подход к вопросам экономического роста и развития, основанный на либерализации экономики и интеграции в мировую экономику. Отметая старые подходы, основанные главенствующей роли государства и защите внутренних экономических интересов, которые разделяли как в развивающихся, так и экономически развитых странах, эконо-

мисты стали положительно расценивать транснациональные корпорации (ТНК).

Страны, которые прежде не принимали иностранных инвесторов, теперь встречают их с распростертыми объятиями. Даже Северная Корея, одна из самых изолированных стран мира, приоткрыла свои двери для иностранных инвестиций из соседней Южной Кореи и Японии. В Южноафриканской республике Африканский Национальный Конгресс выступил с политическим заявлением, в котором признавалась важная роль иностранных инвесторов в стране. Частные капиталовложения рассматриваются в этом заявлении как необходимое средство для «увеличения внутренних сбережений...», введения самой современной технологии и соответствующих навыков управления, а также как средство развития большей эффективности посредством конкуренции и облегчения доступа к внешним рынкам. Особо благоприятные возможности ждут иностранных инвесторов в тех отраслях, которые могут увеличить занятость и развить потенциалы местного производства.

Иностранные капиталовложения для экономики стран-получателей, пусть и не гарантированные, могут помочь им интегрироваться в конкурентную мировую экономику. Ниже приводятся доводы, почему иностранные инвестиции могут быть в высшей степени полезны развивающимся странам.

• **Передача новой технологии.** ТНК обычно относятся к крупнейшим, самым развитым и наиболее конкурентоспособным компаниям, которые сами ведут научно-исследовательскую работу и используют ее результаты на всех стадиях производства вплоть до организации рынков сбыта и размещения своих производственных мощностей в разных странах. Понятно, что в сегодняшней экономике главные производители выступают глобальными действующими лицами, которые ищут доступ к поставщикам и рынкам по всему миру.

Страны-получатели, сумевшие привлечь ТНК, испытают воздействие ее новой технологии, роль которой неопределима в развитии их индустриальной базы. Местные компании, установившие связи с ТНК, усваивают их ноу-хау и учатся работать на

международных рынках в условиях жесткой конкуренции. Такие же знания приобретут менеджеры и персонал ТНК, которые нанимаются из числа местных жителей.

• **Создание рабочих мест.** В странах, чья экономика находится переходном состоянии, неполная занятость или сплошная безработица – хронические проблемы. Попытки бороться с безработицей с помощью таких мер, как создание рабочих мест в государственном секторе, нередко оказываются малорезультативными. Прямые же инвестиции ТНК создают рабочие места. Более того, профессиональная подготовка местных кадров, о какой говорилось выше, оказывает сейчас самое благотворное воздействие на местную экономику.

• **Развитие экспорта.** Иностранные инвестиции нередко влекут за собой рост экспорта из страны-получателя на рынки соседних стран или даже на рынок той страны, где расположена штаб-квартира ТНК. Этот экспорт обеспечивает твердую валюту, что жизненно важно для устойчивого экономического роста. Твердая валюта необходима для выплат внешней задолженности, финансирования закупок импортных товаров и финансирования внутренних инвестиций.

Естественно, что желание использовать иностранную валюту, получаемую за счет экспорта, побуждает эти страны снижать торговые ограничения и способствует их интеграции в мировую экономику. Не менее важно и то, что иностранные инвестиции помогают странам расширять номенклатуру своего экспорта. Качественный рост новой экспортной продукции, который называется продукцией нетрадиционного экспорта, особенно важен для развивающихся стран, которые традиционно экспортировали сырьевые товары (например, кофе, сахар, бананы). Расширение номенклатуры экспортной продукции уменьшает незащищенность страны перед губительным воздействием падения цен на сырьевые товары.

НЕГАТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ

Двадцать лет назад и рядовые граждане, и бизнесмены, и официальные лица стран-получателей относились к иностранным инвестициям скептически и даже с неприкрытой враждебностью. Они смотрели на ТНК с подозрением, считая, что те стремятся использовать ресурсы страны-получателя с максимальной выгодой для себя, почти ничего не давая взамен. Считалось, что иностранные инвесторы стремятся «захватить» местную страну и ее экономику, лишая коренное население их потенциально высокого благосостояния, которое могло бы быть достигнуто благодаря местным ресурсам.

Эти аргументы использовались для оправдания национализации промышленности или экспроприации имущества ТНК правительствами стран-получателей нередко с незначительной частичной компенсацией, а то и вообще без всякой компенсации, что вело к значительным потерям для иностранных инвесторов. Так было во многих странах. Например, большинство новых независимых государств Африки в 1960-х годах сделали ставку на развитие собственной экономической базы. В 1979 году правительство Нигерии национализировало имущество компании «Бритиш петролеум». В 1960-х годах Индия экспроприировала предприятия компании «Кока Кола». В начале 70-х годов Чили национализировала свою меднодобывающую промышленность.

В наше время национализация иностранных инвестиций – явление довольно редкое, однако негативное отношение к иностранным инвестициям во многом осталось прежним. Парадоксально, что даже те страны, где расположены штаб-квартиры крупнейших ТНК мира, побаиваются иностранных инвестиций. Например, в Соединенных Штатах, когда японцы вдруг начали скупать недвижимость, это вызвало серьезные опасения, что США утратят контроль над своей собственной экономикой или перестанут быть ведущей экономической державой мира. Франции открытие

парка аттракционов «Евро-Дисней» дало повод для сетований относительно «американизации» французской культуры.

Подобное отношение существует и в новых демократических странах Центральной и Восточной Европы и бывшем Советском Союзе, которые стремятся привлечь иностранные инвестиции, надеясь таким образом интегрироваться в мировую экономику. Недавние опросы общественного мнения в этих новых государствах обнаруживают, что люди относятся двойственно к иностранным инвестициям. Опрос, проведенный в апреле 1992 года в Словакии, показал, что хотя две трети опрошенных считают, что иностранные инвестиции полезны и имеют положительное воздействие на экономику, одна треть считает их опасными, поскольку они дают иностранцам слишком много контроля над местными делами. В то время, как 54% опрошенных одобрили инвестиции иностранных предпринимателей в словацкие предприятия или продажу предприятий иностранцам, лишь 22% с одобрением отзывались об иностранных инвестициях в недвижимое имущество и владении недвижимостью иностранцами. Таким же образом опросы общественного мнения, проведенные по запросу Информационного Агентства США в Польше в конце 1990 года, показали, что 44% поляков считают иностранные инвестиции бесполезными для Польши, и что из-за этих инвестиций Польша впадет в зависимость от иностранцев.

ОГРАНИЧЕНИЯ НА ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОШЛОМ

Именно эти соображения побудили многие развивающиеся страны проводить политику ограничения иностранных инвестиций и торговли, политика, которая как бы защищала промышленность своей страны и позволяла ей развиваться, избегая жесткой международной конкуренции. Во многих отраслях промышленности иностранные инвестиции были полностью запрещены, потому что эти отрасли считались жизненно важными для национальных интере-

сов и были целиком отданы государственному сектору. Например, мексиканская конституция запрещает иностранные инвестиции в нефтяную промышленность. Несмотря на быстрые темпы и широкие масштабы либерализации экономики в Мексике, включая снятие многих ограничений на иностранные инвестиции, это положение остается в силе.

Помимо прямого запрета, на иностранные инвестиции налагались иные ограничения. Например, ограничивалась доля иностранного капитала в национальной компании; или вводились сложные и обременительные процедуры получения разрешений, одобрений или лицензий на ввоз и вывоз иностранного капитала; или устанавливались высокие ставки налогов на прибыль от иностранных инвестиций; или ограничивался вывоз прибыли, полученной в стране-получателе или усложнялась процедура возвращения вложенного капитала (в особенности в странах, стремящихся сохранить свои валютные резервы).

В краткосрочной перспективе подобная политика нередко приносила успех, позволяя некоторым странам добиться расцвета национальной промышленности. Однако в средней и долгосрочной перспективе неизбежным результатом такой политики было создание малоэффективной и неконкурентоспособной промышленности, которая дорого обходилась как правительствам, так и частным владельцам. Показателен в этом отношении опыт Латинской Америки в шестидесятые и семидесятые годы. В этот период в результате протекционистской политики на внутреннем рынке промышленность бурно развивалась. В соответствии с соглашениями, такими как Андский пакт и Общий рынок Центральной Америки, на иностранные инвестиции и свободную торговлю налагались жесткие ограничения. Хотя эти страны достигли впечатляющих показателей экономического роста, созданная таким образом индустриальная база не была конкурентоспособной на международном рынке. Теперь, когда торговые и инвестиционные барьеры рушатся, многие из стран, подписавших

эти соглашения, с большими трудностями приспосабливаются к новым условиям.

