



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2
26 October 2005

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по предпринимательству, поощрению
деловой практики и развитию
Совещание экспертов по укреплению производственного потенциала
компаний развивающихся стран путем интернационализации
Женева, 5-7 декабря 2005 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

**Вывоз прямых иностранных инвестиций: конкретный пример индийских
малых и средних предприятий***

Резюме

Индийские предприятия инвестируют за рубежом уже давно, но только недавно индийский вывоз ПИИ стал получать все большее международное внимание, что вызвано масштабами проектов ВПИИ и все более частыми приобретениями индийских предприятий в рамках СиП. Индия - новый инвестор, чей объем вывезенных ПИИ в 2004 году составил 6,6 млрд. долл., причем вывоз ПИИ из страны продолжает возрастать.

* Настоящий документ представлен в указанную выше дату в результате задержек при обработке.

Настоящий документ был подготовлен и отредактирован секретариатом ЮНКТАД с использованием материалов, которые предоставили Джая Пракаш Прадхан, Гуджаратский институт исследований по проблемам развития, и Манодж Кумар Саху, Центр экономических исследований и планирования при Университете им. Джавахарлала Неру (Индия).

Индийские МСП и крупные предприятия инвестируют за рубежом по различным причинам. В числе их мотивов - доступ к новым рынкам, укрепление сбытовых каналов, поддержка экспорта, доступ к природным ресурсам и возможность получения технологий, кадров, управленческого опыта и фирменных наименований. Ослабление валютного контроля и либерализация политики ВПИИ сыграли важную роль в поддержке вывоза индийских ВПИИ. Перспективы индийских ВПИИ многообещающи в силу повышения конкурентоспособности индийских предприятий, льгот, предоставленных государством, и стремления индийских фирм к интернационализации с помощью ВПИИ.

Индийские МСП-производители программного обеспечения интернационализированы больше, чем МСП в обрабатывающей промышленности. Такая тенденция отражает конкурентоспособность индийских МСП в прогаммотехнической области и необходимость выноса производства за рубеж для еще большего повышения конкурентоспособности.

Отобранные примеры индийских МСП показывают, что ВПИИ способствуют повышению их конкурентоспособности на растущих рынках и расширению их зарубежных сетей поддержки торговли. С помощью ВПИИ индийские МСП получают доступ к технологии, исследовательским инфраструктурам и квалифицированным людским ресурсам развитых стран.

Это исследование - одно из пяти конкретных исследований, подготовленных секретариатом ЮНКТАД в качестве справочных документов для Совещания экспертов и призванных содействовать обсуждению вопросов повышения конкурентоспособности предприятий на основе ВПИИ. В нем рассмотрена динамика вывоза ПИИ индийскими фирмами, в том числе в контексте МСП. В этом документе изучаются тенденции, движущие силы и мотивы, политические соображения и конкурентоспособность индийских фирм в связи с ВПИИ.

Содержание

	Стр.
I. Введение	4
II. Индийские ВПИИ: тенденции и динамика	4
III. ВПИИ МСП: новые модели.....	11
IV. Движущие силы и мотивы индийских ВПИИ	15
V. Индийская политика регулирования ВПИИ в 1978-2004 годах	15
Первый этап.....	16
Второй этап	17
Режим ВПИИ и МСП	18
VI. Индийские ВПИИ и конкурентоспособности МСП	19
VII. Политические соображения, подкрепляющие ВПИИ.....	21
VIII. Выводы	22
Литература	24
Приложения	25

Вывоз прямых иностранных инвестиций индийскими малыми и средними предприятиями

I. Введение

1. В последнее время малые и средние предприятия (МСП) стали играть заметную роль в международном производстве. Хотя их ПИИ, возможно, невелики по вложенной сумме (UNCTAD, 1998), их появление в таком качестве вызвало много теоретических, а также практических вопросов, заслуживающих изучения.

2. В этом документе рассмотрена динамика вывезенных прямых иностранных инвестиций (ВПИИ) этих новых игроков в надежде, что это поможет раздвинуть границы имеющихся знаний, при уделении особого внимания индийскому опыту, в том числе в контексте индийских МСП¹. Опыт Индии показателен по двум причинам: i) Индия - развивающаяся страна; и ii) она одной из первых стала проводить долгосрочную политику поощрения и защиты МСП. Таким образом, результаты Индии могут быть весьма актуальны для понимания динамики и особенностей МСП развивающихся стран, занимающихся международной производственной деятельностью.

II. Индийские ВПИИ: тенденции и динамика

¹ Здесь фирмы подразделяются на малые, средние и крупные по следующему критерию: в масштабах отрасли (трехразрядные группы Международной стандартной отраслевой классификации, третий вариант), фирмы с продажами до 25-го перцентиля считаются мелкими, фирмы с продажами от 25-го перцентиля до 75-го перцентиля считаются средними, а фирмы, продажи которых выше 75-го перцентиля, считаются крупными

Диаграмма 1. Динамика индийских ВПИИ: от "первой волны" ко "второй волне"



Источник: Pradhan (2005).

3. Индийские предприятия инвестируют за рубежом уже долгое время, однако только в последние годы индийские ВПИИ стали более заметны. Динамику вывоза ВПИИ из Индии хорошо описывает "гипотеза двух волн". Первая волна (ПВ) индийских ВПИИ в основном отличается от второй волны (ВВ) масштабами и ростом, географическим охватом, секторальными характеристиками, структурой владения и мотивацией (диаграмма 1). Такая классификация по двум волнам учитывает не только последствия политики либерализации ВПИИ на основе изменений количественных потоков ВПИИ, но и изменения характера и мотивов ВПИИ.

4. ВВ демонстрирует явные отличия от ПВ в плане числа индийских предприятий, развертывающих производство за рубежом, и количественного объема инвестиций, задействованных для такого производства. Это был период впечатляющего роста индийских ВПИИ. В декабре 1983 года было разрешено только 228 проектов ВПИИ по сравнению с 4 533 разрешенными проектами в 1997-2004 годах (таблица 1). Это значительное увеличение числа проектов ВПИИ привело к тому, что объем индийских

ВПИИ возрос в 177 раз - с 0,037 млрд. долл. в 1976 году до 6,6 млрд. долл. в 2004 году (диаграмма 2).

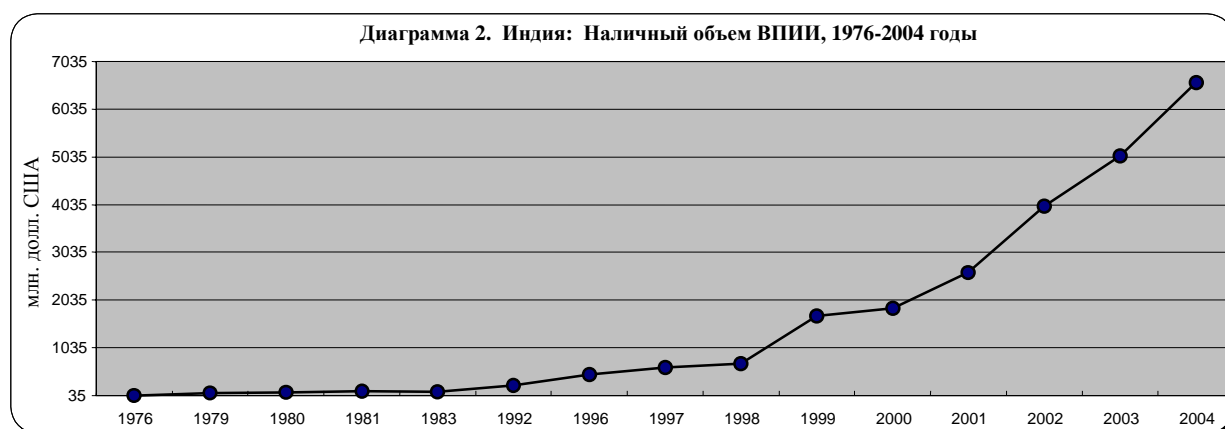
Таблица 1. Индия: наличный объем ВПИИ, 1976-2004 годы
(млн. долл. единиц)

Период	Прямые инвестиции за рубежом	Акционерный капитал и реинвестированная прибыль	Задолженность аффилированных предприятий	Прочий капитал	Число проектов ВПИИ
Январь 1976 года	37	37		7	133*
Январь 1979 года	86	86			
Январь 1980 года	101	101			192*
Декабрь 1981 года	135	135			204*
Декабрь 1983 года	120	120			228*
Март 1992 года	247	247			
Март 1996 года	481	481			
Март 1997 года	617	617	617	-	
Март 1998 года	706	706	706	-	
Март 1999 года	1 707	1 707	1 707	-	
Март 2000 года	1 859	1 858	1 858	-	
Март 2001 года	2 615	2 541	2 541	74	
Март 2002 года	4 005	3 810	3 810	195	
Март 2003 года	5 054	4 753	4 753	301	
Март 2004 года	6 592	6 211	6 211	381	4 533@

Источник: i) Сводка международной инвестиционной позиции (МИП) РБИ на март 2003 года, пресс-релиз: 2003-04/441; ii) сводка международной инвестиционной позиции (МИП) РБИ Индии на март 2004 года, пресс-релиз: 2004-2005/359; iii) перепись иностранных активов и пассивов Индии на 31 марта 1997 года, Reserve Bank of India Bulletin (2000), pp. 1018-1021; iv) данные министерства торговли, приводимые в R. B. Lall (1986), *Multinationals from the Third World*, table 2.1, pp. 14, OUP, Delhi.

