



Макроэкономика

Светлана ВОВК

**ТЕНДЕНЦИИ
СОВРЕМЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ:
ТНК**

Резюме

Рассмотрены и выделены современные тенденции в международных потоках прямых иностранных инвестиций и участие ТНК в них.

Ключевые слова

Прямые иностранные инвестиции, транснациональная компания, глобальные и международные потоки ПИИ, глобализация, стратегия.

Классификация по JEL: F21, F23.

© Светлана Вовк, 2012.

Вовк Светлана, канд. экон. наук, доцент, Тернопольский национальный экономический университет, Украина.

Актуальность. Современную мировую экономику можно охарактеризовать такими категориями, как «глобализация», «трансформация», «интеграция», «регионализация». Эти категории касаются всех стран мира, только для одних эти процессы являются более явными, а для других незначительными; одни прямо и непосредственно принимают в них участие, другие ощущают влияние действий первых, то есть их участие является пассивным.

С активным развитием мирового хозяйства, особенно в последние десятилетия, возрастает и степень международной мобильности факторов производства. В свою очередь, мобильность капитала как фактора производства является важной составляющей роста мировой экономики. При этом важную роль в углублении процессов глобализации играют международные потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ), поскольку с ними непосредственно связано создание механизма выхода процесса производства на сверхнациональные границы.

Благодаря тому, что масштабы современного производства переросли национальные границы, возросло и участие стран в международных многогранных взаимосвязях, в результате чего для развития национального производства любой страны возникает необходимость во: (1) взаимодействии с другими странами; (2) обеспечении участия в международном разделении труда и т. д. Усиливается интернационализация производства и всей хозяйственной жизни, что стало основой формирования мирового хозяйства.

ТНК как основные субъекты международного бизнеса развивают методы и стратегии обеспечения своего позиционирования на глобальном рынке.

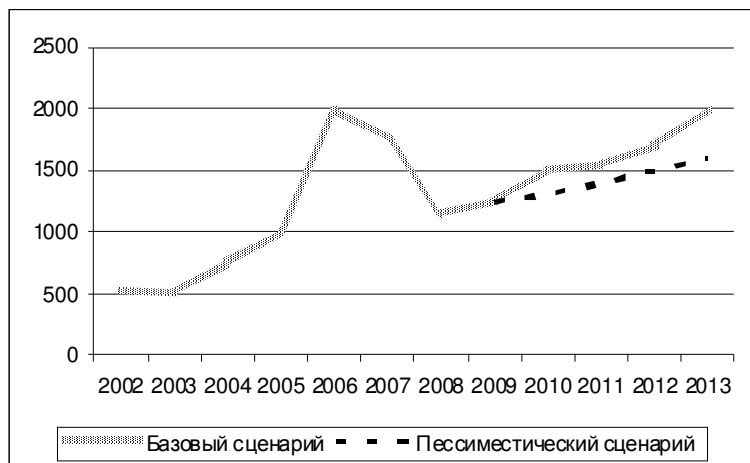
Целью статьи является выяснение и выделение особенностей современных международных потоков ПИИ и стратегии участия ТНК в них.

Международные потоки ПИИ. Международные потоки ПИИ, хотя, по меньшей мере, возросли за период 2010–2011 гг., однако все еще ниже докризисного уровня (см. рис. 1, 2). Как видно из рисунка 1, по прогнозам ЮНКТАД, на конец 2013 г. все же ожидается достижение уровня объемов ПИИ 2007 г.

Продолжается тенденция по активизации участия развивающихся стран в международных потоках ПИИ (см. табл. 1).

Рисунок 1

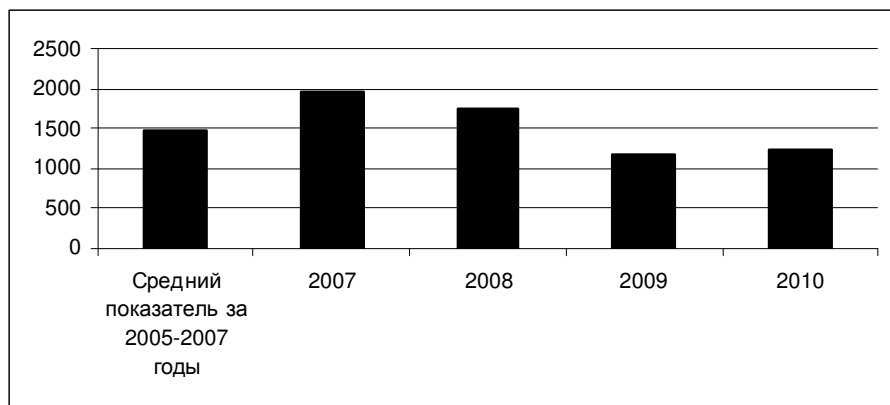
**Глобальные потоки ПИИ, 2002–2010 годы
и прогнозы на 2011–2013 годы (в млрд дол.)**



Источник: [7].

Рисунок 2

**Глобальный приток ПИИ, средние показатели за 2005–2007 годы
и показатели за 2007–2010 годы (в млрд дол.)**



Источник: [7].

Таблица 1

Потоки ПИИ, по регионам, 2007–2009 годы (в млрд дол. США и процентах)

Регион	Ввоз ПИИ				Вывоз ПИИ			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Все страны мира	2100	1771	1114	1244	2268	1929	1101	1323
Развитые страны	1444	1018	566	602	1924	1572	821	935
Развивающиеся страны	565	630	478	574	292	296	229	328
Африка	63	72	59	55	11	10	5	7
Латинская Америка и Карибский бассейн	164	183	117	159	56	82	47	76
Западная Азия	78	90	68	58	47	38	23	13
Южная, Восточная и Южно-Восточная Азия	259	282	233	300	178	166	153	232
Южно-Восточная Азия и СПИД	91	123	70	68	52	61	51	61
Страны со слабой в структурном отношении, уязвимой и небольшой экономикой (без повторного расчета, поскольку некоторые страны принадлежат к двум из трех указанных групп)	42,5	62,1	50,5	48,3	5,3	5,8	4,2	10,1
НРК	26	32	28	26,4	2	3	1	1,8
РКНВМ	16	26	22	23,0	4	2	3	8,4
МОРАК	5	8	5	4,2	0	1	0	0,2
<i>Для справки: долю % от общемировых потоков ПИИ</i>								
Развитые страны	68,8	57,5	50,8	48,4	84,8	81,5	74,5	70,7
Развивающиеся страны	26,9	35,6	42,9	46,1	12,9	15,4	20,8	24,8
Африка	3,0	4,1	5,3	4,4	0,5	0,5	0,5	0,5
Латинская Америка и Карибский бассейн	7,8	10,3	10,5	12,8	2,5	4,3	4,3	5,8
Западная Азия	3,7	5,1	6,1	4,7	2,1	2,0	2,1	1,0