ПРИМЕР ОГРАНИЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ – ЭЛЕКТРОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В БРАЗИЛИИ

Развитие электроники в Бразилии – это классический пример ориентации на внутреннее развитие, запрещающей иностранные инвестиции. В 1979 году правительство создало Специальный секретариат по информатике (ССИ) для регулирования электронной промышленности. Производство персональных компьютеров и периферийного оборудования было передано целиком национальным компаниям. Иностранное участие запрещалось даже в форме владения меньшей долей пакета акций совместных предприятий. Импорт также был запрещен.

На первый взгляд, политика закрепления рынка за местной промышленностью весьма помогала развитию производства персональных компьютеров в Бразилии. Объем реализации продукции местных производителей вырос со 190 млн. долларов в 1979 году до почти трех миллиардов долларов в 1988 году. В течение того же периода доля ТНК на внутреннем рынке сократилась с 77 процентов до 33 процентов.

Однако, несмотря на видимый успех, к концу восьмидесятых годов бразильская компьютерная промышленность оказалась перед лицом серьезных проблем. В частности, запретив иностранное участие, ССИ перекрыл важнейший канал передачи технологических новинок – и это в отрасли, которая буквально жива ими. В результате, пока бразильские производители создавали образцы, аналогичные иностранным, зарубежные конкуренты успевали разработать новые технологии, вынуждая бразильские компании технологически плестись в хвосте и таким образом делая их неконкурентоспособными. Усугубляло положение то, что у местных фирм не было особого стимула к модернизации, ибо они

господствовали на внутреннем рынке, не опасаясь иностранных конкурентов.

Хотя политика защиты местных рынков привела к созданию национальной компьютерной промышленности в Бразилии, эта промышленность оказалась малоэффективной, производя товары по качеству более низкие, а по цене более высокие, по сравнению с теми, что предлагались на международном рынке. Более того, возникла еще одна проблема из-за того, что в других отраслях промышленности местные фирмы, зависящие от компактных компьютеров, не имели доступа к иностранной продукции более высокого качества, ограничивая себя компьютерами местного производства. Это, в свою очередь, снижало их конкурентоспособность, поскольку аналогичные иностранные фирмы имели доступ к оборудованию более высокого качества в такой жизненно важной сфере, как оперативное управление. Хотя точные цифры еще не известны, нет никакого сомнения в том, что протекционистская политика задержала развитие бразильской промышленности и снизила темпы экономического роста.

Все это побудило правительство Бразилии пересмотреть свою политику. В октябре 1992 года были отменены регуляции в электронике. На сегодняшний день нет никаких данных о том, что ее когда-нибудь возобновят. В соответствии с новым законодательством разрешается импорт компьютерного оборудования, даже если аналогичное оборудование производится в Бразилии. Закон также разрешает создание совместных предприятий.

РЕЖИМЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: УРОКИ ПРОШЛОГО

Бразильский опыт запрета на ввоз компьютеров и оборудования средств связи учит одному: чтобы улучшить конкурентоспособность и помочь интеграции в мировую экономику, необходимо открыть двери для иностранных инвестиций и международной торговли. Другие развивающиеся страны, которые прежде ориентиро-

вались преимущественно на развитие национальной промышленности, жестко ограничивая иностранные инвестиции, а теперь всячески приветствуют иностранных инвесторов. Страны-получатели научились так открывать рынки и предоставлять ТНК ресурсы таким образом, чтобы гарантировать себе достаточную прибыль. Например, Аргентина недавно разрешила произвести иностранные инвестиции в государственную телекоммуникационную компанию. Но при этом правительство поставило условие сократить период ожидания установки новых телефонных линий. Оговаривая условия сделки таким образом, правительство сумело обратить иностранные инвестиции на пользу аргентинским гражданам.

Сходной стратегии придерживаются страны Центральной Европы и бывшего Советского Союза. Когда американская компания «Дженерал электрик» получила контрольный пакет акций на венгерском государственном предприятии по производству электрических лампочек «Тунгсрам», был также заключен договор с заводским профсоюзом относительно сокращения штатов, которое предполагалось первоначально проводить не в виде массовых увольнений, а в форме ухода на пенсию или естественного оттока. Недавнее соглашение о создании совместного предприятия для разведки нефтяных месторождений, заключенное американской компанией «Шеврон» с правительством Казахстана, предусматривает, что «Шеврон» окажет помощь в строительстве дорог, школ, больниц, а также других элементов инфраструктуры. Американская компания «Интернэшнл Пейпер», которая приобрела в Польше второй по величине бумагообработывающий комбинат, по соглашению, обязалась улучшить охрану окружающей среды, осуществить меры социальной защиты персонала и поддерживать нынешний уровень занятости в течение первых полутора лет. Такие договоренности способствуют созданию более благоприятного отношения к иностранным инвестициям в странах-получателях. Характерно, что последующий опрос общественного

мнения в Польше показал, что количество поляков, обеспокоенных зависимостью страны от иностранцев, всего за 6 месяцев сократилось с 44% до 33%.

ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЛАСТИ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Самый важный урок 1990-х годов, видимо, – это изменение глобальной экономической обстановки, в условиях которой действуют как развивающиеся, так и промышленно развитые страны. Попросту говоря, изменились общие правила относительно того, как развивающиеся страны могут получить инвестиции извне. В семидесятые годы коммерческие банки США, Европы и Японии охотно давали иностранные кредиты, поскольку считалось, что потенциальная прибыль значительно перевешивала возможный риск. В течение 80-х долговой кризис вынудил страны-кредиторы провести корректировку сроков выплаты долгов, что причинило значительный ущерб многим банкам. В результате сейчас, в девяностые годы, коммерческие банки с неохотой предоставляют крупные иностранные займы.

В шестидесятые и семидесятые годы страны с готовностью оказывали прямую помощь на межправительственном уровне. Холодная война заставляла соперничать Запад с Востоком за влияние на развивающиеся страны и побуждала США и другие западные страны оказывать им значительную помощь. Аналогичным образом страны Варшавского пакта и другие союзники Советского Союза получали крупную помощь и финансовую поддержку со стороны Советского Союза. С крушением Советского Союза и распадом Варшавского договора страны Центральной и Восточной Европы все больше обращаются к Западу в поисках финансирования своих программ перехода к рыночной экономике. Однако правительства крупнейших западных стран – Соединенных Штатов, Японии и Германии – сами стоят перед экономическими трудностями, что ограничивает их возможности в оказании прямой помощи, как это было в прошлом.

Столкнувшись с возможностью сокращения традиционных форм иностранного финансирования, т.е. заемов коммерческих банков и прямой иностранной помощи, которая, как правило, поступала через государственный сектор, развивающиеся страны должны будут изыскивать новые источники капиталовложений для того, чтобы поддерживать инвестиции на уровне 20–25% валового национального продукта (ВНП), что считается необходимым для стабильного экономического роста. Поэтому частные иностранные инвестиции могут сыграть здесь не последнюю роль.

Спрос на такие инвестиции в развивающихся странах, в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе велик. Странам этих регионов придется конкурировать друг с другом за источники финансирования, которые инвесторы рискнут поместить на внешнем рынке. Эта конкуренция будет чрезвычайно важна для потенциальных стран-получателей, ибо дает возможность понять, соответствует ли их экономика условиям интеграции в мировую экономику. Страны, которые смогут привлечь иностранные инвестиции, будут развивать более конкурентоспособную промышленность и, тем самым, будут иметь лучшие шансы для успешного экспорта товаров и экономического роста. Страны, которые не смогут привлечь достаточно иностранных инвестиций, станут менее конкурентоспособными и окажутся на задворках мировой экономики; эти страны неизбежно ожидает замедление экономического развития и падения уровня жизни. Создание региональных торговых образований свидетельствуют о попытках развивающихся стран стать действительно конкурентоспособными и их желании глубже интегрироваться в мировую экономику путем расширения рынка и устранения торговых барьеров.

Анализ частных инвестиций в экономику развивающихся стран, проведенный Международной финансовой корпорацией (отделение Мирового банка), показал, между частными инвестициями, стабильностью макроэкономических структур и эко-

номическим ростом существует определенная взаимосвязь. А именно: доля частных инвестиций в общем объеме инвестиций с 1986 года сохраняется на уровне 60%. В начале 70-х, т.е. до того, как развивающиеся страны охватили макроэкономические потрясения, приведшие к серьезному замедлению экономического роста, продолжавшегося до середины 80-х, уровень частных инвестиций находился на самой высшей точке. В развивающихся странах прямые зарубежные инвестиции играют значительную роль в общем объеме частных инвестиций. Анализ показывает, что начиная с середины 80-х прямые зарубежные инвестиции в развивающихся странах росли и достигли примерно 10% всех частных инвестиций, что также является самым высоким показателем за этот период. Поскольку в будущем глобализации экономики будет расширяться, доля иностранных инвестиций в частных инвестициях в девяностые годы будет расти.

ВИДЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В зависимости от типа инвестора, инвестиционных целей и степени риска, который готов на себя принять инвестор, различаются те или иные виды иностранных инвестиций. За последние годы значительно разнообразней стали и средства, с помощью которых осуществляются иностранные инвестиции. Это стало возможным благодаря достижениям в области электронной коммуникации, достижениям, которые укрепили связи между финансовыми рынками во всем мире и позволили развить много новых инвестиционных механизмов. Ниже приводится краткий обзор типов инвестиций, которые практикуются как в развивающихся, так и во многих развитых странах.

- **Фонды стран.** Ценные бумаги, вкладываемые в экономику отдельных стран. Подорбные фонды были созданы для того, чтобы инвесторы могли участвовать в бурно развивающихся фондовых биржах некоторых стран. Эти фонды объединяют инвестиционные капиталы, которые вкладываются в акции иностранных

компаний, на местных фондовых биржах. Средства этих фондов могут использоваться в какой-то конкретной стране или в целых регионах развивающихся стран, например, в Азии или Латинской Америке, для того, чтобы диверсифицировать ценные бумаги и таким образом сократить вероятность риска в каждой отдельной стране.

Инвесторы охотно пользуются этими фондами. За последние годы в целом наблюдалось увеличение числа таких фондов и расширение сферы их действия. Некоторых инвесторов особенно привлекает возможность быстрого ухода с новых рынков, ввиду того, что состояние местных бирж изменчиво и непредсказуемо. В других странах, таких как Чили, существуют ограничения на прямую покупку акций иностранными инвесторами, поэтому ценные бумаги «фондов стран» представляются для них единственной возможностью выхода на рынок. Подобные хорошо организованные фонды позволяют избежать проблем, связанных с получением достоверной информации о компаниях, действующих на биржах развивающихся стран, или с необходимостью внимательно следить за изменением ситуации на этих биржах. Поскольку «фонды по странам» позволяют инвесторам быстро избавляться от местных акций в случае изменения биржевой обстановки, эти ценные бумаги часто называются «горячими деньгами» – термин, который также используется в отношении средств, размещенных инвесторами на банковских счетах в развивающихся странах. Такие счета, как правило, приносят высокие проценты, поскольку экономическая деятельность в этих странах связана с большим риском, а финансовая политика сурова из-за жестких антиинфляционных финансовых ограничений. Но как только происходит падение процентных ставок, инвесторы обычно тут же снимают эти средства со счетов.

- **Прямые зарубежные инвестиции.** Осуществляя прямые зарубежные инвестиции в иностранные компании и государства, инвесторы лишаются

возможности быстрого ухода с рынка. Но тем не менее они готовы делать долгосрочные вложения, связанные с более высокой степенью риска, поскольку уверены, что в данном случае прибыль превысит затраты, связанные с риском вложения. Прямые зарубежные инвестиции, обычно более значительные суммы капитала, чем не прямые инвестиции (такие, как «фонды стран»). В сочетании с более высокими размерами инвестиций и более продолжительным сроком капиталовложений (то есть периодом, в течение которого инвесторы готовы рисковать своим капиталом в ожидании прибыли), эти формы инвестирования обычно более выгодны для стран-получателей, нежели не прямые капиталовложения. Из этого следует, что развивающиеся страны более заинтересованы в привлечении таких форм инвестиций. Прямые зарубежные инвестиции могут осуществляться в различных формах.

- Ограниченное участие в компаниях стран-получателей, например путем прямой покупки акций этой компании на местной фондовой бирже. Эти инвестиции часто называются пассивными, или «портфельными», поскольку инвесторы не контролируют производственной деятельности соответствующей фирмы и почти не влияют на процесс управления ею. Обычно ограниченное участие в иностранных фирмах – это результат приватизации государственных предприятий или обмена, то есть конвертации, долговых обязательств на акции как частных, так и государственных фирм.

- Лицензионные соглашения с фирмами стран-получателей. ТНК может передать права на использование определенной технологии местной фирме, которая будет заниматься производством и реализацией на местном рынке. Местная фирма будет платить ТНК за право использования ее технологии. Такое соглашение позволяет ТНК войти на иностранный рынок, не подвергая себя большому риску. Иногда ТНК приобретают акции местных фирм, с которыми они затем заключают лицензионные соглашения.

– Совместные предприятия – фирмы, которые создаются и становятся общей собственностью иностранных инвесторов совместно с местными партнерами, обычно частными фирмами, но иногда и государственными предприятиями и даже государственными ведомствами. Иностранные инвесторы могут приобрести ограниченное количество или контрольный пакет акций этих предприятий и таким образом получить возможность в той или иной степени контролировать их. Чтобы сократить издержки, неизбежные при открытии новых предприятий, группы иностранных инвесторов нередко создают совместные предприятия в третьих странах. Например, Форд (США) и Фольксваген (Германия) создали в Бразилии совместное предприятие по сборке автомобилей «Аутолатина».

Совместные предприятия предоставляют иностранным инвесторам возможность расширить свое присутствие на местном рынке. Риск при этом значительно ниже, чем при покупке местной фирмы или создании в стране-получателе филиала. Совместные предприятия часто используются транснациональными компаниями для входа на новые рынки, которые рассматриваются как рынки с высоким потенциалом, но сопряженные с высоким риском. Они позволяют ТНК из первых рук получать информацию и приобретать опыт на местных рынках, что служит основой последующих решений о возможности расширения ее деятельности.

– Владение контрольным пакетом акций фирмы в стране-получателе осуществляется посредством покупки акций, через приватизацию, с помощью конвертации долговых обязательств в обычный акционерный капитал и другими средствами. Эта форма требует от иностранного инвестора значительно большей ответственности, и предполагает более продолжительный период ожидания прибыли. ТНК, производя капиталовложения в местные фирмы, приносят не только значительную выгоду этим фирмам, но и создают важные экономические стимулы для стран-получателей в целом. Обычно такие инвестиции отражают глобальную

производственную стратегию ТНК, способствуя интеграции страны-получателя в мировую экономику.

– Открытие в стране-получателе филиала, находящегося в полной собственности ТНК. Этот вариант сопряжен с наибольшей степенью риска и обязательств. Обычно им пользуются на рынках с наивысшим потенциалом. Крупные транснациональные компании предпочитают, как правило, создавать в странах с бурно развивающимся рынком филиалы, находящиеся в их полной собственности. Эти операции также представляют собой важный компонент их глобальной производственной стратегии.

Интересно, что пока самые крупные прямые зарубежные инвестиции делаются в промышленность ведущих индустриально развитых стран, в первую очередь потому, что их рынки обладают более высоким потенциалом получения прибыли. Однако эти рынки достаточно развиты и характеризуются растущей конкуренцией, о чем свидетельствует, в частности, автомобильный рынок США. Учитывая эти экономические тенденции, а также значительно более высокие темпы роста населения в развивающихся странах, следует ожидать, что рынки этих стран будут приобретать все большее значение для ТНК в 90-х годах и последующий период.

КАК ПРИВЛЕЧЬ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Торговая палата США провела обширные исследования на материале входящих в ее состав компаний с целью выявить, чем руководствуются американские ТНК, принимая решения о капиталовложениях в какую-либо страну. Было выявлено 12 основных критериев.

(1) Характеристики местного рынка. Самым главным фактором выступает привлекательность рынка товаров или услуг ТНК. Размеры местного рынка, относительное благосостояние или покупательная способность населения, возможности роста этих показателей, а также экономики в целом, составляют основ-

ные критерии, которые используются ТНК для принятия решения о том, заслуживает ли данная страна дальнейшего внимания. Важными факторами также являются природные ресурсы и географическое положение страны.

(2) Доступность рынка. Местные законы и нормативные положения, обеспечивающие или хотя бы не слишком ограничивающие доступ на местные рынки, могут повысить потенциальные прибыли и рентабельность предприятия. Страны, где государство серьезно контролирует экономическую деятельность и ограничивает свободу частного сектора, непривлекательны для потенциальных инвесторов. Существующее законодательство должно также обеспечить ТНК возможность конкуренции на равноправной основе с местными компаниями (часто иностранные фирмы подвергаются более жесткому контролю, чем их отечественные двойники).

(3) Рабочая сила. Иностранные инвесторы анализируют качество местной рабочей силы, поскольку они должны набирать из нее своих будущих работников. Во многих отраслях промышленности, особенно тех, где для создания готовой продукции требуются значительные трудовые затраты (например, текстиль, одежда) ТНК стремятся организовывать предприятия на местах, с тем чтобы использовать преимущества более низкой стоимости рабочей силы. В рамках своей общей глобальной стратегии ТНК могут размещать наиболее трудоемкие фазы производства (это касается практически любых видов продукции) в странах с дешевой рабочей силой.

Важно отметить в этой связи, что уровень заработной платы не является единственным привлекательным фактором. Инвесторы также учитывают качество образования кадров, поскольку в стране-получателе работники с хорошим уровнем образования легче поддаются профессиональной подготовке и достигают максимальной производительности значительно быстрее, чем работники, не имеющие хорошего образования. Другой важный показатель произво-

дительности рабочей силы – это число прогулов на предприятиях. Дешевизна рабочей силы и ее производительность выступают главными компонентами конкурентоспособности товара на международном рынке.

