



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5
26 October 2005

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по предпринимательству, упрощению
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

**Тематическое исследование по вопросу о вывозе прямых
иностранных инвестиций предприятиями Южной Африки ***

Резюме

Южная Африка - новый зарубежный инвестор. В 2004 году она входила в десятку крупнейших инвесторов из числа развивающихся стран. Совершенствование нормативной базы, благосклонная правительственная политика и растущее желание южноафриканских компаний участвовать в операциях за рубежом с целью повышения своей конкурентоспособности - все это свидетельствует о хороших перспективах дальнейшей интернационализации южноафриканских предприятий, как крупных, так и малых и средних.

* Указанная выше дата представления настоящего документа вызвана задержками в его обработке.

Настоящий документ был подготовлен и отредактирован секретариатом ЮНКТАД при существенном вкладе Рега Рамнея, исполнительного директора Фонда "БизнесМэп", Южная Африка.

Хотя доминирующее положение в вывозе прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из Южной Африки занимают крупные частные компании, государственные предприятия (ГП) и малые и средние предприятия (МСП) также вносят свою лепту в процесс корпоративной интернационализации. Ими в основном движут те же интересы и мотивы, однако, в отличие от крупных частных компаний, МСП и ГП, как правило, инвестируют в страны, расположенные не слишком далеко от Южной Африки, и в соседние африканские страны. Исторические связи, конкуренция с отечественными и зарубежными компаниями, привлекательность зарубежных рынков и либерализация играли ключевую роль в динамике вывоза южноафриканских ПИИ. Компании страны (как крупные, так и МСП) нуждаются в доступе к природным ресурсам и поэтому инвестируют за рубежом в поисках гарантированных источников сырья. Важными движущими мотивами участия МСП в вывозе ПИИ выступают соображения расширения торговли и получения доступа к рынкам. При вывозе ПИИ южноафриканские МСП сталкиваются с целым рядом препятствий, включая нехватку источников финансирования, дефицит квалифицированных управленческих кадров и конъюнктурной информации и существование опасений относительно рисков, связанных с деятельностью в незнакомой обстановке.

Имеющиеся данные позволяют говорить о том, что вывоз ПИИ в целом содействует повышению конкурентоспособности южноафриканских компаний, по крайней мере, в форме роста доходов, повышения прибыльности, расширения рынка, получения доступа к технологиям и накопления опыта участия в международной предпринимательской деятельности.

Настоящий документ является одним из серии пяти тематических исследований, подготовленных секретариатом ЮНКТАД в качестве информационных документов к совещанию экспертов, призванных оживить дискуссию по тематике интернационализации компаний развивающихся стран. В нем рассматриваются вопросы роста и географии вывоза ПИИ компаниями Южной Африки, движущие мотивы, политика и влияние на конкурентоспособность корпораций.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
I. Введение	4
II. Вывоз ПИИ из Южной Африки: тенденции и динамика	5
III. Движущие силы и мотивы вывоза ПИИ	12
IV. Вывоз ПИИ и конкурентоспособность южноафриканских предприятий	22
V. Препятствия на пути вывоза ПИИ	25
VI. Политика в области вывоза ПИИ	26
VII. Вывод	27
Библиография.....	28

Вывоз прямых иностранных инвестиций южноафриканскими предприятиями

I. Введение

1. Южная Африка - новый зарубежный инвестор. Среди главных причин вывоза ПИИ южноафриканскими компаниями следует назвать стремление к интернационализации и желание получить доступ к рынкам, источникам сырья и технологиям, диверсифицировать производство, поддержать каналы торговли, установить контроль над цепью создания стоимости, а также воспользоваться открывающимися за рубежом возможностями для инвестиций. Этому содействовали также либерализация и ослабление валютного контроля. Цель стратегии интернационализации через вывоз ПИИ заключается в повышении конкурентоспособности компаний.

2. Правительство Южной Африки в последнее время проводит политику поощрения зарубежных инвестиций. Так, при представлении бюджета на 2001 год министр финансов Тревор Мануэль говорил о том, что "глобальная экспансия южноафриканских компаний приносит значительные выгоды для экономики страны в форме расширения рынка, роста экспорта и повышения конкурентоспособности"¹. В этой связи "мы предлагаем отменить лимиты в рамках валютного контроля для вывоза новых ПИИ южноафриканских корпораций"². В 2004 году правительство пошло на дальнейшие послабления и повысило лимиты для ПИИ, вывозимых южноафриканскими компаниями. Перспективы динамики вывоза ПИИ южноафриканских компаний вселяют оптимизм на фоне улучшающегося политического климата и расширяющихся финансовых возможностей южноафриканских компаний, в том числе с учетом усиления конкурентного давления как на внутреннем рынке, так и извне.