Примечание: Цифры за 1976-1983 годы, включая только акционерный капитал;
* обозначает объем в ВПИИ по данному проекту, накопленный за прошлые годы, в то время как @ обозначает итоговое число разрешенных проектов в ВПИИ с 1997 года по 2004 год. Число разрешенных ВПИИ по годам было получено от министерства финансов, см. http://finmin.nic.in/the_ministry/dept_eco_affairs/investment_div/idi_05Jan2004.htm

5. Индийские ВПИИ претерпели значительные изменения в секторальном и географическом разрезе. В период ПВ в ВПИИ доминировали индийские обрабатывающие предприятия, и в большинстве случаев они размещались в развивающихся странах, чей уровень развития был сходным с индийским или ниже его. На обрабатывающую промышленность приходилась львиная доля разрешенных индийских ВПИИ в период ПВ (таблица 2). На отрасль услуг приходилось порядка 33% разрешенных проектов по объему акционерного капитала, в то время как на добывающий сектор приходилось менее 2%.



Источник: На основе таблицы 1.

6. В период ПВ главными источниками индийских ВПИИ в обрабатывающей промышленности были низко- и среднетехнологичные обрабатывающие отрасли, такие, как производство удобрений и пестицидов (18%), кожевенных изделий (9%), черная металлургия (7%) и производство лесоматериалов и бумаги (5%). В этот период в числе отраслей услуг лидировали финансовые услуги и лизинг (12%), гостиничное дело и туризм (11%) и торговля и маркетинг (6%) (приложение, таблица 1).

7. В период ВВ, при том что доля обрабатывающего сектора снизилась до 39% акционерного капитала разрешенных проектов ВПИИ, доля отраслей услуг выросла до 60% акционерного капитала и 52% числа разрешенных ВПИИ (таблица 2). Главным источником индийских ВПИИ в секторе услуг стала индийская информационно-телекоммуникационная (ИТ) отрасль, на которую в период ВВ приходилось 32% всего притока ВПИИ, за которой шли СМИ, теле- и радиовещание и издательское дело (17%). Ведущими источниками ВПИИ в обрабатывающих секторах были производство удобрений и пестицидов (8%) и фармацевтическая промышленность (6%) (см. таблицу 1). В последние годы произошло значительное увеличение ВПИИ из Индии в добывающих отраслях, чему способствовали приобретения таких компаний, как "ОНГК-Видеш".

8. В ходе ВВ большинство разрешенных ВПИИ были размещены, в отличие от направленности ПВ, в развитых странах (таблица 2). В период ПВ крупнейшими принимающими регионами были Юго-Восточная и Восточная Азия, за которыми в том же порядке следовали Африка, Западная Азия, Центральная Азия и Южная Азия (см. таблицу 2). В ходе ВВ стали основными принимающими регионами стали Западная Европа и Северная Америка, на которые приходится, соответственно, 34% и 24% индийского акционерного капитала ВПИИ. Среди развивающихся регионов наибольшее снижение доли демонстрировала Юго-Восточная Азия - с 36% до 9%. Две развивающиеся страны, а именно Соединенное Королевство (27%) и Соединенные Штаты (24%), стали главными направлениями индийских ВПИИ в ходе ВВ.

**Таблица 2. Число разрешенных ВПИИ индийских предприятий,
с нарастающим итогом, 1975-2000 годы
(млн. долл., единиц, %)**

Период	Всего		Секторальная структура						Региональная структура			
			Добыча		Обработка		Услуги		Развивающиеся страны		Развитые страны	
	Число	Акционерный капитал	Число	Акционерный капитал	Число	Акционерный капитал	Число	Акционерный капитал	Число	Акционерный капитал	Число	Акционерный капитал
1975-90 годы (первая волна)	230 (100)	222,45 (100)	3 (1,30)	4,04 (1,82)	128 (55,65)	145,22 (65,28)	99 (43,04)	73,22 (32,91)	165 (72,05)	191,52 (86,09)	64 (27,95)	30,89 (13,89)
1991-2000 годы (вторая волна)	2 561 (100)	4262,23 (100)	7 (0,27)	61,14 (1,43)	1 236 (48,26)	1 678,92 (39,39)	1 318 (51,46)	2 522,17 (59,17)	1 176 (45,9)	1 719,82 (40,35)	1 386 (54,10)	2542,6 (59,65)
1975-2000 годы	2 791 (100)	4484,68 (100)	10 (0,36)	65,18 (1,45)	1 364 (48,87)	1 824,14 (40,67)	1 417 (50,77)	2 595,39 (57,87)	1 341 (48,05)	1 911,34 (42,62)	1 450 (51,95)	2573,49 (57,38)

Источник: Оценки ЮНКТАД на основе базы данных по ВПИИ ИИС (2002 год).

Примечания: В скобках показана процентная доля от общего итога.

Исследовательская информационная система для неприсоединившихся и других развивающихся стран (ИИС) предприняла попытку собрать на уровне фирм информацию по индийским ВПИИ из неопубликованной информации министерства торговли и опубликованных докладов Индийского инвестиционного центра. Собранная информация охватывает длительный период - с 1975 года по март 2001 года - эволюции индийских ВПИИ. Этот массив данных учитывает только разрешенный акционерный капитал осуществляющихся производственных проектов, а не фактический капитал, а также не учитывает реинвестированную прибыль и прочий капитал.

9. Другим важным моментом ВВ стало появление в 90-х годах новой важной формы интернационализации индийских предприятий - слияний и поглощений (СиП). В конце 90-х годов произошел скачок зарубежных приобретений индийских предприятий. В 2002-2003 годах индийские предприятия приобрели не менее 119 зарубежных компаний. Большинство приобретений было произведено в отрасли программного обеспечения, за которой следовали фармацевтика и горнодобывающая промышленность (таблица 3). Львиная доля СиП в тот же период имела место в развитых странах, среди которых выделялись Соединенные Штаты и Соединенное Королевство. Еще одна особенность индийских зарубежных СиП - их высокая концентрация в плане масштабов (Pradhan and Abraham, 2005). Индийские предприятия все больше используют СиП для выхода за рубеж для получения доступа к рынку, технологии и стратегическим активам и реализации выгод производственных синергизмов.

**Таблица 3. Зарубежные СиП индийских предприятий, 2000-2003 годы
(число, %)**

<i>Секторальная структура</i>			<i>Региональная структура</i>		
<i>Сектор</i>	<i>Число</i>	<i>%</i>		<i>Число</i>	<i>%</i>
Производство сырья	9	7,6	Развитые страны	93	78,2
Горнодобыча, нефтегазовая промышленность	9	7,6	Соединенное Королевство	16	13,4
Промышленность	34	28,6	Соединенные Штаты	53	44,5
Фармацевтика	12	10,1	Австралия	8	6,7
Краски	4	3,4	Развивающиеся страны	20	16,8
Пластмассы и изделия из них	4	3,4	Африка	5	4,2
Услуги	76	63,9	Латинская Америка и Карибский бассейн	3	2,5
Программное обеспечение	67	56,3	Азиатско-Тихоокеанский регион	12	10,1
Все сектора	119	100	Все регионы	119	100

Источник: На основе Pradhan and Abraham (2005).

10. Структура индийского участия в капитале зарубежных компаний претерпела коренное изменение в ходе ВВ по сравнению с ПВ. Если доля проектов миноритарных ВПИИ² снизилась с 64% в ходе ПВ до всего лишь 24% в ходе ВВ, то доля мажоритарного капитала³ увеличилась с 13% до 57% (таблица 4). Устранение политических ограничений

² Менее 50% акционерного капитала.

³ Свыше 80% акционерного капитала.

на участие в капитале в ходе ВВ (раздел Е) и желание индийских компаний добиваться полной собственности объясняет такое явление.

Таблица 4. Вторая волна и изменение структуры собственности индийских ВПИИ (число, %)

Доля в акционерном капитале (%)	Первая волна (1975-1990 годы)			Вторая волна (1991 год - март 2001 года)		
	Число разрешенных ВПИИ	%	Итоговая доля, %	Число разрешенных ВПИИ	%	Итоговая доля, %
0-20%	51	22,9	22,9	41	3,7	3,7
20-50%	91	40,8	63,7	230	20,6	24,2
50-80%	53	23,8	87,4	211	18,9	43,1
80-100%	28	12,6	100	637	56,9	100
Итого	223	100		1119	100	

Источник: Оценки ЮНКТАД на основе базы данных по ВПИИ ИИС (2002 год).

11. Беспрецедентный рост ВПИИ в период ВВ сопровождался существенными сдвигами в форме финансирования ВПИИ. В ходе ПВ, когда индийские фирмы начали инвестировать за рубежом, их операции ВПИИ финансировались в основном за счет оттока акционерного капитала из страны базирования. После либерализации политики ВПИИ эти компании стали расширять свою зарубежную производственную деятельность за счет реинвестирования прибыли. Доля реинвестированной прибыли стала наиболее важным элементом потока ВПИИ и составляла порядка 45%-50% их общего потока в период 2000/01 - 2002/03 финансовых годов (таблица 5). Это также дает понять, что индийские фирмы со все большей уверенностью воспринимают интернационализацию.