Регион	Ввоз ПИИ				Вывоз ПИИ			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Южная, Восточная и Южно-Восточная Азия	12,3	15,9	20,9	24,1	7,9	8,6	13,9	17,5
Южно-Восточная Азия и СПИД	4,3	6,9	6,3	5,5	2,3	3,1	4,6	4,6
Страны со слабой в структурном отношении, уязвимой и небольшой экономикой (без повторного расчета, поскольку некоторые страны принадлежат к двум из трех отмеченных выше групп)	2,0	3,5	4,5	3,9	0,2	0,3	0,4	0,8
НРК	1,2	1,8	2,5	2,1	0,1	0,2	0,1	0,1
РКНВМ	0,7	1,5	2,0	1,9	0,2	0,1	0,3	0,6
МОРАК	0,3	0,4	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0

Источник: [6; 7].

Важнейшим выводом, который можно сделать после изучения опыта ПИИ в развитых странах, является то, что в контексте передачи технологий ничто не происходит автоматически – даже в тех странах, которые не имеют какого-либо необычного или искаженного наследия в институциональном или психологическом плане, оставшегося от прежних коммунистических систем. Если мы будем рассматривать отдельно разные уровни освоения технологий – от наименее к наиболее успешному, то есть от операционного освоения путем копирования к адаптивному и далее к инновационному освоению, то сможем узнать из опыта развитых стран о наличии «значительных отличий в том, до каких пор или с какими темпами они двигались между этими категориями освоения, ... или даже как они двигались в пределах этих категорий, особенно в пределах «оперативного» освоения» [3].

Несмотря на наличие любых факторов, ведущих к ограничениям или несправедливому перераспределению прибыли, влияние зарубежных инвестиций на страны с переходной экономикой путем общих совершенствований в управлении, а также отдельные (более конкретные, специфические) совершенствования в управлении техническими изменениями являются существенными.

В специальной литературе распространено утверждение, с которым трудно не согласиться, о том, что основными инициаторами глобализационных процессов являются развитые страны. Однако, хоть они и инициаторы, больше выгод получают собственно развивающиеся страны, путем получения сформированных в ходе глобализации преимуществ, в частности, речь идет о доступе и участии в мировых потоках ПИИ, мирового рынка труда, информации и т. д. Яркими примерами являются страны БРИК, в частности Китай и Индия, развитие которых не может не повлиять на экономики стран мира. Так, сформированная современная номенклатура товаров Китая существенно влияет на специализацию других стран мира, для которых возможны такие альтернативы: во-первых, эти страны постепенно теряют соответствующие отрасли; во-вторых, их компании трансформируют свои производства, ориентируясь на более высококачественные товары; в-третьих, эти страны начинают специализироваться либо на производстве отдельных компонентов, либо на отдельных бизнес-процессах [1].

Наиболее противоречивым аспектом является то, что рост неравномерности в темпах экономического развития стран и уровня благосостояния их населения зависит не только от производственной функции их национальных экономик, но и от степени центрированности финансово-торговых связей (одновременно оптимальное использование производственного, ресурсного, трудового, научно-инновационного потенциала – дополнительное условие успешного позиционирования страны на мировом рынке. Это значит, существующие диспропорции в развитии регионов на национальном уровне тем более возрастают в разрезе «национальная экономика – региональное объединение – мировая экономика» [2].

Однако следует отметить, что интеграция рынков капитала малополезна для стран с дисфункциональной системой. Противоположная тенденция возникает для стран, способных экономически развиваться, и, как результат, объемы привлечения реального капитала приобретают важнейшее значение, поскольку таким странам есть что финансировать.

ТНК и международные потоки ПИИ. Значительное влияние на рост объемов ПИИ осуществили ТНК, таким образом реализуя правило «трех М»: мобильность капитала, мобильность менеджмента, мобильность человеческих ресурсов (в данном аспекте это связано, в первую очередь, с формированием штата персонала международного предприятия и делегированием работников в структуре международных предприятий и т. д.).

Интернационализация производства, которая характерна проявлениями разбивки производственных процессов на все большее количество стадий в мировом масштабе (в зависимости от имеющихся в той или иной стране факторов производств), так называемая географическая рассредоточенность производственных процессов. Это ведет к тому, что страны начали специализироваться не на производстве отдельных товаров, а на оп-

ределенных производственных процессах. Эти явления способствуют росту внутриотраслевой торговли и торговли отдельными компонентами, деталями, узлами и т. д.

Глобальный кризис, при всем его влиянии на потоки ПИИ, не блокировал возрастающую интернационализацию производства. Масштабы снижения объемов продаж и добавочной стоимости зарубежных филиалов транснациональных компаний (ТНК) в 2008 и 2009 годах не достигали размеров спада мировой экономики. В результате доля зарубежных филиалов в общемировом валовом внутреннем продукте (ВВП) достигла рекордно высокого уровня 11 % в 2009 г. (см. табл. 1) [6]. В 2010 году добавочная стоимость в рамках мирового производства ТНК составила приблизительно 16 трлн дол., или около четверти глобального ВВП [7]. На зарубежные филиалы приходилось более 10 % глобального ВВП и треть мирового экспорта.