3. В настоящем документе прослеживается динамика роста и географического охвата вывоза ПИИ из Южной Африки. В нем анализируются следующие вопросы: почему вывозимые из Южной Африки ПИИ в основном направляются в ограниченный круг стран; каковы движущие силы и мотивы вывоза ПИИ; как вывоз ПИИ содействует повышению конкурентоспособности южноафриканских компаний; существуют ли

¹ Доклад о бюджете министра финансов г-на Тревора А. Мануэля 21 февраля 2001 года.

² Из речи министра финансов г-на Тревора А. Мануэля перед Национальным собранием по случаю обсуждения среднесрочного политического заявления, законопроекта об ассигнованиях на корректирующие меры и законопроекта о поправке к Закону о доходах в 2004 году (www.finance.gov.za/documents/mtbps/2004).

различия при вывозе ПИИ малыми и средними предприятиями (МСП) и крупными компаниями; а также каковы основные соображения в пользу принятия мер по поддержке вывоза ПИИ южноафриканскими компаниями.

II. Вывоз ПИИ из Южной Африки: тенденции и динамика

4. Явные признаки вывоза ПИИ из Южной Африки наблюдались еще в 80-е годы, однако заметные масштабы стремление к вложению капитала за рубежом приобрело только после 1990 года, и в немалой степени благодаря ослаблению санкций и либерализации условий для вывоза ПИИ. Нажим, побуждавший южноафриканские компании к международной диверсификации операций, усилился после 1990 года, когда корпоративная стратегия создания конгломератов стала терять привлекательность, и ей на смену пришла стратегия "концентрации бизнеса на профильных направлениях". Действовавшие в Южной Африке до 1990 года механизмы валютного контроля поощряли конгломерационную деятельность, а не вывоз ПИИ. В тот момент основным источником роста было расширение своих операций внутри страны³.

5. Южная Африка является крупным источником ПИИ в Африке. С 1990 года потоки, вывозимых ею ПИИ расширяются (хотя и неравномерно), и в результате в 2004 году суммарный объем вывоза ПИИ достиг 29 млрд. долл. (UNCTAD, 2005). В большинстве лет после 1990 года вывоз ПИИ превышал их ввоз (таблица 1). Южная Африка входит в десятку крупнейших инвесторов на формирующихся рынках, причем львиная доля вывозимых ею ПИИ направляется в Европу и Африку и в последнее время в Северную Америку (в первую очередь в Соединенные Штаты). Вывоз ПИИ из Южной Африки сконцентрирован географически, причем в 2003 году более 90% суммарного объема таких инвестиций приходилось на 10 принимающих стран (таблица 2). Основная доля вывоза ПИИ связана с деятельностью крупных южноафриканских компаний, однако есть и заметные исключения в случае зарубежных инвестиций южноафриканских МСП, главным образом в Африке.

³ Южноафриканские предприятия росли за счет приобретения активов иностранных компаний, которые в годы апартеида покидали Южную Африку. Еще одним рычагом роста было приобретение малых предприятий крупными горнодобывающими компаниями.

Таблица 1. Южная Африка: ввоз и вывоз ПИИ, 1990-2004 годы
(млн. рандов)

Год	Ввоз ПИИ	Вывоз ПИИ
1990	-203	71
1991	685	574
1992	10	5 524
1993	33	974
1994	1 348	4 388
1995	4 502	9 050
1996	3 515	4 485
1997	17 587	10 831
1998	3 104	9 841
1999	9 184	9 659
2000	6 158	1 878
2001	58 404	-27 359
2002	7 958	-4 195
2003	5 443	4 365

Источник: Резервный банк Южной Африки.

**Таблица 2. Десять стран, куда в основном вывозятся
южноафриканские ПИИ, 2003 год**
(млн. рандов)

Место	Страна	Сумма
1	Соединенное Королевство	44 084
2	Люксембург	43 704
3	Бельгия	23 080
4	Соединенные Штаты	14 936
5	Австрия	11 183
6	Австралия	6 804
7	Германия	6 559
8	Нидерланды	5 925
9	Мозамбик	5 071
10	Маврикий	4 106
	Итого (первая десятка)	165 452
	Итого, суммарный объем вывоза ПИИ	180 507

Источник: South African Reserve Bank, *Quarterly Bulletin*, (2005).

Примечание: Место по суммарному объему вывезенных ПИИ.