Таблица 5. Распределение потоков индийских ВПИИ по компаниям, 2000-2003 финансовые годы (в %)

	2000/01 ФГ	2001/02 ФГ	2002/03 ФГ
Всего ВПИИ	100	100	100
i) Акционерный капитал	45	41	40
ii) Реинвестированная прибыль	45	50	49
iii) "Прочий капитал"	10	9	10

Источник: Пересмотренные данные о прямых иностранных инвестициях, пресс-релиз министерства торговли и промышленности от 30 июня 2003 года.

III. ВПИИ МСП: новые модели

12. Индийские МСП не намного отстают от более крупных предприятий в размещении ВПИИ. Например, число разрешенных ВПИИ МСП составляет 26% в обрабатывающей промышленности и 41% в программотехнической отрасли. Софтверные МСП внесли существенный вклад в объем ВПИИ (47%), в то время как ВПИИ МСП в обрабатывающей промышленности были невелики (таблица 6). МСП в программотехнической отрасли в непропорционально большей степени интернационализированы, чем МСП в обрабатывающей промышленности: это свидетельствует о конкурентоспособности индийских софтверных МСП. Тот факт, что отрасль программного обеспечения требует квалифицированных кадров и во многом зависит от иностранных рынков, побуждает индийские МСП выходить на мировой рынок.

**Таблица 6. Наличный объем ВПИИ с разбивкой по размерам фирм
на 31 марта 2001 года
(млн. долларов, единиц, %)**

Сектора ^а	Размер фирмы					
		Малый	Средний	МСП	Крупный	Итого
Обрабатывающая промышленность	число	23 (3,08)	172 (23,06)	195 (26,14)	551 (73,86)	746 (100)
	объем	5 (0,32)	99 (6,37)	104 (6,69)	1450 (93,31)	1554 (100)
Программное обеспечение	число	16 (5,44)	105 (35,71)	121 (41,16)	173 (58,84)	294 (100)
	объем	10 (1,16)	396 (46,10)	405 (47,15)	454 (52,85)	859 (100)

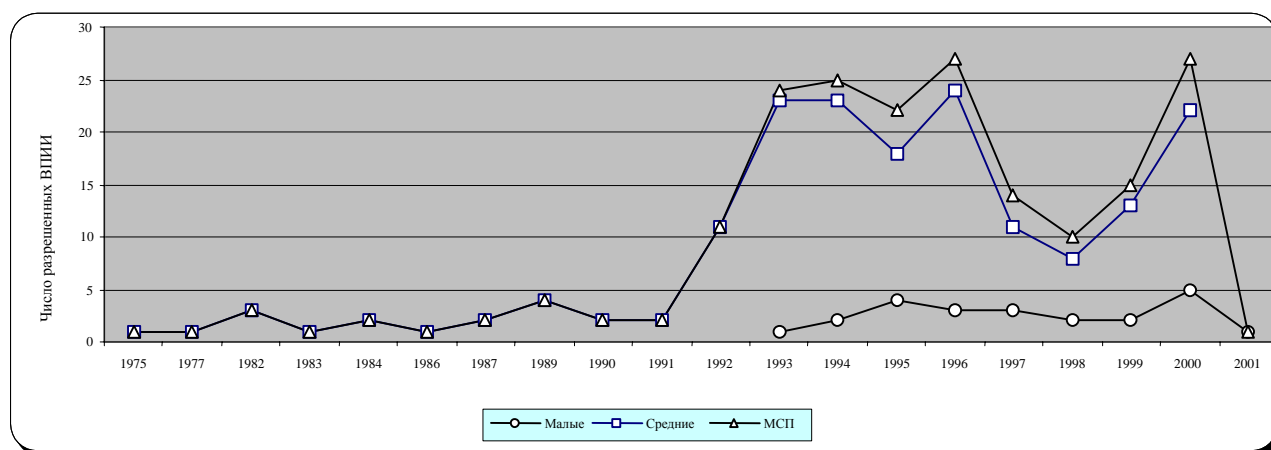
Источник: Оценки ЮНКТАД на основе базы данных по ВПИИ ИИС (2002 год).

Примечание: В скобках даны проценты.

^а Ввиду недостаточности данных о ВПИИ МСП авторы составили базу данных, в которой ВПИИ классифицируются по размерам фирмы, объединив данные по фирмам по их наименованиям из базы данных Проуэсса, Центр конъюнктуры индийской экономики, с информацией из государственных источников и массивом данных Исследовательской информационной системы неприсоединившихся и других развивающихся стран (ИИС). Объединение было произведено на уровне фирм для того, чтобы последние изменения в наименованиях фирм и их сокращениях были правильно учтены при классификации ВПИИ по размерам фирм. Были отобраны обрабатывающая промышленность и программное обеспечение, поскольку это два крупнейших инвестора в рамках индийской экономики. Включение в базу данных по другим секторам услуг потребовало бы больше времени и ресурсов.

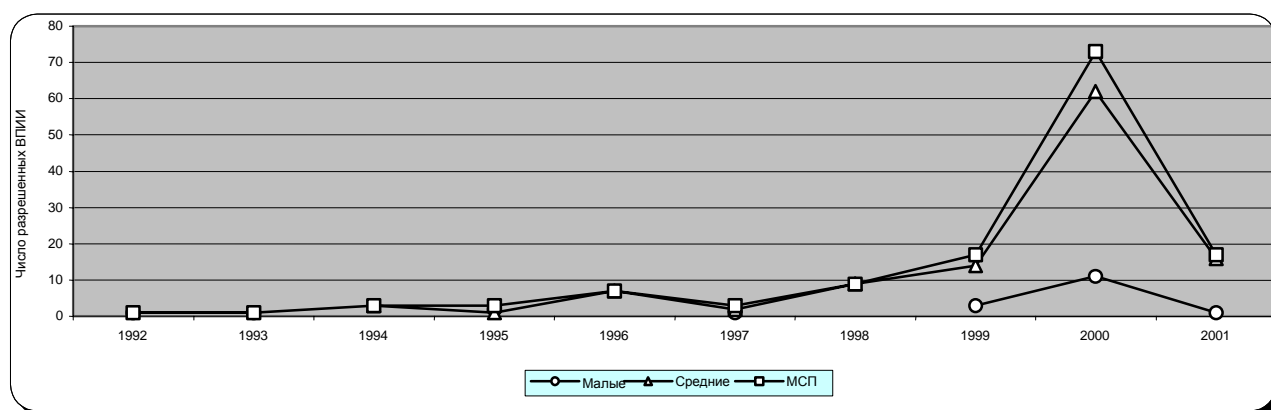
13. ВПИИ более крупных предприятий восходят еще ко времени создания группой "Бирла" в 60-х годах компании "Индо-Этиопиэн текстайлз" в окрестностях Аддис-Абебы. Создание совместных предприятий за рубежом обрабатывающими МСП можно проследить, в зависимости от размеров фирмы (средние или мелкие предприятия), начиная с двух разных периодов времени. Процесс вывоза ПИИ средними предприятиями начался тогда, когда "Индиан хьюм пайп компани Лтд." создала в 1975 году на Шри-Ланке совместное предприятие по производству бетонных труб. Индийскому инвестору принадлежало 56% капитала предприятия; остальные акции принадлежали шри-ланкийскому партнеру, "Индастриал индо хьюм пайп компани". Самый первый случай вывоза ПИИ мелким предприятием - совместное предприятие "Рото пампс энд хайдроликс (П) Лтд.", "Стерлинг (Флюид) экуип Лтд." из Соединенного Королевства, образованное в 1993 году для производства насосов. ВПИИ обрабатывающих МСП стали заметны с 1991 года, когда за десятилетний период было разрешено 177 зарубежных проектов МСП (диаграмма 3). ВПИИ индийских МСП были разрешены в таких разнообразных производствах, как светотехника, автонасосы и запасные части, электрическое оборудование, текстиль и одежда, а также фармацевтика. ВПИИ программотехнических МСП, аналогичных обрабатывающим МСП, занимают доминирующие позиции с 90-х годов, что совпало со второй волной индийских ВПИИ (диаграмма 4).

Диаграмма 3. Разрешенные ВПИИ индийских обрабатывающих МСП,
1975 год - март 2001 года
(число проектов)



Источник: там же.

Диаграмма 4. Разрешенные ВПИИ индийских программотехнических МСП,
1992 год - март 2001 года
(число проектов)



Источник: там же.

14. ВПИИ индийских МСП аналогичны ВПИИ индийских ТНК тем, что их источник - широкий спектр обрабатывающих отраслей. МСП заметны в низкотехнологичных отраслях (пищевая, текстильная и бумажная промышленность) и в высокотехнологичных отраслях (фармацевтика, вычислительная техника и средства связи). ВПИИ МСП занимают видное место в таких областях, как производство текстиля, кожи, обуви, машин и оборудования и транспортных средств (таблицы 3 и 4 приложения).