Немного возросла в 2009 году численность работников ТНК за границей, которая составила 80 млн чел. В международных структурах производства четко прослеживается повышение удельного веса развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Сегодня в этих странах занята большая часть рабочей силы зарубежных филиалов. К тому же, в 2008 году на них приходилось 28 % из существующих в мире 82 000 ТНК, что на два процентных пункта выше, чем в 2006 году. В порядке сравнения, в 1992 году этот показатель не достигал 10 %, что отображает возрастающее значение отмеченных стран и в качестве стран базирования [6; 7].

Таблица 2

Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1990–2010 годы

Показатель	Стоимостный объем в текущих ценах (в млрд дол.)					Годовой прирост (в %)				
	1990	2005	2008	2009	2010	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2009	2010
Приток ПИИ	207	1472	1744	1185	1244	22,5	40,1	5,3	-32,1	4,9
Вывоз ПИИ	241	1487	1911	1171	1323	16,9	36,3	9,1	-38,7	13,1
Объем ввезенных ПИИ	2081	14407	15295	17950	19141	9,4	18,8	13,4	17,4	6,6
Объем вывезенных ПИИ	2094	15705	15988	19197	20408	11,9	18,3	14,7	20,1	6,3
Доходы от ввезенных ПИИ	75	990	1066	945	1137	35,1	13,1	32,0	-11,3	20,3

Показатель	Стоимостный объем в текущих ценах (в млрд дол.)					Годовой прирост (в %)				
	1990	2005	2008	2009	2010	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2009	2010
<i>Показатель доходных вве- зенных ПИИ</i>	6,6	5,9	7,3	7,0	7,3	-0,5	0,0	0,1	-0,3	0,3
Доходы от вы- везенных ПИИ	122	1083	1113	1037	1251	19,9	10,1	31,3	-6,8	20,6
<i>Доходность вы- везенных ПИИ</i>	7,3	6,2	7,0	6,9	7,2	-0,4	0,0	0,0	-0,2	0,3
Трансгранич- ные ЗИП	99	703	707	250	339	49,1	64,0	0,6	-64,7	35,7
Объем продаж заграничных филиалов	5105	21293	33300	30213	32960	8,2	7,1	14,9	-9,3	9,1
Добавочная стоимость (производство) заграничных филиалов	1019	3570	6261	6129	6636	3,6	7,9	10,9	-1,4	8,3
Совокупные ак- тивы загранич- ных филиалов	4602	43324	64423	53601	56998	13,1	19,6	15,5	-16,8	6,3
Экспорт загра- ничных филиа- лов	1498	5003	6599	5262	6239	8,6	3,6	14,7	-20,3	18,6
Занятость в за- граничных фи- лиалах (тыс. чел.)	21470	55001	64484	66688	68218	2,9	11,8	4,1	3,4	2,3
ВВП	22206	50338	61147	57920	62909	6,0	1,4	9,9	-5,3	8,6
Валовые нако- пления основ- ного капитала	5109	11208	13999	12735	13940	5,1	1,3	10,7	-9,0	9,5
Поступления в виде роялти и лицензионных платежей	29	155	191	187	191	14,6	10,0	13,6	-1,9	1,7
Экспорт това- ров и услуг	4382	15008	19794	15783	18713	8,1	3,7	14,7	-20,3	18,6

Источник: [7].

С развитием и внедрением новых методов и форм ведения бизнеса ТНК на сегодня сформировалась масштабная база технологий и техник выхода на иностранные рынки, которые мы можем систематизировать по трем основным критериям:

- масштаб инвестиций (от формирования отдела сбыта к организации осуществления полного цикла производства);
- тип партнерства (от партнерства с местными органами к полному владению объектом инвестирования);
- право собственности (от незначительной доли в капитале объекта инвестирования до 100 %-ного владения им).

В зависимости от запланированных степени интернационализации деятельности (координация деятельности по созданию и продолжению цепи добавочной стоимости) и количества стран, в которых будет осуществлять свою деятельность компания (значительная / незначительная), будет реализован тот или иной подход к ведению международного бизнеса.

На сегодня все корпоративные соглашения ПИИ можно характеризовать по таким критериям, как: форма кооперации; участие в капитале / без участия в капитале; сети контракта; условия трансфера ресурсов и прав; методы трансфера; типичные методы компенсации / вознаграждения.

В большинстве случаев ПИИ связаны, прежде всего, как уже отмечалось, с трансфером технологий, который сегодня осуществляется посредством:

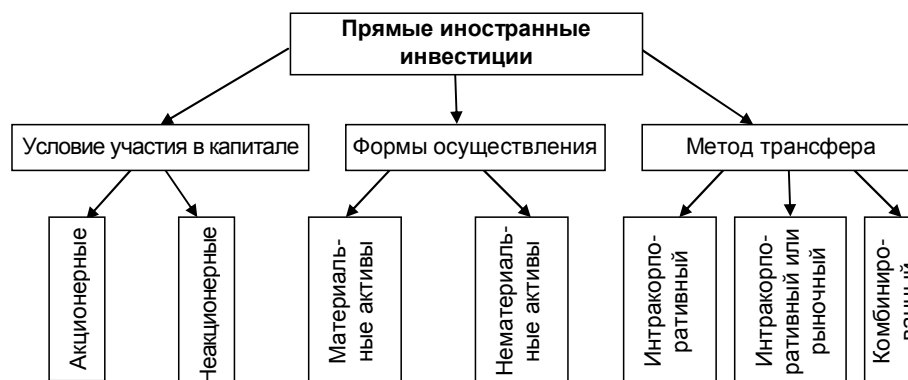
- патентно-лицензионной торговли правами на объекты промышленной собственности;
- организацией совместных предприятий, стратегических альянсов;
- лизинга (как правило, финансового лизинга);
- экспорта-импорта оборудования, товарами, которые воплощают технологии их изготовления;
- создание предприятий, которые сопровождаются получением оборудования и технологий.

Обобщая все формы, типы и т. д. осуществления ПИИ, их можно систематизировать (рис. 3).

Введение инвестиционно-ориентированной государственной политики способствует обеспечению очевидных положительных эффектов в результате активности международных компаний (максимизация прибыли, трансфер специфических корпоративных преимуществ и т. д.). Государственная политика может существенно влиять и на распределение ПИИ.