6. В 1990-е годы южноафриканские компании приобретали активы за рубежом в целях укрепления своих позиций и международного имиджа в ожидании перехода к котировке на зарубежных фондовых биржах. Переход к котировке на Лондонской фондовой бирже (ЛФБ) в 1994 году сыграл важную роль и содействовал быстрому росту вывоза южноафриканских ПИИ, особенно в период 1990-х годов. Примерно три четверти суммарного объема ПИИ, вывезенных из Южной Африки, приходится на Европу и еще по 9% на Америку и Африку (таблица 3).

**Таблица 3. Южная Африка: суммарный вывоз ПИИ
в разбивке по регионам, 2003 год**
(млн. рандов; в процентах)

Страна	млн. рандов	%
Европа	137 356	76,1
Америка (Южная и Северная)	16 966	9,4
Африка	15 837	8,8
Азия	3 510	1,9
Океания	6 807	3,8
Международные организации	31	0,0
Итого	180 507	100,0

Источник: Резервный банк Южной Африки (2005 год).

7. Пятьдесят семь компаний, зарегистрированных на Йоханнесбургской фондовой бирже (ЙФБ) в 2004 году, также котируются по крайней мере на одном из зарубежных фондовых рынков. Двадцать семь из них были зарегистрированы на ЛФБ, включая такие ведущие южноафриканские компании, как "Биллитон", "Англо-Америкэн", "Олд мьючуал", "Саут Африкэн брюэерис" и "Дайменшн дэйта".

8. С 1994 года вывоз южноафриканских ПИИ в страны региона продолжает расширяться; в результате Южная Африка стала крупнейшим инвестором в Мозамбике и вошла в число ведущих инвесторов во многих других африканских странах⁴. За десять лет с 1994 года число южноафриканских компаний, работающих в Африке, более чем удвоилось, и к началу 2005 года 34 из 100 котирующихся на ЙФБ компаний имели 232 инвестиционных проекта в 27 африканских странах и обеспечивали работой

⁴ См. вебсайт (<http://www.sabcnews.com/economy/business/0,2172,89935,00.html>).

71 874 человека⁵. Вывоз южноафриканских ПИИ в страны Африки охватывает широкий круг промышленных секторов начиная от сотовой связи и кончая горнодобывающей промышленностью (таблица 4).

9. Более 22% потоков ПИИ в Сообщество по вопросам развития юга Африки (САДК) в 1994-2004 годах поступали из Южной Африки, причем эта доля в некоторые годы превышала 40% (таблица 5). Несмотря на действовавшие ранее валютные ограничения, вывоз ПИИ из Южной Африки в соседние страны, участвующие в Общей валютной зоне (Ботсвану, Лесото, Намибию и Свазиленд) не подлежал ограничениям, и поэтому, например, крупные южноафриканские банки создали в САДК свои дочерние компании задолго до волны вложений капитала в эти страны.

Таблица 4. Южная Африка: отдельные проекты ПИИ южноафриканских компаний в Африке, 2000-2004 годы

Год	Компания-приобретатель активов	Отрасль	Приобретенная компания	Принимающая страна	Тип ПИИ	Стоимость сделки (млн. долл. США)	Цель инвестирования средств
2004	"Меторекс лимитед"	Сырье	"Руаши Майнинг"	Демократическая Республика Конго	Новые	86	Крупные рудные месторождения, обещающие высокую прибыль
2004	"Рандголд ресорсиз"	Сырье	"Лоуло консешнз,"	Мали	Новые	80	Органический рост путем географической диверсификации
2004	"Рандголд ресорсиз"	Сырье	Лицензии и активы	Ангола	Слияния и приобретения (СиП)	15	
2003	"АнглоГолд"	Сырье	"Ашанти" Зимбабве	Гана	СиП	274	Диверсификация
2003	"Импала платинум"	Сырье	"Платинум мес" "Хартли платинум"	Зимбабве	Расширение	85	Активы по выгодной цене
2003	"Импала платинум" 1	Сырье	Рудники	Зимбабве	Расширение	80	Активы по выгодной цене
2003	"Недбэнк"	Финансовый сектор	"Коммершл Бэнк оф Намибия"	Намибия	Расширение	33	Участие в капитале
2003	"Де-Бирс"	Финансовый сектор	Строительная компания	Ангола	Новые	30	Не заявлена
2003	"Станбик Африка"	Финансовый сектор	"Банко Стандарт Тотта де Мозамбик"	Мозамбик	Расширение	22	Расширение бизнеса

⁵ "Африка Инкорпорейтед", Кто кем владеет и Южноафриканский институт международных отношений, статья опубликована в сборнике "Кто кем владеет, 2005 год", Дан и Брэдстрит, 2005 год.