15. Индийские обрабатывающие МСП инвестируют как в развитых, так и в развивающихся странах (таблица 5 приложения). Среди развивающихся регионов инвестиции чаще всего размещались в странах Юго-Восточной и Восточной Азии. На них приходилось соответственно 17% и 24% числа разрешенных ВПИИ и их объема. Среди развитых стран больше всего таких инвестиций было вывезено в западноевропейские страны, за которыми следовала Северная Америка. Для софтверных МСП развитые страны были основным местом размещения ВПИИ. Среди развивающихся стран они часто вывозились в Юго-Восточную и Восточную Азию. Среди развитых стран Северная Америка стала лидировать по числу разрешенных инвестиций.

16. В Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве вложено больше всего ВПИИ как индийских ТНК, так и индийских МСП (таблица 6 приложения). Это показывает, что индийские МСП не боятся инвестировать в развитых странах, даже если они обладают меньшими преимуществами в плане уровня технологий, торговой марки и квалификации работников по сравнению с индийскими ТНК и предприятиями развитых стран.

Наоборот, именно отставание по этим конкретным направлениям было одной из главных причин, побуждавших эти МСП инвестировать в развитых странах для наращивания своих преимуществ.

17. Зарубежные СиП индийских МСП невелики, в частности в обрабатывающей промышленности. Примеры зарубежных приобретений индийских МСП в отрасли программного обеспечения дают такие МСП, как "Афтек инфосисЛтд.", "Дейтамэтикс текнософт Лтд.", "Кей-эл-джи систел Лтд.", "Лидинг эдж инфотек Лтд." и "Мосчип семикондактор технолоджи Лтд.".

18. Индийские МСП, а именно "Эн-си-и лабораториз лтд." (фармацевтика) и "РЕПЛ инжиниринг Лтд." (электротехника), стали ведущими индийскими обрабатывающими МСП, предложив по пять проектов вывоза ПИИ (таблица 7 приложения). Другие индийские МСП, вывозящие ПИИ, занимаются, в частности, производством обуви, продуктов питания, транспортного оборудования и насосной техники.

19. Имеется несколько причин, объясняющих различия между динамикой ВПИИ МСП и крупных предприятий. МСП не обладают достаточными ресурсами для оплаты расходов на сбор информации (например, об иностранных рынках, государственных регламентациях, потребительских предпочтениях) и в меньшей степени способны справляться с неопределенностями и рисками, связанными с деятельностью ВПИИ. В силу таких слабостей ВПИИ МСП во всех случаях меньше инвестиций более крупных компаний. Кроме того, между МСП и более крупными компаниями имеются различия в качестве и количестве конкретных активов, принадлежащих фирме. В своих решениях о размещении ВПИИ МСП в меньшей степени мотивируется соображениями использования своих сравнительных преимуществ. Они скорее будут размещать ВПИИ для получения доступа к иностранным технологиям или создания за рубежом поддерживающей торговлю инфраструктуры. Поскольку ВПИИ индийских МСП - это относительно недавнее явление, у них, возможно, не имеется продуманной стратегии по отношению к глобальному рынку по сравнению с ТНК.

20. Индийские обрабатывающие МСП относительно более молоды, в меньшей степени способны заниматься НИОКР и импортировать иностранные технологии, меньше ориентируются на сбытовую деятельность и имеют более низкую норму прибыли по сравнению с более крупными предприятиями. В секторе программного обеспечения МСП сравнительно более молоды и имеют более высокую НИОКР-емкость при более низкой технологической импортности по сравнению с более крупными компаниями. Хотя МСП в программно-техническом секторе меньше ориентируются на экспорт по сравнению

с более крупными компаниями, в обрабатывающем секторе МСП ориентированы на экспорт в сравнительно большей степени.

IV. Движущие силы и мотивы индийских ВПИИ

21. В ходе ПВ индийские ВПИИ были обусловлены главным образом желанием выйти за рамки ограничений деловой активности в своей стране. Медленный рост внутреннего спроса и ограничительные государственные регламентации побудили многие индийские предприятия обратиться к ВПИИ в качестве альтернативного направления роста (Lall, 1983). В этот период индийские ВПИИ мотивировали благоприятные перспективы роста на зарубежных рынках, как и необходимость доступа к природным ресурсам.

22. В ходе ВВ мотивация ВПИИ радикальным образом изменилась. Вместе с традиционной целью освоения зарубежных рынков и доступа к их природным ресурсам число мотивов ВПИИ пополнилось получением доступа/приобретением конкретных фирменных нематериальных активов, таких, как технология, квалифицированные кадры и маркетинговый опыт, создание поддерживающей торговлю инфраструктуры и обход ограничений, связанных с созданием новых региональных торговых группировок (Pradhan and Abraham, 2005). Ослабление валютного контроля и значительная либерализация политики ВПИИ в 90-х годах во многом способствовали инвестициям индийских предприятий за рубежом. В последнее время важную роль также играло содействие со стороны государства. Усиление глобальной конкуренции и необходимость установления фирмой прочных глобальных позиций способствовали иностранным инвестициям индийских предприятий, стремившихся приобрести фирменные марки и производственную базу.

V. Индийская политика регулирования ВПИИ в 1978-2004 годах⁴

23. Индийская политика регулирования ВПИИ начала меняться в 1978 году, когда были опубликованы директивы по индийским совместным предприятиям (ИСП) и дочерним компаниям, находящимся в полной собственности материнской компании (ДПМ). Хотя до 1978 года зарубежные инвестиции разрешались, индийской политике еще предстояло приобрести конкретные очертания.

24. Можно выделить две отдельные фазы эволюции индийской политики ВПИИ: период 1978 -1992 годов, когда действовали с некоторыми изменениями, директивы 1978 года и период после 1992 года, когда были приняты новые директивы по ВПИИ.

⁴ Этот материал во многом основывается на Pradhan (2005).

Если первый этап характеризовался ограничительным подходом к ВПИИ, то второй этап отмечался масштабной либерализацией политики (вставка 1).

25. В 90-х годах после либерализации в 1991 году экономической политики, что привело к активизации соперничества за выживание и рост между фирмами, индийские ВПИИ росли высокими темпами. Кроме того, в результате глобализации индийские фирмы, включая МСП, столкнулись с зарубежной конкуренцией. Впоследствии правительство ослабило ограничения на вывоз индийских ВПИИ. Нарастание давления конкуренции внутри страны и за рубежом и либерализация ВПИИ сыграли важную роль в качестве движущей силы индийских ВПИИ.

Первый этап

26. На первом этапе ее эволюции государственная политика ВПИИ преследовала две главные цели: i) использование ВПИИ в качестве стратегии выполнения обязательств Индии в рамках сотрудничества Юг-Юг; и ii) поощрение индийского экспорта на основе ВПИИ при минимально возможных валютных издержках. Считалось, что ВПИИ смогут быть полезны для привлечения индийского опыта развития, технологии и кадров, которые, хотя и были намного ниже уровня развитых стран, больше соответствовали потребностям и социально-экономическим условиям развивающихся стран.

27. В духе сотрудничества Юг-Юг эта политика прямо требует того, чтобы индийское участие в акционерном капитале соответствовало правилам и нормам принимающей страны. Политика 1978 года была призвана содействовать установлению связей между предприятиями с индийскими ВПИИ и местными партнерами, местными банками развития и финансовыми учреждениями принимающих стран. Цель этого заключалась в том, чтобы не допустить таких действий индийского капитала в других развивающихся странах, которые Индия как принимающая страна считала бы предосудительными со стороны иностранных инвесторов.

28. Эта политика ставила цель поощрения ВПИИ только в виде совместных предприятий (СП) с миноритарным индийским участием. Поощрение связанных с СП ВПИИ обеспечивает то, что местный капитал также участвует вместе с индийским капиталом в процессе развития принимающих стран, причем при меньших валютных издержках. Для дальнейшей минимизации валютных издержек ВПИИ эта политика требовала, чтобы индийское участие в капитале имело форму капитализации экспорта или вклада в виде индийских машин, оборудования и ноу-хау. Мотивация минимизации валютных издержек также нашла свое практическое выражение в том, что не разрешались ВПИИ в виде перевода денежных сумм, за исключением случаев, когда это было оправдано.

Вставка 1. Основные черты различных этапов политики ВПИИ

	Этап I: 1978-1992 годы	Этап II: с 1992 года
Цели политики	<ul style="list-style-type: none"> • Поощрение индийских ВПИИ как инструмента сотрудничества Юг-Юг • Максимизация экономического выигрыша (главным образом экспорта машин и ноу-хау) за счет ВПИИ при минимальных валютных издержках 	<ul style="list-style-type: none"> • Поощрение ВПИИ как инструмента глобальной конкурентоспособности • Максимизация экспорта из Индии с приобретением зарубежной технологии и получением статуса инсайдера в новых торговых блоках и т.п.
Стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • Разрешение только миноритарных совместных предприятий (СП) • Участие в акционерном капитале должно достигаться за счет экспорта произведенного в Индии капитального оборудования и технологии • Капитализация экспорта поддержанных или рекондicionированных машин в счет доли иностранного партнера в акционерном капитале запрещается • Как общее правило, перевод денежных средств, за исключением случаев, когда это обосновано, не разрешается • Зарубежные СП должны заниматься тем же видом деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> • Устранение ограничений на владение зарубежными предприятиями • Обычно разрешается участие в акционерном капитале иностранных компаний в результате перевода денежных средств наряду с обычным способом капитализации экспорта машин, оборудования и ноу-хау • Разрешается участие в акционерном капитале в результате экспорта поддержанных или рекондicionированных машин • Разрешается участие в акционерном капитале путем внесения АДР/ГДР • ВПИИ могут размещаться в любой законной области хозяйственной деятельности
	<ul style="list-style-type: none"> • Разрешаются только ВПИИ по обычному каналу⁵ 	<ul style="list-style-type: none"> • Для утверждения ВПИИ по обычному каналу в резервном банке Индии (РБИ) создан автоматический канал

Источник: ЮНКТАД.