Рисунок 3

Классификация ПИИ



Корпоративная модель интеграции – «интеграция снизу» – освещена в работах С. Хаймера, Р. Барнета, С. Рольфа, У. Ростоу, посвященных традиционным исследованиям ТНК и рассматривающих корпоративную интеграцию как систему взаимосвязей в рамках межгосударственного внутрикорпоративного (внутрифирменного) пространства, где свободно перемещаются товары, капитал, рабочая сила. Таким образом, транснациональные компании – это структуры, создающие торговлю, а также за счет этого усиливаются преимущества внутрирегиональной (интравнутрирегиональной) торговли и расширяется региональная интеграция.

Однако «региональная ориентация» бизнеса может превратиться в своеобразное самоподдерживающееся равновесие: корпоративные инвестиции способствуют эволюции CSA так, что экономические порядки стран региона сближаются, а во многих случаях (особенно, когда речь заходит о более развитых странах, где ведущую роль играет внутриотраслевая торговля и рост комплиментарности экономических систем. Например, локальные бизнес-структуры адаптируются к взаимодействию с конкретными корпоративными сетями. С одной стороны, международный бизнес в своей деятельности нередко следует образцу поведения, которое сформировалось в стране базирования ТНК, поэтому вместе с инвестиционными экспортируют и определенную экономическую модель, которой отдает предпочтение компания. С другой стороны, компании часто пользуются преимуществами локальных разновидностей институциональной среды и поэтому, в свою очередь, накапливают специфический опыт и формируют специфические FSA, которые дают им преимущества в тех или иных регионах. Так, CSA и FSA

коэволюционируют, порождая функциональные регионы, объединенные корпоративными инвестициями и взаимной торговлей.

А. Либман и Б. Хейфец выделили три модели взаимодействия корпоративной модели интеграции с формальными интеграционными процессами, в реальных экономиках переплетенные между собой:

- во-первых, формирование функционального региона может служить предпосылкой и движущей силой к созданию формального интеграционного объединения. С одной стороны, корпоративные структуры достаточно заинтересованы в минимизации или полном отказе ограничений и торговых барьеров и, соответственно, поддерживают политику региональной интеграции. С другой – сами же страны могут стремиться к реализации механизмов с более жестким контролем над частным бизнесом, что даст им возможность преодолеть противоречия, ранее казавшиеся неразрешимыми. Кроме того, корпоративная интеграция может опосредствованно содействовать созданию формальных интеграционных группировок в других регионах мира. Ведь усиливающаяся региональная специализация бизнеса делает его локализацию в других странах и регионах более сложной. Соответственно возникает потребность в формировании более масштабных (емких) рынков и реализации интеграционных проектов как инструментов привлечения прямых иностранных инвестиций;
- во-вторых, корпоративная интеграция может стать субститутутом формальных интеграционных группирований, если в недалеком будущем создание формального интеграционного группирования нецелесообразно. Иначе говоря, корпоративная интеграция позволяет «перепрыгнуть» через барьеры, возникающие в мировой экономике – не только между странами, но и между отдельными интеграционными группированиями, которые отличаются жестким ограничительным режимом. При таких условиях корпорации могут выступать скорее за либерализацию внешнеэкономической политики, чем за формальную интеграцию, которую они могут рассматривать как фактор усиления государственного контроля.
- в-третьих, интенсификация корпоративной интеграции может быть результатом формальной региональной экономической интеграции. При этом могут действовать два разных механизма. С одной стороны, интеграционные инициативы можно трактовать как гипотезы конкретного экономического влияния определенных институтов и режимов, которые тестируют правительства. При таких условиях, если гипотеза правильна, корпорации получают возможность интенсивного взаимодействия с другими экономиками, которые раньше были закрыты для них. С другой стороны, со-

гласно теории Й. Шумпетера, сущность любого предпринимательства, в т. ч. политического, – не в адаптации к спросу, а в создании спроса. Поэтому региональные интеграции могут стимулировать взаимодействие корпоративных структур.

Одним из примеров изложенного может быть инвестиционная экспансия транснациональных корпораций Соединенных Штатов Америки, которая стала ключевым фактором в возникновении формального интеграционного группирования и углублении экономического взаимодействия в регионе – НАФТА. НАФТА как региональное экономическое объединение стало не столько примером многостороннего сотрудничества, сколько объединением двусторонних американо-мексиканских и американо-канадских отношений.

Так, американским ТНК участие США в данном региональном экономическом объединении позволило сэкономить средства благодаря налаживанию трудоемких производственных процессов на территории Мексики. Еще в 1965 г. мексиканское правительство приняло так называемую программу «maquiladoras», которая позволила беспощинный ввоз сырья и полуфабрикатов для иностранных инвесторов в приграничные к США регионы Мексики.

Следует отметить, что корпоративная интеграция значительно ускоряет развитие процессов экономического сближения стран, принимающих в ней участие. Используя свои лоббистские возможности, корпоративные структуры способствуют ускорению реализации ряда важных интеграционных проектов. Это особенно важно в условиях сохраняющейся авторитарности в принятии решений и усиливающегося государственного протекционизма в отношении сырьевых и других стратегических отраслей экономики.

Глобализация рынков и формирование глобальных ТНК стимулировали транснациональную передачу технологий и ноу-хау и обусловленное этими процессами переобучение персонала фирм-реципиентов, позволяя им сэкономить на собственных научно-исследовательских и конструкторских работах и предоставлении лицензий. Эта форма отношений получила название экстерналии и отображена в модели роста П. Ромери как важный фактор экономического развития в современных условиях [3].

Сегодня, когда экономический рост имеет устойчивую основу, настало время для дальнейших структурных реформ, направленных на поддержку потенциальных темпов роста. Особенно актуальной задачей является обеспечение создания адекватных возможностей для занятости населения во всей глобальной экономике и достижение того, чтобы менее обеспеченные группы в большей степени могли пользоваться результатами благосостояния, которое будет создаваться ростом торговли и внедрением новых технологий.

Сегодня при рассмотрении функционирования ТНК часто применяют понятие «рынок глобальной компании» → монополия.