(4) Валютный риск. Стоимость местной валюты по отношению к основным твердым валютам (таким как йена, немецкая марка и особенно доллар) напрямую связана с уровнем затрат и прибыли ТНК, которые суммарно оценивают результаты своей экономической деятельности по отношению к основным мировым валютам. Поскольку ТНК осуществляют инвестиции в местной валюте, риск девальвации валюты оказывает воздействие на стоимость их финансовых активов после вычета налогов, а также на поступления и прибыль в твердой. Когда местные филиалы ТНК платят за импорт или переводят процентные платежи, стоимость местной валюты возрастает по мере того, как доллар и другие твердые валюты укрепляют свои позиции по отношению к соответствующей местной валюте. Хотя экспорт из страны-получателя может служить защитой от обесценивания валюты, ТНК практически не могут предотвратить девальвацию своих активов.

Соответствующая политика в области валютного обмена обеспечивает стабильность и предсказуемость курса местной валюты, что помогает поддерживать экономику на определенном уровне и укреплять доверие инвестора. Правильная оценка стоимости национальной валюты важна как для ТНК, которые хотят экспортировать из стран-получателя, так и для самих этих стран, стремящихся к получению доходов от экспорта. Местные валюты с завышенным курсом (то есть, стоимость которых по отношению к твердым валютам чересчур велика), подрывают и ослабляют экспорт из своих стран, поскольку такой экспорт обходится дороже, чем экспорт из конкурирующих стран.

(5) Возвращение капитала. Инвесторы придают большое значение законам и нормативным положениям, влияющим на возможность вывоза инвестированного капитала и

ОСНОВНЫЕ КРИТЕРИИ ИНОСТРАННЫХ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ

Характеристики местного рынка
Доступность к рынку
Рабочая сила
Валютный риск
Возвращение капитала
Защита прав интеллектуальной собственности
Торговая политика
Государственное регулирование
Налоговые ставки и стимулы
Политическая стабильность
Макроэкономическая политика
Инфраструктура и услуги

прибыли из страны-получателя. К этим законам относятся положения, регулирующие уровень налогообложения, ограничения на вывоз твердой валюты из страны или сложные бюрократические процедуры оформления такого вывоза (например, требования получить разрешение или одобрение центрального банка). Как правило, местные филиалы переводят прибыль своей материнской компании в форме дивидендов, процентных выплат, гонораров и платежей за оказание технической помощи. ТНК могут также захотеть продать часть своих вкладов в местные компании. Страны, ограничивающие подобную деятельность, менее привлекательны для инвесторов, чем страны, которые разрешают свободное движение капитала и прибыли.

(6) Защита прав интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность – это собственная компания на свою нематериальную продукцию (например, исследовательскую) продукцию. Сюда относятся технологические процессы, программное обеспечение и способы ведения маркетинга. В ведущих индустриальных державах права собственности компании защищены патентами, авторскими правами, торговыми марками, законами об охране коммерческих тайн и другими законами, относящимися к правам собственности на техническую информацию. Учитывая, что значительная доля активов ТНК представлена нематериальными ценностями, защита

интеллектуальной собственности очень важна для этих компаний, особенно в таких динамично развивающихся отраслях промышленности, как коммуникации, компьютерная техника и фармацевтика, где технология является важнейшим средством конкурентной борьбы в создании новых продуктов и расширении рынков сбытов. Не менее важно и то, что страны-получатели крайне заинтересованы в инвестициях именно в такие отрасли промышленности, поскольку здесь они наиболее выгодны с точки зрения передачи технологий и развития отечественной индустрии. Однако для привлечения инвестиций в такие отрасли промышленности, правительства стран-получателей должны соблюдать и надежно защищать права интеллектуальной собственности, избегая принудительного лицензирования зарегистрированных технологий и не допуская других форм вмешательства в технологические лицензионные соглашения между частными фирмами.

Некоторые страны слабо обеспечивают защиту интеллектуальной собственности, поскольку число компаний, которые незаконно используют запатентованные технологии, может очень быстро расти, а значит будет обеспечиваться занятость и экономический рост в стране, на территории которой они действуют. Подобная практика распространена особенно широко в индустрии развлечений, где могут процветать незаконное тиражирование видеофильмов, кино-

фильмов и музыкальных произведений, а также в фармацевтической промышленности, где могут незаконно производить патентованные лекарства. В результате законные владельцы патентов и авторских прав теряют сотни миллионов долларов. Из-за этих огромных потерь защита прав интеллектуальной собственности стала важной проблемой в торговых отношениях между странами.

(7) Торговая политика. Торговая политика оказывает влияние на стоимость экспортно-импортных операций в стране-получателе, а также на сам процесс осуществления таких операций. То, как они осуществляются – очень важный показатель для ТНК, которые, следуя своей глобальной стратегии производства, используют свои иностранные филиалы и компании для экспорта на другие рынки, что повышает их эффективность на мировом рынке. К примеру, при заключении региональных торговых соглашений возможность легкого выхода на рынки соседних стран особо привлекательна для ТНК.

Стоимость импортируемых товаров связана с уровнем тарифов, а также обменным курсом национальной валюты. Стоимость импорта имеет большое значение для тех производителей, которые включают затраты на импорт в стоимость производства готовой продукции. Тарифные ставки, превышающие уровень тарифов, существующий в других странах, повышают себестоимость товаров, производимых ТНК. Поскольку себестоимость является ключевым фактором конкурентоспособности экспорта на международных рынках, то страны, устанавливающие высокие тарифы, становятся малопривлекательными для иностранных инвесторов. Подобным же образом квоты, чрезмерно усложненные процедуры лицензирования и получения разрешений, а также другие нетарифные барьеры в области импорта могут также значительно повысить издержки производства или замедлить производственный цикл, тем самым снижая конкурентоспособность и объем инвестиций.

Лицензионные процедуры также важны для успешного вывоза товаров из получателя. Многие страны требуют, чтобы экспортеры выполнили целый ряд условий, прежде чем они смогут реализовать свою продукцию. Например, надо либо получить разрешение центрального банка, либо проводить каждую партию продукции через таможенную, либо преодолевать какие-то другие препятствия. За выдачу необходимых разрешений и лицензий с экспортеров может взиматься плата. Все это приводит к повышению себестоимости готовой продукции и увеличению периода ее реализации на рынках. Принимая во внимание высокую конкуренцию на мировом рынке, эти факторы снижают конкурентоспособность стран-получателей и делают их менее привлекательными в глазах инвесторов.

(8) Государственное регулирование. Климат регулирования – термин, обозначающий последствия правительственных постановлений, регулирующих предпринимательскую деятельность. Существующее законодательство значительно влияет на эффективность бизнеса, объем издержек и, в конечном счете, на рентабельность производства и конкурентоспособность фирмы. Благоприятный климат – это важный фактор при принятии решения об инвестиционной программе. Важно отметить, что для защиты интересов производителей и потребителей, а также для целостности и нормального функционирования рынка государственное регулирование в какой-то степени необходимо. Однако с точки зрения иностранных инвесторов (и, фактически, с точки зрения всех участников экономической деятельности), чрезмерное регулирование может вызвать перекосы, ведущие к увеличению издержек и снижению эффективности как рынков, так и производителей.

К примеру, многие правительства ввели в трудовое законодательство положение о защите рабочих мест, ограничивая права компаний на увольнение рабочих. Другие законы могут требовать установления определенного уровня заработной платы

для работников (как, например, закон о минимальной заработной плате в Соединенных Штатах) или предоставления целого ряда льгот. Эти законы означают для иностранных инвесторов рост издержек. А ведь решая, куда вкладывать свой капитал, инвесторы делают свой выбор в пользу страны с наименьшими затратами на рабочую силу. В итоге, законы, которые должны были помочь рабочим, на самом деле могут нанести им ущерб, поскольку не способствуют привлечению инвестиций и созданию рабочих мест.

Государственное регулирование в других областях также может отбить охоту у потенциальных инвесторов. Например, правительство может установить определенные нормы процента или указать, в какие именно отрасли должен вкладываться капитал. Правительства также могут создать очень запутанные правила и процедуры для получения разрешения на иностранные инвестиции, либо установить другие бюрократические требования и ограничения, снижающие возможности инвесторов в оперативном управлении экспортом и импортом капитала. И снова мы видим, что инвесторы стремятся к максимальной гибкости и свободе действий, которые позволили бы им быстро реагировать на изменение условий рынка. Этому обстоятельству в условиях конкурентной экономики 90-х годов придается все более важное значение. Таким образом, государственное регулирование, ограничивающее свободу действий фирм, замедляет привлечение инвестиций. Ограничения на деятельность фирм, такие как закрепление определенных секторов экономики за государственными предприятиями с запретом иностранных инвестиций, имеют аналогичные отрицательные последствия.