Второй этап

29. После ограничительной политики 70-80-х годов в 90-х годах Индия перешла к новому прозрачному и либеральному режиму ВПИИ. К 90-м годам Индия достигла более высокого уровня развития, накопив большой потенциал в таких наукоемких отраслях, как фармацевтика, производство программных средств и автомобильная промышленность. Она создала значительный научно-технический, предпринимательский и управленческий потенциал и инфраструктуру.

⁵ Имеется два разных канала ВПИИ: автоматический и обычный. Для ускоренного прозрачного предоставления разрешений на инвестиции в пределах конкретного лимита была создана система автоматических утверждений. В случае использования этого канала для создания за рубежом ИСП/ДПМ не требуется предварительного разрешения регулирующего органа, например РБИ или правительство Индии.

30. В октябре 1992 года в директивы по ИСП и ДПМ были внесены изменения, которые должны были повысить прозрачность режима ВПИИ в свете нынешних глобальных изменений и хозяйственных реалий Индии. В настоящее время он содействует использованию ВПИИ как средства развития экспорта, приобретения технологий за рубежом, формирования поддерживающих торговлю сетей и приобретения статуса инсайдера в новых торговых блоках со стратегической целью глобальной конкурентоспособности.

31. Новые правила 1992 года устранили ограничения на участие в капитале, после чего индийские предприятия смогли по своему усмотрению решать вопрос о доле участия в своих зарубежных предприятиях, которую они считают целесообразной. Для ускорения и повышения прозрачности системы выдачи разрешений под эгидой РБИ был создан канал автоматического разрешения инвестиций в пределах установленной суммы. При использовании этого канала для создания СП/ДПМ за рубежом не требуется предварительного разрешения регулирующего органа, например РБИ или правительства Индии.

32. Максимальная сумма автоматически разрешаемых прямых инвестиций постоянно увеличивалась - с 2 млн. долл. в 1992 году до 15 млн. долл. в 1995 году, 100 млн. долл. в 1999 году и, наконец, до любой суммы в размере до 200% их чистой стоимости в 2005 году. Индийские фирмы, действующие в специальной экономической зоне, имеют право размещать зарубежные инвестиции в любом размере с использованием автоматического канала. Инвестиции с использованием автоматического канала разрешаются в производствах, с которыми не связана инвестирующая фирма, и в новых секторах, например в сельском хозяйстве.

Режим ВПИИ и МСП

33. Поскольку в соответствии с нынешней индийской политикой разрешаются ВПИИ только тех компаний и товариществ, которые зарегистрированы в соответствии с индийским законом о фабриках 1956 года и индийским законом о товариществах 1932 года, наиболее многочисленная группа МСП, действующих в неорганизованном сегменте индийской обрабатывающей промышленности в широком смысле, лишены возможности размещения ВПИИ. Однако МСП, которые входят в категорию организованных предприятий обрабатывающей промышленности, согласно закону имеют право заниматься зарубежной деятельностью, создающей добавленную стоимость.

34. На протяжении значительной части первого этапа эволюции этой политики МСП сталкивались с политическими препятствиями, мешавшими размещению ими ВПИИ,

когда, например, участие в акционерном капитале должно было обеспечиваться за счет экспорта произведенных внутри страны машин, оборудования и технических ноу-хау. На этом этапе МСП, не занимавшиеся изготовлением оборудования, не обладали технической базой, необходимой для размещения ВПИИ. Однако на втором этапе прежние ограничения интернационализации МСП на основе ВПИИ были ослаблены. Однако либерализация многих положений, например о доступе к зарубежным финансовым рынкам и международным фондовым рынкам, не помогла МСП вывозить ПИИ, поскольку многие из них не имели возможностей для этого. Ограниченные в ресурсах МСП также не получили большого выигрыша от увеличения лимита на инвестиции

VI. Индийские ВПИИ и конкурентоспособности МСП

35. ВПИИ помогли (в большинстве лет) повысить экспортную конкурентоспособность индийских обрабатывающих МСП и их НИОКР-емкость⁶ по сравнению с теми МСП, которые не инвестировали за рубежом, хотя прибыльность в течение процесса интернационализации, по-видимому, не изменилась. В большинстве случаев индийские обрабатывающие МСП вкладывают ВПИИ сбытового профиля, создавая центры сбыта и маркетинга на зарубежных рынках и расширяя тем самым свои возможности наращивать продажи и улучшать послепродажное обслуживание. Таким образом, иностранные филиалы индийских обрабатывающих МСП, по-видимому, играют заметную роль в повышении динамики экспорта.

36. Конкретные исследования на материале семи индийских МСП дают любопытную информацию о характере и воздействии их деятельности в области ВПИИ⁷. Во-первых, ВПИИ, размещенные индийскими МСП, нацелены в основном на активизацию их экспорта. В отличие от индийских ТНК, индийские МСП не обладают необходимыми фирменными конкурентными преимуществами для развертывания за рубежом создающего добавленную стоимость производства. Такие МСП, как "Эй-си-и лаборатории лтд.", "Рото пампс лтд." и "КГВАК софтвер энд экспорте лтд.", сообщили, что они используют ВПИИ как стратегию наращивания маркетинговых и поддерживающих торговлю сетей за рубежом. В частности, "Рото пампс лтд." использует стратегию ВПИИ для создания за рубежом сбытовых и складских центров. "Либерти шуз лтд." - дочерняя компания индийской ТНК - использует ВПИИ для создания за рубежом розничных

⁶ Оцениваемую как внутрифирменные расходы на НИОКР в процентах к товарообороту - показатель самостоятельной технологической активности фирмы.

⁷ Это - "Эй-си-и лабораториз", "РЕПЛ инжиниринг", "Либерти шуз", "Рото пампс", "Сьюперхаус", "Афтек инфосис" и "КГВАК софтвер энд экспорте".

торговых точек. В этой связи ВПИИ помогают этим МСП расширять долю рынка и доступ на новые зарубежные рынки.

37. В области НИОКР фирма "Сьюперхаус лтд." продемонстрировала, что индийские МСП также интернационализируют свою инновационную деятельность и получают от этого выгоды. Таким образом, интернационализация НИОКР - это не только стратегия предприятий развитых стран: фирмы с более низким технологическим уровнем из развивающихся стран тоже могут проводить эту стратегию, с выгодой используя развитую исследовательскую инфраструктуру и квалифицированных специалистов, имеющих на зарубежных рынках. В отрасли программных средств фирма "Афтек инфосис" показала, что индийские МСП в числе первых перенимают зарубежные стратегии поглощений. "Афтек инфосис" использует стратегию СиП для выхода на европейский рынок и получения зарубежной технологии в целях повышения своей конкурентоспособности.

38. То, приносят ли ВПИИ реальные преимущества отдельной фирме, зависит от конкретной проводимой ею стратегии. МСП, которые диверсифицируют свою деятельность по слишком многим направлениям и распыляют свои ограниченные финансовые, технологические и людские ресурсы, с большей вероятностью столкнутся с более серьезными угрозами выживанию, как это было в случае "РЕПЛ Лтд". В этой связи чрезмерное увлечение ВПИИ чревато риском неэффективности и снижения конкурентоспособности.

Таблица 6. Экспортная квота рентабельности и НИОКР - емкость индийских обрабатывающих МСП, 1991-2001 годы

Год	Обрабатывающие МСП							
	Инвестирующие за рубежом				Неинвестирующие за рубежом			
	Число фирм	Экспортная квота (%)	Рентабельность (%)	НИОКР-емкость (%)	Число фирм	Экспортная квота (%)	Рентабельность (%)	НИОКР-емкость (%)
1991	44	7,950	4,753	0,344	966	2,997	4,473	0,013
1992	51	11,264	4,225	0,025	1143	3,670	1,945	0,049
1993	73	14,060	3,974	0,029	1439	4,224	1,947	0,102
1994	102	20,920	6,366	0,254	1931	5,243	4,517	0,115
1995	106	20,812	7,066	0,411	2385	6,380	7,136	0,192
1996	110	21,718	4,914	0,433	2509	6,922	4,450	0,235
1997	101	18,404	2,394	0,184	2555	6,985	3,343	0,227
1998	96	20,388	-2,809	0,326	2550	7,663	2,271	0,251
1999	103	22,204	0,129	0,294	2554	7,343	1,600	0,205
2000	104	21,333	0,485	0,136	2551	6,940	3,467	0,162
2001	83	21,978	5,090	0,461	1938	8,710	6,420	0,186

Источник: Расчеты на основе базы данных Prowess (2002) и массива данных по ВПИИ ИИС.