Современные исследователи проблем конкуренции солидарно определяют, что в условиях постиндустриализма и постэкономизма возрастающую (если не определяющую) роль в формировании уровня международной конкурентоспособности играют культура и социально-экономические факторы. Сегодня подтверждается мудрость, что единственный продукт, который оставляет после себя человечество, – это культура. Она является сложным явлением цивилизации, органически связанным с человеческим интеллектуальным творчеством. Культура открывает путь новым, тонким человеческим технологиям, построенным на формально-логических принципах. В эпоху глобализации все острее встают вопросы об организационной культуре и организационной цивилизации. Происходит, как целесообразно считает М. Делягин, «повышение иерархического уровня конкуренции – от конкуренции между людьми до глобальной конкуренции между мегаорганизациями, что становится объективной закономерностью и законом» [9].

Новейшая конкуренция порождает новый социальный конфликт – между мотивационными интересами доминирующего (интеллектуального) и недоминирующего (неинтеллектуального) класса. Мотивация первого – самореализация, второго – нажива, богатство, материальное благополучие. Он является адекватным конкурентному конфликту между цивилизациями и может превратиться в базовое противоречие эры глобализации. Конкуренция «информационного класса», интеллектуальной элиты и «класса ординарных потребителей» вскоре невероятно обострится, что будет обусловлено тотальным удешевлением неквалифицированной рабочей силы. Даже в развитых странах Запада с их социальной инженерией и компромиссными подходами всеобщим становится осознание необратимости нового социального расслоения. Под влиянием процессов силовой глобализации и глобальной конкуренции происходит жесткое и необратимое разделение людей, социальных групп, национальных обществ по степени их участия в создании и использовании высоких (информационных) технологий и уровню богатства, независимости и конкурентоспособности [9].

Сегодня можно утверждать, что в результате монополизации процессов развития глобальными компаниями сформировались новые формы неокOLONиализма ТНК в отношении стран локализации их бизнеса.

В целом в экономической науке обычно выделяют такие подходы к изучению прямых иностранных инвестиций и их эффективности:

- с позиции страны. Основными критериями эффективности на этом уровне является ответственность результатов иностранного инвестирования тем задачам и целям, которые намечает для себя страна, а также соотношение их затрат на привлечение ПИИ, свя-

занных с деятельностью по созданию имиджа страны для привлечения ПИИ, консультирования, сопровождения и т. д.;

- с позиции отрасли. В. Стародубский предложил деление отраслей по взаимодействию в них инвестиций и экономического роста. Он выделил четыре типа: экстенсивный тип экономического роста, основанный, прежде всего, на повышении загруженности производственных мощностей и слабо связанный с инвестициями; инвестиционно-зависимый тип роста, при котором инвестиции начинают влиять на увеличение производства, однако вначале они могут быть недостаточными по объемам и, соответственно, малоэффективными; инвестиционный тип роста: инвестиции превращаются в основной фактор развития производства, хотя при этом не всегда обеспечивают наиболее современный высокотехнологический уровень производства; эффективный инвестиционный тип роста, предусматривающий перевооружение производства на основе высоких технологий;
- с позиции предприятий-участников инвестиционного процесса [10].

Динамические формы освоения технологий обычно предусматривают гораздо больше, нежели просто введение технических и организационных изменений на отдельных предприятиях (см. табл. 3). Они также часто требуют налаживания такого взаимодействия между предприятиями, связанными между собой «снабженческими звеньями», «сетями» и «системами», которые являются благоприятными для изменений.

Важным новым источником ПИИ являются государственные ТНК. По состоянию на начало 2011 г. в мире насчитывалось, как минимум, 650 государственных ТНК, которые имеют 8500 зарубежных филиалов по всему миру. Хотя их число составляет менее 1 % всех ТНК, на их зарубежные инвестиции в 2010 г. приходилось 11 % глобального ВВП [7].

Формирование и развитие государственной формы бизнеса в международном бизнесе (те же ТНК), с одной стороны, характеризуются положительными чертами (поддержка бизнеса, защита национальных интересов и т. д.), с другой – отрицательными (вероятность неравенства в правах ведения хозяйственной деятельности относительно других форм собственности и т. д.)

Это также не может не влиять на современную тенденцию, заключающуюся в том, что политика в области ПИИ становится все более связанной с промышленной политикой как на национальном, так и на сверхнациональном уровне.

Таблица 3

Преимущества ТНК, обеспечивающие ПИИ (по Лолу и Стритену)

Преимущества	Описание
Капитал	Большие или меньшие затраты капитала по сравнению с локальными или малыми иностранными конкурентами
Менеджмент	Лучший менеджмент в форме лучшей эффективности операций или лучшей предпринимательской способности по принятию рисков или определению прибыльности предприятия.
Технология	Лучшие технологии по трансформированию научных знаний в коммерческое пользование. Это охватывает функции выявления новых процессов и товаров, товарную дифференциацию и различную другую поддержку деятельности.
Маркетинг	Функции исследования рынка, реклама и продвижение и дистрибуция.
Доступ к сырьевым материалам	Привилегированный доступ к сырьевым материалам, возникающий путем контроля над конечными рынками, транспортирования товаров, обработки или производства материалов для собственного потребления.
Economies of scale	Экономия финансов на действующих предприятиях
Economies of scope	Формирование конкурентных преимуществ в результате приобретенных навыков и знаний
Политическая сила и способность к переговорам	Способность получать уступки и разнообразные условия от правительства принимающей страны.

Источник: Moosa, Imad A. Foreign Direct Investment. New York, NY, USA: Palgrave Macmillan. 2002. – P. 31.

Мотивы и стратегии ТНК в осуществлении ПИИ. На практике некоторые ТНК могут, реализуя стратегии интернационализации, базированные на определенных мотивах (см. табл. 4) своей деятельности, использовать страны-локализации бизнеса как рынок ресурсов. Таким образом, стране-реципиенту такой формы ПИИ будет обеспечиваться временный рост, а не качественные изменения. Перспективы качественного роста в таких странах остаются неутешительными. Поэтому важным здесь является развитие других факторов, которые в целостном подходе способствовали бы структурному и качественному росту.