(9) Налоговые ставки и стимулы. Одним из важнейших факторов в принятии решения об инвестировании выступает налоговое законодательство. Чрезмерное налоговое бремя на капиталовложения и прибыль могут помешать ТНК инвестировать в ту или иную страну. Под налоговым бременем понимаются не только ставки налогообложения, но и нало-

говый режим в отношении дивидендов, гонораров, банковских переводов и других банковских операций.

Для привлечения больших инвестиций, многие страны предлагают целый комплекс налоговых и других привилегий для иностранных инвесторов. Эти стимулирующие программы, о которых мы поговорим подробнее позже, могут привлечь иностранные инвестиции, при условии, что соблюдены другие важные условия.

(10) Политическая стабильность.

Это условие имеет фундаментальное значение в принятии решения об инвестициях: инвесторы просто не станут рисковать своим капиталом, вкладывая их в политически нестабильные страны, поскольку риск потерять капитал слишком высок. Стабильная политическая ситуация придает инвесторам уверенность в том, что «правила игры», то есть законы и нормативные акты, регулирующие инвестиции и рынки там, где они собираются действовать, останутся неизменными в течение продолжительного времени. Эта уверенность чрезвычайно важна, поскольку для того, чтобы рискнуть своим капиталом и вложить его в прямые зарубежные инвестиции, необходимо долгосрочное прогнозирование. Положительные решения инвесторов – это не только оценка существующей ситуации, они еще и указание на то, что эта ситуация в перспективе также положительна как в экономическом, так и в политическом аспектах.

Помимо особенностей политического режима, существенную роль при оценке стабильности потенциальной страны-получателя и ее привлекательности для иностранных капиталовложений играет позиция государственных чиновников, руководителей профсоюзных организаций, и управляющих ведущих компаний частного сектора. В некоторых странах на одном уровне иностранные инвестиции могут приветствоваться, в то время как на других уровнях государственные чиновники будут изо всех сил мешать инвестированию с помощью различных бюрократических процедур и ухищрений. Подобным же образом профсоюзные

лидеры с националистическими воззрениями могут угрожать проведением забастовок и других акций, направленных против ТНК, что дестабилизирует обстановку и подрывает саму возможность иностранных инвестиций. Ведущие частные компании могут захотеть не допустить ТНК на местные рынки, опасаясь конкуренции. Эти группы могут использовать в своих целях слабость политической системы и изменять правила ведения бизнеса таким образом, что иностранные инвесторы оказываются в неблагоприятном положении.

(11) Макроэкономическая политика.

Экономическая политика правительства – это важный фактор, повышающий уверенность инвесторов, поскольку в странах-получателях с эффективной экономической политикой вероятность экономической нестабильности минимальна. А она, как известно, отрицательно сказывается на рентабельности отечественных и иностранных компаний и увеличивает сомнения инвесторов.

А когда иностранный инвестор сомневается в экономической стабильности страны-получателя он либо уменьшает свои капиталовложения (чтобы снизить риск), либо полностью уходит с рынка этой страны. А в нестабильные страны, куда их капиталовложения пока не сделаны, иностранные инвесторы вообще не станут вкладывать до тех пор, пока экономическая ситуация не стабилизируется. (Местные инвесторы нередко реагируют на экономическую нестабильность в своей стране переводом своих средств на счета иностранных банков или осуществляя инвестиции за рубежом. Это явление известно под названием бегство капитала).

Важнейшим условием стабильной макроэкономической политики выступает низкая и предсказуемая инфляция. Гиперинфляция усложняет фирмам управление – и в банковских расчетах и при операциях с наличностью. Когда страны вводят программы шоковой терапии, пытаясь взять под контроль процесс инфляции, это часто ведет к спаду производства. Бразилия, например, для осуществление контроля за повторявшимися

циклами гиперинфляции, в 1990 году провела жесткую программу шоковой терапии, в результате чего многие зарубежные фирмы понесли ощутимые финансовые убытки.

(12) Инфраструктура и услуги.

Физические ресурсы страны-получателя, т.е. ее дороги, порты, аэропорты, телекоммуникационные сети, наличие и стоимость энергоносителей имеют важнейшее значение для стоимости и эффективности производства и транспортировки. Страны должны стремиться к поддержанию своих физических ресурсов на уровне современных стандартов и в рабочем состоянии, чтобы наилучшим образом использовать их для привлечения иностранных инвестиций. Независимо от соответствия страны-получателя другим высоким критериям, при неразвитой инфраструктуре стране будет трудно привлечь значительные зарубежные инвестиции.

Инфраструктура также включает и другие услуги, необходимые для производства. Такие услуги оказывают юридические, страховые и бухгалтерские фирмы, коммерческие и инвестиционные банки, а также воздушные, морские и сухопутные транспортные средства. Природные ресурсы, а также другие необходимые для производства материалы должны иметься в достаточных количествах и по конкурентоспособным ценам. Важно наладить стабильные, надежные связи с местными поставщиками. Мощные местные компании, оказывающие услуги и осуществляющие поставки, выигрывают от сотрудничества с иностранными инвесторами и способствуют таким образом привлечению иностранных инвестиций.

ПЕРЕМЕНЫ В КЛИМАТЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ПРИМЕР БРАЗИЛИИ

Как и множество других развивающихся стран, Бразилия на протяжении долгих лет строила свою экономику ориентируясь на внутреннее развитие. В соответствии с этой моделью упор делался на создании национальной промышленной базы пу-

тем использования тарифных и других барьеров для ограничения конкуренции со стороны иностранных фирм. С начала 60-х и до середины 80-х годов в Бразилии был военный режим, который проводил националистический курс, отдавая предпочтение местным инвестициям перед иностранными инвестициями транснациональных корпораций. Несмотря на относительную непривлекательность политической структуры, зарубежные инвесторы, привлеченные размерами бразильского рынка и запасами природных ресурсов страны вели в Бразилии активную деятельность. Исследования, проведенные Центром ООН по транснациональным корпорациям, к примеру, показали, что в период с 1980 по 1984 гг. Бразилия занимала первое место среди развивающихся стран по объему прямых зарубежных инвестиций.

Но начиная с середины 80-х годов бразильская модель с ориентацией на внутреннее развитие начала давать сбои. За этим последовал экономический хаос, вызванный высоким уровнем инфляции, который, в свою очередь, объяснялся большими расходами правительства и привлечением зарубежных займов. Эпидемия гиперинфляции и отрицательные результаты программы шоковой терапии, призванной контролировать инфляцию, привели к уменьшению доли Бразилии в прямых зарубежных инвестициях, направляемых в развивающиеся страны. В соответствии с исследованием, проведенным Центром ООН по ТНК, на протяжении 85–89 гг. Бразилия с первого места передвинулась на пятое, пропустив вперед Сингапур, Китай, Мексику и Гонконг.

В ответ на ухудшение экономической ситуации и в результате того, что третий мир захлестнула волна экономической либерализации с ориентацией на рыночную экономику, правительство Фернандо Коллора, который стал президентом Бразилии в 1990 году, попыталось привлечь прямые зарубежные инвестиции путем превращения бразильской экономики в экономику открытого типа, вынудив бразильские фирмы действовать в условиях междуна-

ной конкуренции. Снятие ограничений на иностранные инвестиции в производстве компьютеров и средств связи (о чем говорилось ранее) – яркий пример, характеризующий перемену отношения к иностранным инвестициям. Прогресс был достигнут и в других важных областях. Импортные тарифы были снижены, а лицензии и другие внетарифные барьеры были либо отменены, либо уменьшены. Большинство запретов на импорт было снято. Цены в частном секторе были освобождены. Меры в области реформы налогообложения, принятые бразильским конгрессом в конце 1991 года, должны увеличить приток капитала и облегчить передачу технологий. С целью уменьшения роли государства в национальной экономике осуществляется реализация программы приватизации, в соответствии с которой в 1991 году было приватизировано три компании.

Несмотря на политику ограничения иностранных инвестиций, преимущества Бразилии: ее крупный внутренний рынок, относительно развитая промышленная база, изобилие природных ресурсов и хорошо обученная рабочая сила – на протяжении многих лет давали стране возможность привлекать значительные иностранные инвестиции. По мере развития бразильской экономики, иностранные инвесторы получали значительные доходы от своих инвестиций, что постоянно подпитывало процесс привлечения новых инвестиций. Когда же в Бразилии разразился экономический кризис и наступил спад в экономике, то уменьшился и объем иностранных инвестиций в ее экономику.

Недавний опыт рыночных экономических реформ, проводимых правительством Коллора, позволяет извлечь два важных урока. Первый касается стран, которые не обладают сопоставимыми с бразильскими масштабами природными ресурсами. Им нужно привести в действие соответствующие макроэкономические и регуляционные программы (в соответствии с 12 основными критериями, о которых уже говорилось), если они стремятся привлечь иностранные ин-

вестиции. Это необходимо, поскольку большинство таких стран не имеют преимуществ, подобных бразильским. Инвесторы сопоставляют возможные выгоды и затраты в стране-получателе, понимая, что никакая страна, и в особенности из числа развивающихся, не может предложить неограниченное число преимуществ при минимальных затратах. Поэтому страны, заинтересованные в привлечении иностранных инвестиций, должны максимально увеличить количество предлагаемых преимуществ, используя все подручные политические меры. В конце концов, нельзя выбрать или поменять свое местоположение на земном шаре или расположение природных ресурсов на своей территории, но уж политику-то всегда можно сменить.