VII. Политические соображения, подкрепляющие ВПИИ

39. Индия обладает мощным сектором МСП, на который приходится около 50% промышленного производства и 42% всего экспорта Индии. Индийские МСП начинают играть заметную роль в интернационализации на основе ВПИИ. Их зарубежное присутствие, вероятно, будет более заметным, чем в последние десятилетия. Одной лишь либерализации политики ВПИИ будет недостаточно для содействия тому, чтобы все больше МСП выходили за рубеж, получая выгоды от участия в интернационализации. ВПИИ индийских МСП зависят как от инициатив государственной политики, так и от усилий конкретных фирм.

40. Чтобы помочь МСП в полной мере реализовать свои возможности вывоза ПИИ, крайне важно принять ряд налоговых и иных мер, которые прямо затрагивают технологический потенциал МСП. Слабая технологическая база МСП, обусловленная ресурсными ограничениями, нехваткой технических специалистов и обученных кадров, и недостаточный доступ к государственным научно-исследовательским центрам препятствуют расширению зарубежной деятельности МСП. Поскольку МСП демонстрируют низкий уровень квалификации работников и имеют ограниченные возможности продвижения своих собственных фирменных марок, им могла бы оказаться полезной помощь в повышении квалификации кадров (обучение, программы переподготовки управленческих работников), сертификации международными агентствами по тестированию качества и в повышении качества. Меры, которые расширяют доступ МСП к финансированию, жизненно важны для их роста как внутри страны, так и на глобальном рынке, и их не следует упускать из виду.

41. Предоставление конъюнктурной информации и возможностей инвестирования в принимающих странах - другая область, в которой правительство могло бы оказать поддержку МСП в полной реализации их потенциала ВПИИ. Поскольку между политикой государства и условиями воспроизводства между принимающими странами и странами базирования могут иметься резкие несоответствия, МСП нуждаются в помощи со стороны правительства принимающей страны и страны базирования в решении юридических вопросов в сборе информации о деловых возможностях за рубежом и особенностях иностранных рынков. Общая политика государства, поддерживающая международное СиП, также могла бы помочь содействию ВПИИ как средству повышения конкурентоспособности предприятий.

42. Важное обстоятельство, сдерживающее исследование по вопросам интернационализации МСП - недостаток надежных и точных данных. Поэтому создание доступной базы данных по МСП, размещающих ВПИИ, есть важное условие оценки и

комплексного рассмотрения вопросов, с которыми сталкиваются индийские МСП при интернационализации на основе ВПИИ.

43. Предприятия, рассматривающие возможность стратегии интернационализации на основе ВПИИ, могли бы изучить ряд стратегических уроков. Во-первых, предприятия с ограниченными масштабами и ресурсам, не должны диверсифицировать зарубежную производственную деятельность сразу в нескольких областях. Специализация на нишевом продукте - хорошая стратегия постепенной интернационализации в отличие от распыления ограниченных ресурсов на производство многих товаров во многих местах. Во-вторых, предприятия одной отрасли могли бы соединять свои усилия, сотрудничать и объединять свои ресурсы для создания своих нишевых сегментов рынка. Создание интерактивной платформы, позволяющей предприятиям, особенно МСП, обмениваться информацией и опытом и совместно разрабатывать дифференцированные товары могло бы во многом помочь в преодолении ограничений масштабов. В-третьих, индийские предприятия могли бы целенаправленно инвестировать в новые технологии, в частности ИКТ. Это наиболее важно, поскольку это дает им возможность доступа к информации о глобальных рынках, регламентациях и о деловых партнерах за рубежом. В-четвертых, индийские предприятия могли бы повысить свои возможности и потенциал интернационализации, повышая уровень своей технологии, товарную дифференциацию и квалификацию управленцев в сотрудничестве со школами бизнеса и институтами менеджмента. В-пятых, индийские предприятия, имеющие открытый доступ к финансированию или прочные финансовые позиции, могли бы рассмотреть возможность интернационализации на основе использования канала СиП. Индийские предприятия могли бы также придерживаться эффективной практики корпоративного управления и вносить свой вклад в национальное развитие принимающей страны.

VIII. Выводы

44. Появление индийских ВПИИ стало отличительной особенностью индийской экономики в период после 90-х годов. Число разрешенных ВПИИ, а также масштабы движения ВПИИ в последнее десятилетие значительно выросли. Эта новая волна ВПИИ, которую мы назвали "второй волной", сопровождалась крупными сдвигами в структуре, характеристиках и мотивации, которыми такие ВПИИ отличаются от инвестиций до 90-х годов.

45. В вывозе ПИИ из Индии лидировали не только крупные предприятия. Индийские МСП также сыграли важную роль в этом явлении роста ВПИИ. ВПИИ индийских МСП также росли с 90-х годов - тенденция, которая заметна как в обрабатывающей, так и в программотехнической отраслях. ВПИИ индийских обрабатывающих МСП заметны в

низкотехнологичных областях и высокотехнологичных отраслях. Индийские МСП инвестируют как в развитых, так и развивающихся странах, однако софтверные ВПИИ в большей степени ориентированы на развитый регион. Кроме того, для индийских МСП, как и ТНК, характерна тенденция к зарубежным приобретениям для расширения рынков и получения доступа к технологии и другим стратегическим активам.

46. Чтобы помочь индийским МСП в преодолении препятствий, мешающих интернационализации на основе ВПИИ, необходимы некоторые политические меры, включая доступ к финансированию и предоставлению конъюнктурной информации. Можно было рассмотреть возможность таких косвенных мер поддержки, как институциональная поддержка и льготы. Программы поощрения ВПИИ - другая область, в которой как государственный, так и частный сектор могли бы работать бок о бок, усиливая позиции Индии как нового международного инвестора, при этом индийские МСП заняли бы заметное место в этом процессе. Необходимость формирования потенциала и укрепления индийской научно-технической базы заслуживает более пристального внимания государства, частного сектора и научно-исследовательских институтов.

47. В целом существенная либерализация политики государства и растущая конкурентоспособность индийских предприятий в таких отраслях, как производство программного обеспечения и фармацевтика, сыграли существенную роль в поддержке быстрого роста индийских ВПИИ последних лет. Необходимость получения доступа за рубежом к природным ресурсам, таким, как нефть, газ и минеральное сырье, для поддержки стремительного нарастания промышленного развития внутри страны побудила правительство активно поощрять зарубежное предпринимательство как государственных, так и частных предприятий. На этом фоне перспективы индийских ВПИИ, в том числе индийских МСП, выглядят многообещающими.

Литература

- Caves, R.E. (1971) "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment," *Economica*, 38, pp. 1-27.
- Dunning, J. H. (1986) "The investment development cycle and Third World multinationals", in Khan (ed.) *Multinationals from the South*, St. Martins Press: New York, pp. 15-47.
- Dunning, J. H. and Narula, R. (1996) 'The investment development path revisited: Some emerging issues', in Dunning and Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments*, London: Routledge, pp. 1-41.
- ESCAP/UNCTC (1985) *Transnational Corporations From Developing Asian Economies*, Bangkok: Joint ESCAP/CTC Unit on Transnational Corporations, 1985
- Kumar, K. and M. McLeod (1981), (eds.) *Multinationals from Developing Countries*, Lexington Books: Lexington, Mass: D. C. Heath.
- Lall, S. (1983) (ed.) *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, John Wiley & Sons New York.
- Lall, S. (1996) "The investment development path: Some conclusions", in Dunning and Narula (eds), *Foreign Direct Investment and Governments*, London: Routledge, pp. 423-441.
- Pradhan, J. P. (2004) 'The Determinants of Outward Foreign Direct Investment: A Firm-level Analysis of Indian Manufacturing', *Oxford Development Studies*, 32(4), pp. 619-639.
- Pradhan, J. P. (2005) "Outward Foreign Direct Investment from India: Recent Trends and Patterns", GIDR Working Paper, No. 153, February.
- Pradhan, J. P. and Vinoj Abraham (2005) "Overseas Mergers and Acquisitions by Indian Enterprises: Patterns and Motivations", *Indian Journal of Economics*, vol. LXXXV, no. 338, pp. 365-386.
- Tolentino, Paz Estrella E. (1993) *Technological Innovation and Third World Multinationals*, London and New York: Routledge.
- UNCTAD (1998) *The Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia*, Sales No. E.98.II.D.4, United Nations Publications, Geneva.
- Wells, L. T. Jr. (1983) *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, MIT Press: Cambridge, Mass.