Таблица 4

Мотивы интернационализации деятельности компаний

Критерий	Составляющие
Рыночные факторы	Размер локального рынка
	Потенциал роста локального рынка
	Доступ к региональному рынку
Ресурсные факторы	Квалифицированная работа
	Доступ к природным ресурсам
	Доступ к рынку капитала
Поиск эффективности	Дешевый труд
Качество среды бизнеса	Эффективность правительства, стимулы
	Устойчивая инвестиционная среда
Другие мотивы	Следование за лидером
	Другое

В связи с вышеперечисленными процессами, расширилась и типология корпоративных соглашений ПИИ (см. табл. 5).

Важно отметить, что благодаря усилиям ТНК (особенно американским) в отношении развития и организации глобального производства произошли изменения и в методах создания заграничных корпоративных филиалов: если в 80-е годы в основном преимущество отдавалось созданию новых филиалов, то со второй половины 90-х годов по 2008 г. четко определилась новая тенденция – повышение роли международных слияний и поглощений иностранных компаний. Однако на перспективу прогнозируется, в противовес вышеприведенным методам интернационализации деятельности, активизация трансферов нематериальных активов. Проанализируем более подробно методы создания филиалов как стратегий ТНК.

Все большее распространение приобретают формы неакционерных ПИИ, включающие промежуточные контракты, контракты субподряда, договора по управлению, франчайзингу, лицензированию и общее использование продукции и т. д. Так, по результатам исследования, проведенного специалистами UNCTAD, в 2009–2011 годах, по сравнению с 2006–2008 годами, уменьшились преимущества экспорта, слияний и поглощений, строительство новых предприятий и увеличились преимущества таких методов интернационализации деятельности, как сотрудничество, договора партнерства, аутсорсинг, лицензирование и франчайзинг (см. рис. 4).

Рисунок 4

Методы выхода ТНК на иностранные рынки¹

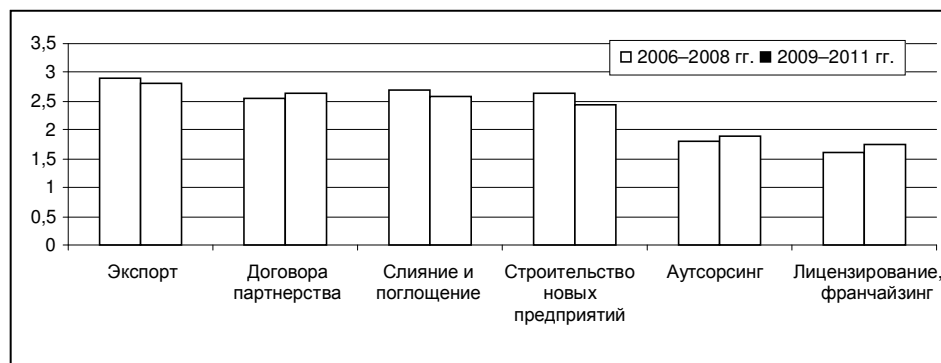


Таблица 5

Типология корпоративных соглашений ПИИ

Формы кооперации	Доля в капитале/без участия в капитале	Пределы контракта	Трансфер ресурсов и прав	Метод трансфера	Типичный метод компенсации / вознаграждения
Полное владение дочерним предприятием	доля в капитале	неограниченные	без ограничений	внутренне корпоративный	доходы
Совместное предприятие	доля в капитале	неограниченные	без ограничений	внутренне корпоративный	доля акций/ дивиденды
Владение незначительной долей холдинга	доля в капитале	неограниченные	без ограничений	внутренне корпоративный	доля акций/ дивиденды
Контракты «Fade-out»	доля в капитале	ограниченные	без ограничений (на ограниченный период)	внутренне корпоративный адаптированного рынка	доля акций/ дивиденды
Лицензирование	без участия в капитале	ограниченные контрактом	с ограничивающими измерениями/мерами	комбинированный	роялти как процент от продажи

¹ 1 – не используется; 5 – очень часто используется.

Формы кооперации	Доля в капитале/без участия в капитале	Пределы контракта	Трансфер ресурсов и прав	Метод трансфера	Типичный метод компенсации / вознаграждения
Франчайзинг	без участия в капитале	ограниченные контрактом	ограниченный + поддержка	рыночный	роялти как процент от продажи и надбавка на компоненты
Договор по управлению	без участия в капитале	ограниченные контрактом	ограниченный	рыночный	разовая уплата целой суммы
Техническая подготовка	без участия в капитале	ограниченные	незначительный	рыночный	разовая уплата целой суммы
Предприятия подряда «под ключ»	без участия в капитале	ограниченные	ограничения во времени	рыночный	разовая уплата целой суммы
Договорные / контрактные совместные предприятия	без участия в капитале	ограниченные	обусловленный договором/оговоренный в договоре	комбинированный	сумма будет зависеть от изменений в затратах и доходах предприятия, фирмы, или доминирующего партнера
Международный субподряд	без участия в капитале	ограниченные	незначительный	рыночный	наценка
Стратегический союз/ коалиция покупатель-поставщик	без участия в капитале	ограниченные контрактом, но долгосрочные	ограниченный + поддержка	комбинированный	наценка (согласно снижению затрат на доходы)

Одним из ключевых факторов мобильности реального капитала является сформировавшаяся инфраструктура. Возрастает и роль участия самих ТНК в формировании действенной благоприятной инфраструктуры, особенно в развивающихся странах. Наиболее применяемыми формами осуществления ПИИ здесь являются: договора по управлению (менеджменту), лизингу; операции по приватизации; создание новых предприятий; концессия.

Достаточно обоснована гипотеза Д. Дайкера о том, что ПИИ будут способствовать повышению экономической результативности в стране, куда их направляют, по таким направлениям: они будут способствовать интеграции экономики этой страны в мировую экономику; они будут способствовать повышению совокупного уровня инвестиций; они ведут к передаче производственных (материальных) технологий, то есть применению новых технологических процессов и производству новой продукции; они ведут к передаче нематериальных технологий, то есть управления, организации, ресурсоснабжения и маркетинга; они способствуют разработке и внедрению схем кооперации и субподряда с другими фирмами страны-получателя ПИИ, благоприятных для общего уровня технологического уровня, а также производительности труда, что в результате положительно оказывается на эффективности экспорта [8].