Второй урок заключается в том, что когда страны используют эффективное сочетание политических и экономических стимулов (опять-таки, с точки зрения упомянутых выше 12 условий) они всегда в состоянии привлечь иностранные инвестиции. Рост иностранных инвестиций в страны, не имеющие крупных рынков или богатых природных ресурсов – такие, как Роста-Рика, Чили, Сингапур, Гонконг, Маврикий и Малайзия, – подтверждает это положение. Об этом же свидетельствует и сократившиеся в последнее время иностранные инвестиции в Бразилию, что отражает не только проблемы этой страны, но и существование сравнительно более привлекательных мест для размещения капитала. Глобальная конкурентная борьба за привлечение иностранного капитала стала важным фактором, побудившим бразильское правительство создать более привлекательный климат для частных инвестиций.

Сейчас Бразилия начала широкую программу либерализации своей экономики, что в ближайшие годы, вероятно, значительно увеличит иностранные инвестиции, при условии, что правительству удастся сохранить стабильность, не отказываясь при этом от реформ. Американские ТНК, опрошенные Бразильско-Американским советом по бизнесу, весьма довольны прогрессом, достигнутым

правительством Коллора, что, в частности, нашло отражение в росте иностранных инвестиций в 1991 году. Однако они указали, что Бразилии необходимо улучшить свои экономические показатели, что, соответственно, позволит им увеличить свои доходы и прибыли на бразильском рынке, прежде чем масштаб их инвестиций достигнет уровня предшествующих лет. Другие проблемы, зависящие от политики властей – например, недостаточная защищенность интеллектуальной собственности – также ждут своего решения.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТИМУЛЫ И РЕЖИМЫ

Многие развивающиеся страны применяют особые программы стимулирования для привлечения иностранных инвестиций, создавая для них условия, более привлекательные, чем других странах. Эти программы включают в себя такие меры, как освобождение от налогов и пошлин, различные скидки и другие средства снижения затрат или же меры, направленные на повышение эффективности деятельности иностранных фирм. Хотя эти программы могут реализовываться в различных формах, все они делятся на две основных категории.

• **Программы, освобождающие от уплаты пошлины под возвращаемый залог (In-Bond or Drawback Programs).** В соответствии с этими программами, иностранные инвесторы могут создавать местные сборочные предприятия с использованием импортированных компонентов. На них осуществляется сборка или иные операции, а затем готовая продукция реэкспортируется. Как правило, эти местные предприятия освобождаются от уплаты налогов и пошлин на производственные затраты и готовую продукцию. Для того, чтобы гарантировать, что они реэкспортируют свою продукцию, эти фирмы должны оставить в местном таможенном органе залог, который возвращается им, когда готовая продукция экспортируется. Эта мера предназначена для защиты тех фирм, которые производят аналогичный товар для внутреннего рынка.

Мексика же достигла больших успехов, развивая свои промышленные предприятия на основе программ, освобождающих от уплаты пошлины под возвращаемый залог. Эта программа была направлена на стимулирование развития мексиканской промышленности путем установления связей между мексиканскими предприятиями с аналогичными предприятиями в США. Нынешняя структура регулирования существует с 1983 года. Предприятия этого типа могут создаваться с участием местного, иностранного или смешанного (совместного) капитала, однако регистрироваться они должны как мексиканские фирмы. Эти предприятия имеют право осуществлять беспошлинный импорт вложений в производство и приобретения сырья, оборудования и машин, запасных частей, упаковочных материалов и других подобных товаров. Импортированные компоненты должны подвергаться сборке или иными способами трансформироваться в готовый продукт для реэкспорта в течение полугода.

Выполняя определенные требования, фирмы имеют право продавать до 20% от общего объема своей продукции на мексиканском рынке. Но в Мексике не должно быть производителя того же самого или аналогичного товара, и этот товар не должен замещать собой импортный товар.

В результате этой программы Мексика получила значительный стимул для экономического развития. С 1980 по 1989 годы количество занятых на таких предприятиях возросло со 119 500 человек почти до 430 000 человек. За тот же срок более, чем удвоилось и количество самих предприятий (с 620 до 1650), а чистые валютные поступления Мексики подскочили с 770 млн. американских долларов до более чем 3 млрд. долларов. Наиболее активно подобные предприятия действуют в таких областях как электроника, электротехника и транспортные средства (главным образом, запасные части к автомобилям), точное приборостроение, а также в текстильном и швейном производстве.

Успех таких предприятий зависел от нескольких факторов. Фирмы США смогли переместить низкооплачиваемые рабочие места в Мексику, что сократило их расходы по рабочей силе и транспортировке, так как до рынка США рукой подать. Иностранных инвесторов из других регионов, главным образом из Азии, также привлекает близость Мексики к американскому рынку.

Инфраструктура и индустрия сопутствующих услуг отличаются высоким качеством. Например, мексиканские фирмы предлагают инвесторам услуги, позволяющие им взять местную фирму в качестве суб-контрактора для открытия и последующего оперативного управления их предприятия. Эти фирмы предоставляют полный набор услуг, включая выбор места, строительство, подбор и подготовку кадров, обеспечение источников сырья и осуществление контроля за качеством. Они получают фиксированную плату за человеко-час рабочей силы, что значительно сокращает риск для потенциальных инвесторов. Иностранная фирма имеет возможность выкупить эти новые предприятия, что часто и происходит после того, как предприятие начинает действовать. Услуги подобного рода облегчают вхождение иностранных фирм в рынок, особенно для мелких и средних фирм, у которых отсутствуют достаточный опыт и знания в области иностранных инвестиций.

Успеху Мексики также способствовала ее политическая стабильность, гибкая система законодательства, регулирующего деятельность компаний, широкая реклама новых форм экономической деятельности, а также привлекательность внутреннего рынка.

• **Зоны свободной торговли.** Зоны свободной торговли (ЗСТ), или зоны переработки экспорта также в значительной степени освобождают от импортных тарифов, налогов на экспорт и прибыль. Однако эти условия предоставляются лишь для фирм, которые создают предприятия в определенных географических районах. В некоторых случаях такие зоны существуют в масштабах целой страны.

Иностранные инвесторы часто используют ЗСТ в качестве «плацдарма» для проникновения на рынки третьих стран. Таким образом, для инвестиций в ЗСТ важны следующие факторы:

– Географическое положение. Эта категория включает в себя близость к крупным рынкам как в стране-поставителе, так и за ее пределами.

– Доступ к рынку. В отношении некоторых категорий продукции, страны, выступающие крупными импортерами, вводят квоты и другие ограничения на экспорт из стран-поставщиков с целью защиты своих внутренних производителей. Так, импорт одежды в США регулируется Многосторонним соглашением, которое определяет экспортные квоты из каждой страны-поставщика. Часто инвесторы производят капиталовложения в одни страны с целью избежать ограничений на свой экспорт из других стран. Например, корейский производитель, владеющий предприятиями по выпуску маек-футболок в Доминиканской Республике, может организовать их производство на другом карибском острове, скажем, на Ямайке, если квота Доминиканской Республики на экспорт футболок в США исчерпана или почти исчерпана.

– Движение товаров. ЗСТ зачастую располагаются поблизости от портов, аэропортов и других транспортных узлов, чтобы ускорить импорт сборочных компонентов или сырья и экспорт готовой продукции. Благодаря этой стратегии снижаются издержки на перевозку и время товара в пути. Кроме того, для ускорения обработки импорта и экспорта, страны могут создавать в ЗСТ специальные таможенные пункты.

– Инфраструктура. Успешно функционирующие ЗСТ предлагают инвесторам надежную инфраструктуру, например, телекоммуникации, обеспечивающие связь внутри страны и с границей, электроснабжение и переработку отходов. В развивающихся странах инвесторам зачастую бывает трудно найти надежную инфраструктуру, и зоны, удовлетворяющие этому требованию, могут быть чрезвычайно привлекательны-

ми. И наоборот, зоны, не отвечающие этому требованию, могут не оправдать надежд тех стран, стремящихся привлечь зарубежные капиталовложения.

ЗСТ успешно функционируют во многих странах. В Карибском бассейне Доминиканская Республика превратилась в ведущего экспортера текстильной продукции, одежды, обуви, электроники, товаров из кожи и других товаров в Соединенные Штаты, которые в соответствии с соглашением «Инициатива Карибского бассейна» не облагают таможенной пошлиной большую часть этих товаров. Среди стран Центральной Америки чрезвычайно успешной оказалась программа развития ЗСТ в Коста-Рике. Такие же подобные зоны создаются теперь в Гондурасе, Гватемале и Сальвадоре.