Приложения

**Таблица 1. Вторая волна и секторальная структура индийских ВПИИ,
1975-1990 годы и 1991 год - март 2001 года
(млн. долл., единиц, %)**

Сектор	Первая волна (1975-1990 годы)				Вторая волна (1991 год - март 2001 года)			
	Число	Акционер- ный капитал	Число (% к итогу)	Акционер- ный капитал (% к итогу)	Число	Акционер- ный капитал	Число (% к итогу)	Акционер- ный капитал (% к итогу)
Разведка и переработка нефти	1	0,02	0,43	0,01	5	61,10	0,20	1,43
Разведка полезных ископаемых и драгоценных камней	2	4,02	0,87	1,81	2	0,04	0,08	0,00
Добывающие отрасли	3	4,04	1,30	1,82	7	61,14	0,27	1,43
Маслосемена, продовольственные товары и переработка	10	9,06	4,35	4,07	91	69,34	3,55	1,63
Текстиль и одежда	12	9	5,22	4,05	158	112,56	6,17	2,64
Древесина, целлюлоза и бумага	3	11,51	1,30	5,17	11	17,72	0,43	0,42
Кожа, обувь и ковры	4	20,55	1,74	9,24	63	28,41	2,46	0,67
Химические товары, нефтехимия и краски	18	7,82	7,83	3,52	94	92,13	3,67	2,16
Лекарства и фармацевтика	8	4,72	3,48	2,12	163	270,24	6,36	6,34
Резина, пластмассы и шины	6	2,32	2,61	1,04	45	85,80	1,76	2,01
Цемент, стекло и строительные материалы	2	4,19	0,87	1,88	58	79,78	2,26	1,87
Чугун и сталь	10	16,17	4,35	7,27	47	50,65	1,84	1,19
Электротехника и электроника	6	2,11	2,61	0,95	63	90,86	2,46	2,13
Автомобили и их части	6	3,21	2,61	1,44	26	24,00	1,02	0,56
Драгоценные камни и ювелирные изделия	1	0,00	0,43	0,00	56	17,85	2,19	0,42
Электронные товары и потребительские товары	2	0,27	0,87	0,12	29	20,75	1,13	0,49
Напитки и табак	7	3,24	3,04	1,46	37	142,05	1,44	3,33
Машинотехнические товары и металлургическое оборудование	18	8,53	7,83	3,83	84	66,24	3,28	1,55
Удобрения, пестициды и семена	5	39,93	2,17	17,95	27	326,96	1,05	7,67
Прочее	10	2,59	4,35	1,16	184	183,58	7,18	4,31
Обрабатывающая промышленность	128	145,22	55,65	65,28	1236	1 678,92	48,26	39,39
ИТ, связь и программное обеспечение	6	5,64	2,61	2,54	761	1 354,49	29,71	31,78
Гостиницы, рестораны, туризм	24	24,96	10,43	11,22	53	112,45	2,07	2,64
Строительные контрактные и инженерные услуги	6	1,8	2,61	0,81	44	16,57	1,72	0,39
Консультирование	7	0,43	3,04	0,19	31	8,07	1,21	0,19
Торговля и маркетинг	27	12,47	11,74	5,61	146	96,45	5,70	2,26
СМИ и печать	2	0,01	0,87	0,00	61	739,64	2,38	17,35
Финансовые услуги и лизинг	17	26,32	7,39	11,83	96	95,49	3,75	2,24
Транспортные услуги	3	0,55	1,30	0,25	44	48,33	1,72	1,13
Другие профессиональные услуги	7	1,05	3,04	0,47	82	50,69	3,20	1,19
а) Услуги	99	73,2	43,04	32,91	1318	2 522,17	51,46	59,17
Итого	230	222,45	100,00	100,00	2561	4 262,23	100	100

Источник: Расчеты на основе комплекса данных о вывозе ПИИ ИИС.

Примечание: Этот массив данных был составлен ИИС на основе опубликованных докладов Индийского инвестиционного центра и не публиковавшихся данных министерства торговли.

**Таблица 2. Вторая волна и региональная структура индийских ВПИИ,
1975-1990 годы и 1991 год - март 2001 года
(млн. долл., единиц, %)**

Регион	1975-1990 годы				1991 год - март 2001 года			
	Число	Акционер- ный капитал	Число (% к итогу)	Акционер- ный капитал (% к итогу)	Число	Акционер- ный капитал	Число (% к итогу)	Акционер- ный капитал (% к итогу)
Юго-Восточная и Восточная Азия	67	80,79	29,26	36,32	379	399,35	14,79	9,37
Южная Азия	30	20,91	13,10	9,40	197	157,39	7,69	3,69
Тихоокеанские острова	3	0,22	1,31	0,10	1	0,05	0,04	0,00
Африка	29	37,83	12,66	17,01	254	513,94	9,91	12,06
Западная Азия	19	21,54	8,30	9,68	185	376,5	7,22	8,83
Центральная Азия	4	23,2	1,75	10,43	49	50,99	1,91	1,20
Центральная и Восточная Европа	11	6,46	4,80	2,90	75	41,03	2,93	0,96
Латинская Америка и Карибский бассейн	2	0,58	0,87	0,26	36	180,6	1,41	4,24
Развивающиеся страны	165	191,52	72,05	86,09	1176	1 719,82	45,90	40,35
Западная Европа	40	17,29	17,47	7,77	565	1 450,2	22,05	34,02
Северная Америка	23	13,51	10,04	6,07	749	1 029,52	29,23	24,15
Океания	1	0,08	0,44	0,04	52	15,2	2,03	0,36
Прочие развитые страны					20	47,77	0,78	1,12
Развитые страны	64	30,89	27,95	13,89	1386	2 542,6	54,10	59,65
Итого	229	222,46	100	100	2562	4 262,52	100	100

Источник: Там же.

Примечание: Этот массив данных был составлен ИИС на основе опубликованных докладов Индийского инвестиционного центра и не публиковавшихся данных министерства торговли.

**Таблица 3. Распределение индийских ВПИИ по отраслям и размерам фирм
на 31 марта 2001 года
(единиц, %)**

МСОК(3)	Описание	Число разрешенных ВПИИ				
		Малые	Средние	МСП	Крупные	Итого
15/16	Продукты питания, напитки и табак		14 (8,1)	14 (7,2)	53 (9,6)	67 (9,0)
17/19	Текстиль, текстильные товары, кожа и обувь	5 (21,7)	40 (23,3)	45 (23,1)	65 (11,8)	110 (14,7)
20	Древесина и продукция переработки древесины и пробки		2 (1,2)	2 (1,0)		2 (0,3)
21/22	Целлюлоза, бумага, бумажная продукция, печатное и издательское дело		4 (2,3)	4 (2,1)	7 (1,3)	11 (1,5)
23	Кокс, нефтепродукты и ядерное топливо		1 (0,6)	1 (0,5)		1 (0,1)
24 X	Химикаты, за исключением фармацевтики		17 (9,9)	17 (8,7)	85 (15,4)	102 (13,7)
2423	Фармацевтика	2 (8,7)	15 (8,7)	17 (8,7)	104 (18,9)	121 (16,2)
25	Резиновые и пластмассовые изделия	1 (4,3)	10 (5,8)	11 (5,6)	40 (7,3)	51 (6,8)
26	Прочие неметаллические минеральные продукты	1 (4,3)	4 (2,3)	5 (2,6)	16 (2,9)	21 (2,8)
27	Основные металлы		9 (5,2)	9 (4,6)	24 (4,4)	33 (4,4)
28	Металлоизделия, за исключением машин и оборудования	2 (8,7)	3 (1,7)	5 (2,6)	34 (6,2)	39 (5,2)
29	Машины и оборудование, не указанные в других группах	3 (13,0)	7 (4,1)	10 (5,1)	28 (5,)	38 (5,1)
30	Канцелярские, бухгалтерские и вычислительные машины		4 (2,3)	4 (2,1)	3 (0,5)	7 (0,9)
31	Электрические машины и аппараты, не указанные в иных группах	2 (8,7)	9 (5,2)	11 (5,6)	17 (3,1)	28 (3,8)
32	Оборудование радио, телевидения и связи		3 (1,7)	3 (1,5)	14 (2,5)	17 (2,3)
33	Медицинские точные и оптические инструменты, часы	1 (4,3)	4 (2,3)	5 (2,6)	4 (0,7)	9 (1,2)
34	Транспортные средства, прицепы и полуприцепы	5 (21,7)	11 (6,4)	16 (8,2)	16 (2,9)	32 (4,3)
35	Прочее транспортное оборудование		1 (0,6)	1 (0,5)		1 (0,1)
36(37)	Продукция обрабатывающей промышленности, не указанная в других группах	1 (4,3)	14 (8,1)	15 (7,7)	41 (7,4)	56 (7,5)
Итого		23 (100)	172 (100)	195 (100)	551 (100)	746 (100)

Источник: Там же.