Согласно утверждениям академика Т. Хачатурова (Россия), при оценке инвестиционной привлекательности следует учитывать две группы факторов: инвестиционные и неинвестиционные. К последним относятся мероприятия по научной организации труда, внедрению более прогрессивных форм управления и организации производства, повышению профессиональной подготовки кадров и т. д., то есть именно те факторы, которые относятся к так называемой X-эффективности Лейбенштайна. Их важность для иностранных инвестиций и ПИИ особенно состоит в том, что для принимающей страны наибольшее значение имеют нересурсные элементы, поскольку ключевыми особенностями ПИИ являются управленческие и производственные навыки и технологии.

Достоинными внимания в контексте прогнозирования будущих тенденций ПИИ в мировом хозяйстве являются результаты исследования среди топ-менеджеров ТНК, проведенное Организацией Объединенных Наций. Одним из основных заданий исследования был анализ привлекательности регионов мира для международных компаний на предмет размещения их реального капитала в странах мира. Так, наиболее популярными в этом рейтинге являются Китай (52 % респондентов согласились бы на инвестиции) и Индия (41), немного меньшей является заинтересованность иностранных инвесторов Россией (35) и США (21) как потенциальных стран локализации бизнеса, еще менее привлекательной для инвесторов является Бразилия (13), Великобритания (9) и Австралия (9). Украина же в данном рейтинге набрала лишь (7), хотя, по сравнению с другими странами, этот показатель является достаточно значительным (для сравнения: Япония (4), Чехия (2), Канада (4), Германия (6)).

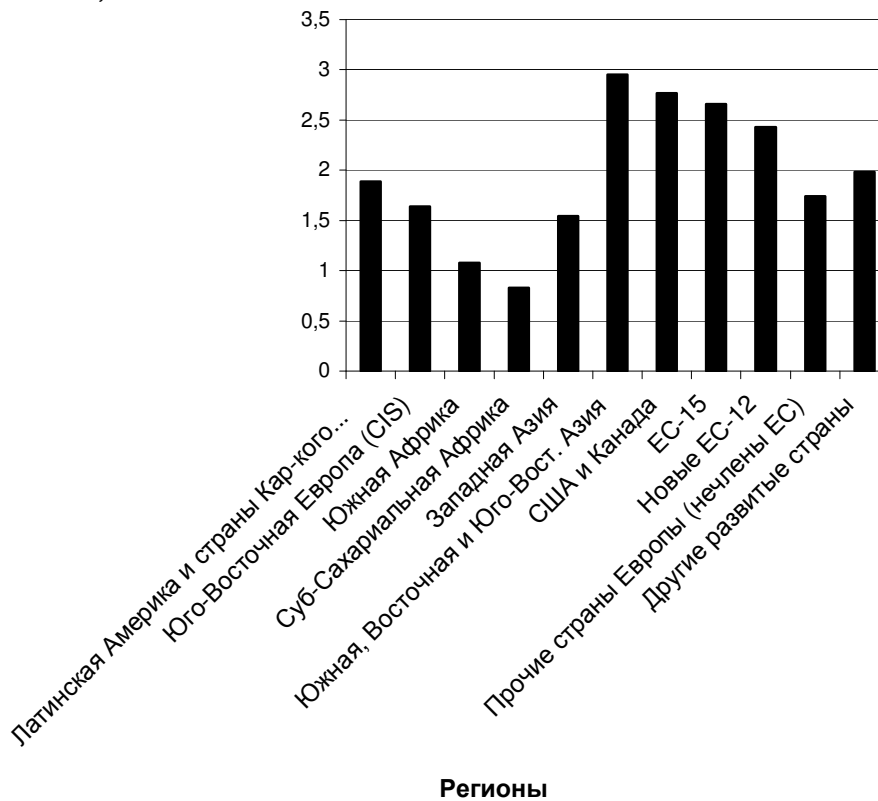
Что касается регионов в контексте локализации бизнеса ТНК, то в перспективе наиболее популярными (см. рис. 5) являются Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия (2,95 балла), США и Канада (2,77), ЕС-15 (2,66), ЕС-12 (2,43). Наименее привлекательными для инвесторов в этом контексте являются: Суб-Сахарийская Африка (0,83), Северная Африка (1,08). При-

чем, что касается такой формы выхода на иностранный рынок, как создание нового предприятия, то она будет актуальной для регионов Суб-Сахариальная Африка, Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии, европейских стран (за исключением стран-членов ЕС), а наименее актуальной – для ЕС-15, развитых стран (кроме США, Канады), новых ЕС-12 (см. табл. 6).

Рисунок 5

Привлекательность регионов по локализации деятельности ТНК

min=0, max=4



Источник: UNCTAD.

Из восьми перечисленных факторов риска при принятии решения об инвестиционной деятельности, согласно анализу данных UNCTAD за период 2007–2009 годов, к наименее важным причисляем глобальный терроризм, ценовую волатильность, изменение обменного курса. К факторам, несущим в себе наиболее риска при интернационализации деятельности компаний, относятся во-первых, финансовая дестабилизация, во-вторых, война и политическая дестабилизация, в-третьих, изменения в инвестиционной среде принимающего рынка. Экономический спад и коррупция на принятие решения о мобильности реального капитала в ту или иную страну играют посредническую роль (см. табл. 7) [5].

Продолжая рассматривать результаты исследования, можем констатировать, что ТНК, размещая свои активы за пределами стран своего происхождения, принимают решения об инвестировании, учитывая, прежде всего, размер и потенциал развития локальных рынков. Учитывая первый критерий, для инвесторов являются привлекательными рынки стран Западной Азии, Северной Америки, Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии и стран Северо-Восточной Европы и СНГ. Что касается критерия по потенциалу развития локальных рынков, то здесь привлекательными являются страны Юго-Восточной Европы и СНГ, Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии, Западной Азии и Северной Африки.