Особые экономические зоны на юге Китая, например, в Шеньч-жэне, привлекли значительные зарубежные капиталовложения, в основном, из соседнего Гонконга. Эти зоны, где разрешена частная владение заводами по сборке, достигли значительных успехов. Начиная с 1980 года, экспорт из зоны Шеньч-жэня возрос в среднем на 75% в год, а ВВП – в среднем на 50% в год. Среди других азиатских стран Шри-Ланка, Малайзия и Тайвань добились значительных зарубежных капиталовложений с помощью ЗСТ.

Когда концепция ЗСТ была выдвинута впервые, многие страны ошибочно решили, что с помощью этих зон они ускорят развитие отдельных регионов за счет зарубежных инвесторов, которые сами понастроят асфальтированных дорог, обеспечат эти регионы электроснабжением и т.д. Поэтому они отвели землю для создания подобных зон в отдаленных районах, вдали от транспортных узлов, при неразвитой инфраструктуре. Так, Венесуэла создала ЗСТ в отдаленном штате Фалькон на северо-западе страны. Зона не добилась особых успехов.

В ряде зон, кроме основной инфраструктуры, предоставляются и другие услуги. В Доминиканской Республике в ЗСТ Сан-Исидоро и Итабо оказывается помощь с набо-

ром и подготовкой рабочей силы, работают детские и медицинские учреждения, обеспечивается перевозка рабочих. Эти услуги направлены на то, чтобы увеличить привлекательность зон для работников – ведь в странах, обладающих значительным количеством зон и хорошо развитой экспортной промышленностью, может возникнуть высокая текучесть рабочей силы. Поскольку высокая текучесть может неблагоприятно отразиться на производительности труда, инвесторов привлекают возможности ее снизить.

ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ПРИМЕР ОСТРОВА МАВРИКИЙ

Маврикий, небольшая островная страна неподалеку от восточного побережья Африки, добилась огромных успехов в привлечении зарубежных капиталовложений, используя программу ЗСТ. В соответствии с программой, фирмам, экспортирующим все, что они производят, предлагается ряд стимулов. Сюда входит беспошлинный импорт сырья и средств производства, налоговые скидки на дивиденды и доходы корпораций и свободный вывоз капитала и дивидендов. Кроме того, фирмам позволено продавать на внутреннем рынке до 25% производимой продукции с уплатой 10-процентной пошлины и 5-процентного налога с оборота.

Рост ЗСТ ускорился в 1983 году, когда Маврикий начал выходить из экономического спада. С 1983 по 1988 год численность фирм в ЗСТ выросла почти в четыре раза – со 146 до 591, а численность рабочей силы – с 25 500 до 89 000 человек. К концу этого периода ЗСТ обеспечивала более 60% валовых поступлений от экспорта, предоставляя работу приблизительно 25% трудоспособного населения страны. ЗСТ производила более 14% ВВП Маврикия, хотя в 1980 году на нее приходилось всего около 4%.

Чем объяснить этот впечатляющий рост? Ответ не только в стимулах, которые не очень отличаются от того, что предлагают многие стра-

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ НОВЫХ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ

С падением коммунизма в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе западные компании стали активно искать в этом регионе новые возможности для своей продукции и услуг, что за короткий промежуток времени вызвало мощный приток малых и крупных капиталовложений. Однако эти рынки по-прежнему остаются ненадежными из-за плохого знания западных институтов и рыночных концепций, политической и экономической нестабильности, а также двойственного отношения к иностранным капиталовложениям. Несмотря на эти отрицательные факторы, западные компании, судя по всему, заинтересованы в проникновении на эти рынки и расширении там своего присутствия. Происходит это в силу следующих причин.

– **Доступ к важнейшим рынкам Западной Европы.** *Купив венгерское объединение «Тунгсрам», американская компания «Дженерал электрик» сразу же получила 7% западноевропейского рынка, поскольку венгерская компания была экспортной фирмой с устоявшейся репутацией и рынком. Другие фирмы надеются использовать более дешевую рабочую силу в регионе для экспорта в Западную Европу. Эта тенденция четко выражена в автомобильной промышленности, где конкуренция высока. Итальянская компания по производству автомобилей «Фиат» купила в Польше завод, откуда она будет экспортировать по всей Европе совершенно новую модель автомашины.*

– **Популярность фирменного продукта.** *«Гербер», американская фирма по производству детского питания, приобрела 60% акций польской фирмы «Алима», также выпускающей детское питание и популярные напитки для детей, которые «Гербер» станет продавать в Польше под старым названием наряду со своей продукцией. Используя ту же стратегию, американская фирма «Пепсико» приобрела известную польскую кондитерскую компанию «Ведель». Пользуясь тем, что потребители доверяют определенным фирменным маркам, инвесторы смогут быстрее получить прибыль от своих вложений.*

– **Использование существующих поставщиков и промышленных мощностей.** *В ряде секторов местные фирмы могут быть конкурентоспособными даже по мировым стандартам. «Тунгсрам» – один из подобных примеров. Американская компания «Дженерал моторс» сделала значительные новые капиталовложения в Польшу и Венгрию для объединения сети своих поставщиков по всей Европе, что послужило важным дополнением к ее глобальной производственной стратегии. В рамках аналогичной стратегии, западноевропейские компании, особенно химические и фармацевтические, также интегрируют свои производственные мощности по этому региону.*

– **Природные ресурсы.** *Использованы далеко не все возможности в области энергетики и добычи полезных ископаемых, особенно в России и других бывших советских республиках. Сделка компании «Шеврон» в Казахстане наглядно иллюстрирует такие возможности.*

– **Неиспользованные рынки/неудовлетворенный спрос.** *Сложности перехода к рыночной экономике вызвали в этом регионе частые перебои в снабжении основными продуктами питания, потребительскими товарами и многими другими товарами. Например, бывший Советский Союз испытывает значительные трудности в снабжении лекарствами. Западные компании могут использовать этот крупный потенциальный рынок.*

– **Глобализация деятельности.** *С ростом взаимной зависимости в структуре современной мировой экономики и ужесточающейся по этой причине конкуренции, компании просто не могут позволить себе игнорирование потенциальных рынков. Как уже отмечалось ранее, развивающиеся и бывшие коммунистические страны рассматриваются зарубежными фирмами как важные источники поступлений и доходов.*

ны, планирующие создать ЗСТ. Успех, скорее, объясняется тем, что, в качестве члена Ломской конвенции, Маврикий имеет благоприятствующий доступ к рынку Европейского сообщества. По этой конвенции, текстильная продукция и одежда, идущие на экспорт с острова Маврикий (а в 1988 году 70% фирм ЗСТ выпускали текстиль и одежду), не облагаются пошлинами, которые приходится платить в Европе основным конкурентам Маврикия – таким, как Гонконг и Южная Корея. Поэтому инвесторы, стремящиеся проникнуть

на рынок Европейского сообщества, использует ЗСТ на острове Маврикий в качестве плацдарма. Другой важный фактор – наличие значительной дешевой рабочей силы. Заработная плата в промышленности по производству одежды на Маврикийи гораздо ниже, чем в Гонконге, что дает фирмам Маврикия значительные преимущества в этой отрасли промышленности с чрезвычайно высокой конкуренцией.

Зона свободной торговли на Маврикийи не только привлекла иностранные капиталовложения, но и

помогла росту местного частного сектора. Местные капиталовложения в фирмы ЗСТ достигают 50% – больше, чем в других странах с ЗСТ.

МНОГОВАРИАНТНЫЙ ПОДХОД: ПРИМЕР КОСТА-РИКИ

Чтобы повысить свою привлекательность для зарубежных инвесторов, ряд стран реализовали программы, которые дают инвесторам выбрать вариант, наилучшим образом соответствующий их потребностям. Коста-Рика разработала три взаимодо-

полняющих программы стимулирования экспорта, из которых зарубежные и местные вкладчики могут выбрать наиболее приемлемую для себя.

В соответствии с экспортно-контрактной программой, фирмам предоставляется неограниченный доступ к местному рынку, а также кредит в виде налоговых сертификатов (по сути дела налоговая скидка) на основе стоимости продукции, экспортируемой компанией. Эту налоговую скидку можно продать другим компаниям. Скидки с пошлин на импорт, местных налогов, акцизов и налогов на прибыль пропорциональны той части продукции фирмы, которая идет на экспорт, что дает фирмам возможность маневрировать. Чтобы получить экспортные контракты, фирма должна произвести в Коста-Рике 35% условно-чистой продукции, а экспорт должен состоять из нетрадиционных товаров и направляться в страны за пределами Центральной Америки.

Компании, производящие в Коста-Рике меньше 35% условно-чистой продукции, обычно действуют в рамках программы временного допуска. В соответствии с этой программой, у них нет доступа к местному рынку и кредиту в виде налоговых сертификатов. Однако, они получают 100-процентную скидку на некоторые налоги.