**Таблица 4. Распределение индийских ВПИ и по отраслям и размерам фирм
на 31 марта 2001 года
(млн. долл., %)**

МСОК-3	Описание	Малые	Средние	МСП	Крупные	Итого
15/16	Продовольственные товары, напитки и табак		7,68 (7,77)	7,68 (7,37)	178,09 (12,28)	185,77 (11,95)
17/19	Текстиль, текстильные изделия, кожа и обувь	1,61 (29,70)	22,15 (22,42)	23,77 (22,80)	98,29 (6,78)	122,06 (7,85)
20	Древесина и продукция переработки древесины и пробка		5,38 (5,44)	5,38 (5,16)		5,38 (0,35)
21/22	Целлюлоза, бумага, бумажные изделия, печатание и издательское дело		6,66 (6,74)	6,66 (6,39)	12,87 (0,89)	19,53 (1,26)
23Кокс, нефтепродукты и ядерное топливо		0,03 (0,03)	0,03 (0,03)		0,03 (0,00)
24 XХимикаты, за исключением фармацевтики		5,84 (5,91)	5,84 (5,60)	457,11 (31,53)	462,95 (29,79)
2423Фармацевтика	0,56 (10,33)	3,68 (3,72)	4,23 (4,06)	232,15 (16,01)	236,38 (15,21)
25Резиновые и пластмассовые изделия	0,51 (9,41)	1,86 (1,88)	2,37 (2,27)	99,96 (6,89)	102,33 (6,58)
26	Прочие неметаллические минеральные продукты	0,03 (0,55)	4,81 (4,87)	4,83 (4,63)	52,93 (3,65)	57,76 (3,72)
27Основные металлы		7,26 (7,35)	7,26 (6,96)	79,47 (5,48)	86,73 (5,58)
28Металлоизделия, за исключением машин и оборудования	0,44 (8,12)	2,34 (2,37)	2,78 (2,67)	60,77 (4,19)	63,55 (4,09)
29Машины и оборудование, не указанные в других группах	0,89 (16,42)	9,66 (9,78)	10,54 (10,11)	29,35 (2,02)	39,89 (2,57)
30Канторские, бухгалтерские и вычислительные машины		2,56 (2,59)	2,56 (2,46)	1,91 (0,13)	4,47 (0,29)
31Электрические машины и аппараты, не указанные в других группах	0,33 (6,09)	5,2 (5,26)	5,53 (5,31)	7,9 (0,54)	13,43 (0,86)
32Оборудование радио, телевидение и связи		3,24 (3,28)	3,24 (3,11)	55,79 (3,85)	59,02 (3,80)
33Медицинские, точные и оптические инструменты и часы	0,39 (7,20)	0,22 (0,22)	0,61 (0,59)	3,74 (0,26)	4,35 (0,28)
34Транспортные средства, прицепы и полуприцепы	0,66 (12,18)	2,76 (2,79)	3,42 (3,28)	13,59 (0,94)	17,01 (1,09)
35Прочее транспортное оборудование		2 (2,02)	2 (1,92)		2 (0,13)
36-37	Продукция обрабатывающей промышленности, не указанная в других группах	0,02 (0,37)	5,49 (5,56)	5,51 (5,29)	66,06 (4,56)	71,57 (4,60)
Итого		5,42 (100)	98,81 (100)	104,24 (100)	1 449,96 (100)	1 554,19 (100)

Источник: Там же.

**Таблица 5. Распределение индийских ВПИИ по регионам и размерам фирм
на 31 марта 2001 года
(число, млн. долл.)**

Регион	Обрабатывающая промышленность				Программное обеспечение			
	МСП		Крупные		МСП		Крупные	
	Число	Стоимость	Число	Стоимость	Число	Стоимость	Число	Стоимость
Юго-Восточная и Восточная Азия	34 (17)	25 (24)	99 (18)	161 (11)	12 (10)	6 (2)	16 (9)	30 (7)
Южная Азия	16 (8)	7 (6)	59 (11)	96 (7)			2 (1)	2 (0)
Тихий океан			4 (1)	0 (0)				
Африка	15 (8)	8 (8)	77 (14)	274 (19)			2 (1)	6 (1)
Западная Азия	19 (10)	6 (5)	40 (7)	291 (20)	1 (1)	0.03 (0)	10 (6)	2 (0)
Центральная Азия	6 (3)	6 (6)	22 (4)	37 (3)				
Латинская Америка и Карибский бассейн	3 (2)	2 (2)	9 (2)	16 (1)	1 (1)	1 (0)	7 (4)	11 (2)
Развивающиеся страны	93 (48)	54 (52)	310 (56)	875 (60)	14 (12)	7 (2)	37 (21)	50 (11)
Западная Европа	53 (27)	34 (32)	133 (24)	398 (27)	18 (15)	2 (1)	36 (21)	43 (9)
Северная Америка	37 (19)	9 (9)	71 (13)	153 (11)	89 (74)	396 (98)	84 (49)	352 (78)
Прочие развитые страны	3 (2)	1 (1)	11 (2)	3 (0)			16 (9)	9 (2)
Развитые страны	93 (48)	44 (42)	215 (39)	554 (38)	107 (88)	398 (98)	136 (79)	404 (89)
Центральная и Восточная Европа	9 (5)	6 (6)	26 (5)	21 (1)				
Итого	195 (100)	104 (100)	551 (100)	1450 (100)	121 (100)	405 (100)	173 (100)	454 (100)

Источник: Там же.

Примечание: Цифры в скобках - проценты.

Таблица 6. Десять крупнейших принимающих стран индийских ВПИИ с разбивкой по МСП и крупным предприятиям на 31 марта 2001 года
(млн. долл., единиц)

Обрабатывающая промышленность						Программное обеспечение					
ВПИИ МСП			ВПИИ крупных фирм			ВПИИ МСП			ВПИИ крупных фирм		
Страна	Число	Стоимость	Страна/район	Число	Стоимость	Страна/район	Число	Стоимость	Страна/экономика	Число	Стоимость
США	37	8,95	СК	77	214,33	США	89	396	США	83	352,07
СК	23	6,29	США	67	149,5	СК	10	1,74	СК	20	27,69
ОАЭ	16	5,31	Маврикий	43	154,46	Сингапур	5	0,17	Сингапур	10	5,99
Малайзия	12	7,57	Сингапур	30	44,5	Гонконг (Китай)	4	3,00	Австралия	9	2,24
Сингапур	11	9,57	Шри-Ланка	28	63,84	Германия	4	0,31	Германия	8	9,70
Непал	10	3,97	Непал	24	20,7	Ирландия	4	0,23	ОАЭ	7	1,11
Маврикий	9	5,76	Гонконг (Китай)	22	22,77	Малайзия	3	3,32	Бермуды	7	10,54
Германия	8	3,76	ОАЭ	21	77,19	ОАЭ	1	0,03	Япония	7	6,56
Нидерланды	7	11,8	Малайзия	14	13,3	Бермуды	1	0,61	Бельгия	4	0,10
Таиланд	5	1,1	Таиланд	14	36,91				Малайзия	3	0,52
Итого											
10 стран	138	64		340	798		121	406		158	417
В % к итогу											
10 стран	71	61		62	55		100	100		91	92

Источник: Там же.

Таблица 7. Десять крупнейших МСП и крупных предприятий индийской обрабатывающей промышленности и программотехнической отрасли
(млн. долл., %)

А. Обрабатывающая промышленность							
Многонациональные МСП				Крупные многонациональные компании			
Компания	Отрасль	Число	Стоимость	Компания	Отрасль	Число	Стоимость
"Эй-си-и лабораториз Лтд."	Фармацевтика	5	1,246	"Аджанта фарма Лтд."	Фармацевтика	18	13,568
"РЕПЛ инжиниринг Лтд."	Электротехническое машиностроение	5	3,835	"Уша бельтон Лтд."	Металлоизделия	16	35,40652
"Либерти шуз Лтд."	Обувь	4	3,771	"Ранбакси лабораториз Лтд."	Фармацевтика	14	40,136
"Рото пампс Лтд."	Транспортное оборудование	4	0,58	"Эйшн пейнтс (Индия) Лтд."	Краски и лаки	13	8,314
"Сьюперхауз Лтд."	Обувь	4	0,35	"Эссель пропак Лтд."	Пластмассы и изделия	12	88,7061
"Эллайд Ниппон Лтд."	Транспортное оборудование	3	0,0061	"Д-р Рэддис лабораториз Лтд."	Фармацевтика	10	9,629
"Элза марин энд харвест Лтд."	Продовольственные товары	3	2,243	"Ларсен энд турбо Лтд."	Разное	9	25,127
"Себеро оргеникс Гуджарат Лтд."	Удобрения	3	0,105	"Кор хелскэр Лтд."	Фармацевтика	8	24,688
"Синтекс индастриз Лтд."	Разное	3	0,403	"Арвинд милз Лтд."	Ткани	7	17,494
"Агри-марин экспорт Лтд."	Продовольственные товары	2	0,059	"Элджитред (Индия) Лтд."	Шины	7	0,609

В. Программное обеспечение					
Многонациональные МСП			Крупные многонациональные компании		
Компания	Число	Стоимость	Компания	Число	Стоимость
"Афтек инфосис Лтд."	4	4	"НИИТ Лтд."	15	24,3
"Архана софтвер Лтд."	4	2,25	"Аптек Лтд."	10	5,9
"БСЕЛ информейшн системз Лтд."	4	0,5	"Инфосис технолоджис Лтд."	10	7,7
"КГ-ВАК софтвер энд экспорт Лтд."	4	1,292	"Информейшн технолоджис (Индия) Лтд."	9	7,5
"Калифорния софтвер Ко. Лтд."	4		"Местек Лтд."	9	3,9
"Компьюком софтвер Лтд."	4	71	"Рамко системс Лтд."	8	25,2
"Сайбермейт инфотек Лтд."	4	29	"Гексавер технолоджис Лтд."	7	2,7
"Кей-эл-джи систел Лтд."	4	6,3	"Полярис софтвер лэб Лтд."	7	2,1
"НИИТ джис Лтд."	4	0,2336	"Эс-кью-эл стар интернешнл Лтд."	7	0,9
"Ньюклеус софтвер экспорте Лтд."	4	3	"Ориент информейшн технолоджи Лтд."	6	1,2

Источник: Там же.