Стратегия «следования за лидером» и доступ к рынку капитала – критерии, которые сегодня важной роли не играют, учитывая процесс выбора потенциального рынка локализации бизнеса.

Если же сравнить данные по регионам, приведенным в табл. 7, со средними мировыми показателями, то можно спрогнозировать рост в перспективе потоков реального капитала в Северную Африку, Латинскую Америку, новые страны-члены ЕС-12 и регионы стран Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии.

В последние годы прямые иностранные инвестиции являются интегральной частью мировой экономики и следствием распределения факторов, делая международную экономическую систему более открытой и эффективной, что характеризуют данные таблицы 8.

Либерализация в национальных и международной экономиках – избранная политика правительств, основная в развитии мира. Здесь присутствует связь с приватизацией и уменьшением деятельности государственного сектора и увеличением деятельности частного сектора. Глобализация экономики и производства растет. Это является результатом поведения фирм (ТНК), их организации, изменения технологий в производстве и дистрибуции, контроле и финансах за счет эффекта масштаба производства и определенного уровня стандартизации, частично являющиеся следствием изменений в поведении потребителей (снижения лояльности к национальным производителям и ряду национальных товаров) и либерализации национальных и интернациональных экономик относительно торговли, производства и финансов.

Таблица 7

Факторы инвестиционной привлекательности регионов мира

Критерии \ Регион	Следование за лидером	Квалифицированный труд	Дешевый труд	Размер локального рынка	Доступ к рынку капитала	Доступ к природным ресурсам	Доступ к региональному рынку	Рост локального рынка	Эффективность правительства, мотивы	Стабильность инвестиционной среды	Другие факторы	Все факторы
Развитые страны												
Северная Америка	2	11	–	24	7	6	10	12	7	20	2	100
ЕС-15 и другие европейские страны	3	11	–	20	6	4	11	12	11	19	4	100
Новые ЕС-12	3	12	12	12	2	8	13	19	6	12	1	100
Другие развитые страны	2	9	–	17	2	15	7	13	7	22	6	100
Развивающиеся страны												
Северная Африка	–	4	17	17	–	25	13	21	–	4	–	100
Суб-Сахарийная Африка	6	–	6	15	–	23	9	18	12	12	–	100
Западная Азия	3	3	3	27	7	15	5	25	5	7	–	100
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	6	4	8	25	1	5	12	31	1	3	4	100
Латинская Америка	4	12	6	16	1	10	11	21	7	7	5	100
Юго-Восточная Европа и СНГ	6	4	8	25	1	5	12	31	1	3	4	100
Средний показатель по миру	4	9	9	21	2	6	10	20	5	10	3	100

Источник: UNCTAD survey.

Таблица 8

Изменения в регулировании странами потоков капитала, 1992–2010 гг.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Количество стран, внедривших изменения	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	92	91	58	54	50	74
Количество регуляторных изменений	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	203	177	98	106	102	149
Из них:																			
Более способствовали	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	162	142	74	83	71	101
Менее способствовали	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	35	24	23	31	48

Источник: UNCTAD.

Выводы. К сожалению, сегодня у исследователей и управленцев нет перспективного видения того, как использовать преимущества глобализации, одновременно избегая ее негативных следствий. Так, одним из последних средств является беспрецедентная усиленная и более жесткая конкуренции. Конечно, борьбу мощных ТНК за сохранение позиций на мировом рынке можно рассматривать как положительный процесс повышения качества товаров и услуг, снижения цен и рационализация структуры производства в глобальном масштабе. Негативная сторона проблемы заключается в цене, которую приходится платить производителям и населению за международную конкуренцию, приобретающую более жесткие черты. Ведь снижение затрат и улучшение качества, не говоря уже о рекламе и освоении рынков, требуют немалых затрат.

Изменения, имеющие место в экономической системе, определенной страны или мира в целом, влияют и на инвестиционную политику ТНК. Новые вызовы современности требуют и одновременно способствуют форми-

рованию новой парадигмы «инвестиции-развития», основой которой является взаимосвязь инвестиций с развитием [10].

Следовательно, перед инвестиционной деятельностью (политикой) формируются новые задачи, в частности:

- поиск гармонизованного баланса мер политики (либерализация и регулирование; права и обязанности государств и инвесторов); иными словами, поиск так называемой «золотой середины» защиты национального производства и желания использовать иностранный капитал путем привлечения ПИИ;
- расширение путей решений проблем, связанных с инвестицией и развитием, например, на стыке вопросов привлечения зарубежных инвестиций, преодоления бедности и национальных задач развития;
- обеспечение согласованности национальной и международной инвестиционной политики и государственной политики в других сферах.

Все это определяет потребность в процессе формирования новой парадигмы взвешенного и действенного инвестиционного режима, который в дальнейшем способствовал бы обеспечению устойчивого развития как отдельных стран, так и всей мировой экономики.

Литература

1. Creative Economy Report, 2008.
2. David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt and Jonathan Perraton. Global Transformations [Электронный ресурс] / David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt, Jonathan Perraton. – Режим доступа: <http://www.polity.co.uk/global/research.asp>.
3. Deprez, Johan. Foundations of International Economics: Post-Keynesian Perspectives / Deprez, Johan. – Florence, KY, USA: Routledge, 1998.
4. Moosa, Imad A. Foreign Direct Investment. New York, NY, USA: Palgrave Macmillan. 2002. – P. 31.
5. World Investment Prospects Survey 2007-2009. United Nations. New York and Geneva. – 2007. – 73 p.
6. World Investment Report 2010. United Nations, 2010.
7. World Investment Report 2011. United Nations, 2011. – 226 p.

8. Дайкер Д. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пост-радянських країнах / Д. Дайкер. Під загальною ред. Д. Дайкера; [пер. з англ. І. Ю. Єгоров]. – К.: К.І.С., 2003. – 202 с.
9. Жестков А. Инновационный путь Европы / А. Жестков // Международная экономика. – 2009. – № 1. – С. 38–48.
10. Фокин С. Роль мирового транснационального сектора в формировании конкурентоспособности стран / С. Фокин // Международная экономика. – 2007. – № 11. – С. 33–40.

Статья поступила в редакцию 28 апреля 2012 г.