В дополнение к этим двум программам, в Коста-Рике предлагается программа ЗСТ. В ЗСТ, созданных для зарубежных вкладчиков, компаниям разрешено вести свои операции с зарубежной валютой, минуя центральный банк, тогда как по условиям двух других программ фирмы должны вести их через центральный банк. В ЗСТ работают свои местные таможи, а фирмам, действующим в рамках программы экспортных контрактов и временного допуска, нужно проходить центральную таможню. С предварительного разрешения правительства фирмам в ЗСТ разрешено продавать до 40 процентов произведенной продукции на местном рынке.

Используя эту систему, Коста-Рика добилась успеха как в привлечении зарубежных капиталовложений,

так и в увеличении экспорта. Общая стоимость экспорта нетрадиционных товаров выросла с 315 000 в 1983 году до 513 000 в 1988 году. Более того, у Коста-Рики есть целые отрасли промышленности, большинство предприятий которых работают без уплаты пошлины под возвращаемый залог. И они постоянно растут. Занятость в этих отраслях увеличилась с 27 000 рабочих мест в 1986 году до приблизительно 82 000 в 1992 году. С 1986 по 1989 год стоимость их экспорта почти удвоилась, а общая сумма зарубежных капиталовложений в этих отраслях в конце 1991 года составила 250 миллионов долларов.

РАСЦВЕТ ЭКОНОМИКИ И ЗАРУБЕЖНЫЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ

Промышленное развитие многих стран мира в значительной степени осуществлялось благодаря зарубежным капиталовложениям. Но иностранные инвестиции – это не волшебная палочка-выручалочка, в мгновение ока разрешающая проблему нищеты и экономической отсталости. Стремясь привлечь иностранных инвесторов, страны должны исходить из реалистичных ожиданий относительно возможностей иностранных капиталовложений.

А иностранные капиталовложения действительно способны принести значительные экономические выгоды, включая передачу технологии, создание рабочих мест и развитие экспорта. Обнадёживает, что страны, начинавшие с привлечения капиталовложений в такие низкотехнологичные отрасли промышленности, как текстильная и производство одежды (так называемые «потогонные» отрасли), теперь стали привлекать капиталовложения в более наукоемкие отрасли. Например, в ЗСТ Доминиканской Республики сейчас работают фирмы по обработке информации и фармацевтические компании.

Этот путь от низкотехнологичных до наукоемких отраслей отражает путь промышленного развития, который был пройден странами, ставшими сегодня крупнейшими мировыми

экспортерами (включая наукоемкую продукцию) – как например, Япония, Южная Корея, Тайвань. Хотя эти страны не прибегали к широкомасштабным иностранным капиталовложениям, они использовали многие из тех мер, которые необходимы для привлечения иностранных инвестиций и создания успешной экспортной базы.

Этот опыт чрезвычайно полезен для тех стран, которые сегодня стремятся привлечь иностранные капиталовложения. По сути говоря, им следует создавать и поддерживать условия, стимулирующие частные капиталовложения – как отечественные, так и иностранные. И те, и другие частные капиталовложения начнут поступать тогда, когда для этого будут созданы необходимые условия. Несмотря на невозможно поддерживать рост экономики без отечественных капиталовложений, для большинства развивающихся стран одних отечественных капиталовложений на экономическое развитие недостаточно. Учитывая изменение условий и связанный с этим дефицит традиционных источников внешнего капитала, нехватку отечественного капитала должны компенсировать иностранные капиталовложения.

И сегодня, и завтра иностранные капиталовложения будут важнейшим фактором мировой экономики. Тенденции последнего времени – такие, как появление региональных торговых блоков – показывают, за основные рынки индустриальных стран ведется упорная борьба. В результате, транснациональные корпорации будут постоянно заинтересованы в создании новых рынков для своей продукции и услуг. Развивающиеся страны, разрабатывающие и эффективно реализующие соответствующие политические меры, смогут воспользоваться этими тенденциями и привлечь иностранные капиталовложения, которые обеспечат им продвижение к процветанию.

БИБЛИОГРАФИЯ

ИНОСТРАННЫЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ

Basile, Antoine and Dimitri Germidis
*Investing in Free Export Processing
Zones*

Paris: OECD, November 1984

Black, Fisher
“The Ins and Outs of Foreign
Investment”
Financial Analysts' Journal, May-June
1978, pp. 1–7

Cable, Vincent and Bishnodat
Persaud, eds.
Developing with Foreign Investment
London: Croom Helm, 1987

Frank, Isaiah
*Foreign Enterprise in Developing
Countries*
Baltimore, Maryland: The Johns
Hopkins University Press, 1980

Guisinger, Stephen and Associates
*Investment Incentives and
Performance Requirements*
New York: Praeger, 1985

International Monetary Fund
World Economic Outlook
(various years)
Washington, D.C.

International Trade Administration
(U.S. Department of Commerce)
*International Direct Investment:
Global Trends and the U.S. Role*
Washington, D.C., 1988

Lall, Sanjaya and Paul Streeten
*Foreign Investment, Transnationals
and Developing Countries*
Boulder, Colorado:
Westview Press, 1977

Lessard, Donald R. and John
Williamson
Capital Flight and Third World Debt
Washington, D.C.: Institute for
International Economics, 1987

Milner, Chris, Ed.
*Export Promotion Strategies: Theory
and Evidence from Developing
Countries*
New York: New York University
Press, 1990

Moran, Theodore M.
*Investing in Development:
New Roles for Private Capital*
New Brunswick, New Jersey:
Transaction Publishers, 1986

Sagafi-nejad, Tagi
*Transnational Corporations,
Technology Transfer and
Development: A Bibliographic
Sourcebook*
New York: Pergamon Press, 1980

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Bruno, Michael, et al., eds.
*Lessons of Economic Stabilization and
Its Aftermath*
Cambridge, Massachusetts:
MIT Press, 1991

Corbo, Vittorio, et al., eds.
*Growth-Oriented Adjustment
Programs*
Washington, D.C.: IMF and World
Bank, 1987

Krueger, Anne O.
*Economic Policy Reform in
Developing Countries*
Cambridge, Massachusetts:
Blackwell Publishers, 1992

ТОРГОВЛЯ

Krueger, Anne O.
*Perspectives on Trade and
Development*
Chicago: University of Chicago
Press, 1990

Saborio, Sylvia, et al.
*The Premise and the Promise:
Free Trade in the Americas*
Washington, D.C.: Overseas
Development Council, 1992

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Business Mexico 1992
special investment issue
(stock market, companies,...)

Gross, Martin
“Foreign Direct Investment in
ASEAN—Its Sources and Structure”
Asian Economies. No. 61, June 1987

International Finance Corporation
Emerging Stock Markets Fact Book
Washington, D.C. (Annual)

Lim, Linda Y.C. and Pang Eng Fong
*Foreign Direct Investment in Malaysia,
Singapore, Taiwan, and Thailand*
Paris: OECD, 1991

Rosenn, Keith
Foreign Investment in Brazil
Boulder, Colorado: Westview Press,
1991

Schive, Chi
*The Multinational Corporation's
Contribution to the Economic
Modernization of the Republic
of China*
Stanford, California: Hoover
Institution Press, 1990

КОНТАКТИ

США И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

International Policy
U.S. Chamber of Commerce
1615 H Street, NW
Washington, D.C. 20062
Telephone: (202) 463-5460
Fax: (202) 463-3114

International Finance Corporation
1818 H Street, NW
Washington, D.C. 20433
Telephone: (202) 477-1234
Fax: (202) 477-6391

Overseas Private Investment
Corporation
1100 New York Avenue, NW
Washington, D.C. 20527
Telephone: (202) 336-8400
Fax: (202) 408-9859

U.S. Department of Commerce
International Trade Administration
The Herbert C. Hoover Building
14th and Constitution, NW
Washington, D.C. 20230
Telephone: (202) 377-2000
Fax: (202) 377-5819

UNIDO Investment Promotion Service
1660 L Street, Suite 215
Washington, D.C. 20036
Telephone: (202) 659-5165
Fax: (202) 659-7674

World Intellectual Property
Organization
32 Chemin des Colombettes
12, Geneva
Switzerland
Telephone: (41-22) 730-9111
Fax: (41-22) 735-5428

РЕГИОНАЛЬНЫЕ И МЕСТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

ЦЕНТРАЛЬНАЯ ЕВРОПА

Czech Chamber of Commerce and
Industry
38 Argentinska St.
17005 Prague 7
Czech Republic
Telephone: (42 2) 872-4111
Fax: (42 2) 879-134

Foreign Investors Chamber of
Commerce and Industry
ul. Krakowskie Przedmieście 47/51
00071 Warsaw
Poland
Telephone: (48 22) 272-234
Fax: (48-22) 268-593

*Подготовлено Центром международного частного предпринимательства (ЦИПЕ)
Исполнительный директор – Джон Д. Салливан
Редактор – Джон А. Земко
Заместитель редактора – Маурицио Д. Перейя
СИПЕ является филиалом Торговой палаты США и финансируется Национальным фондом
в поддержку демократии*