Год	Компания-приобретатель активов	Отрасль	Приобретенная компания	Принимающая страна	Тип ПИИ	Стоимость сделки (млн. долл. США)	Цель инвестирования средств
2003	"Станбик Африка"	Финансовый сектор	"Инвестек бэнк" (Ботсвана)	Ботсвана	СиП	21	
2003	"Импала платинум"	Сырье	Платиновые рудники	Зимбабве	Расширение	19	Активы по выгодной цене
2003	"Сасол"	Сырье	Установка по получению сжиженного газа "эскравос"	Нигерия	Новые	Не объявлена	Использование существующей технологии
2002	"Эском холдингс"	Электроэнергетика	Гидроэнергетический проект "Гранд Инга Фоллс"	Демократическая Республика Конго	Намерения	1 200	Обеспечение энергетических потребностей Южной Африки
2002	"Водаком"	Телекоммуникации	"Водаком Мозамбик"	Мозамбик	Новые	260	Расширение географического охвата
2002	Рессано Гарсия Рейлвей компани"	Периодические услуги	"Каминиос де ферро де Мозамбик"	Мозамбик	Новые	78	Расширение географического охвата
2001	"Сасо ойл"	Сырье	"Панде энд Тиманегазфилдс"	Мозамбик	Новые	581	Освоение энергетических ресурсов для удовлетворения потребностей Южной Африки
2001	МТН	Телекоммуникации	МТН	Нигерия	Новые	285	Расширение географического охвата
2001	"Индастриэл девелопмент корпорейшн"	Тяжелая промышленность	"Мозал II"	Мозамбик	Расширение	160	Оказание поддержки региональному проекту
2001	"Водаком"	Телекоммуникации	"Водаком Конго"	Республика Конго	Новые	94	Расширение географического охвата
2000	"Водаком"	Телекоммуникации	"Водаком Танзания"	Объединенная Республика Танзания	Новые	142	Расширение географического охвата
2000	АнглоГолд	Сырье	"Ашанти Голдфилдс" проект "Гейта"	Объединенная Республика Танзания	Приватизация	83	Расширение географического охвата

Источник: Фонд "Бизнесмэл".

Таблица 5. Южная Африка: Вывоз ПИИ в страны САДК, 1994-2004 годы
(млн. долл.; в процентах)

Год	Всего ПИИ в странах САДК	Вывоз южноафриканских ПИИ в страны САДК	Доля Южной Африки в ПИИ в странах САДК (%)
1994	60	26	43
1995	1 420	214	15
1996	1 149	97	8
1997	2 517	1 062	42
1998	5 085	1 988	39
1999	1 282	114	9
2000	904	281	31
2001	9 808	1 585	16
2002	4 600	1 884	41
2003	7 443	932	13
2004 (1-е полугодие)	4 976	597	12
Всего	39 244	8 781	22

Источник: База данных фонда "Бизнесмен" по заявленным ПИИ.

Примечание: В САДК входят Ангола, Ботсвана, Демократическая Республика Конго, Замбия, Зимбабве, Лесото, Маврикий, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд, Сейшельские Острова и Объединенная Республика Танзания.

10. В 2003 году основная доля вывоза ПИИ из Южной Африки приходилась на частный небанковский сектор (таблица 6). Вывоз ПИИ государственными предприятиями (ГП) составлял не более 2,5% от всего объема вывозимых ПИИ. И это неудивительно, поскольку деятельность южноафриканских государственных предприятий до 1994 года в основном была сосредоточена внутри страны. Участие ГП в вывозе ПИИ - это относительно новое явление по сравнению с участием в нем частных компаний. Активное стремление правительства содействовать успеху Нового партнерства в интересах развития Африки (НЕПАД) подтолкнуло ГО к расширению деятельности в странах Африки. Таким образом, южноафриканские государственные предприятия стали выходить на рынок других африканских стран только после 2000 года, наиболее активно участвуя в реализации инфраструктурных проектов в регионе⁶. Интересной особенностью вывоза южноафриканских ПИИ является то, что государственные предприятия инвестируют

⁶ "Ликвидация разрыва между Южной Африкой и странами региона путем развития", основной доклад Джефа Радебе, министра по делам государственных предприятий на конференции Научно-исследовательского совета гуманитарных наук - ФОРУМЕ 150, 29 марта 2004 года, Претория.

значительные капиталы на континенте, в частности в Мозамбике. В то же время масштабы вывоза ПИИ государственными предприятиями за пределы Африки незначительны.

Таблица 6. Южная Африка: вывоз ПИИ в разбивке по учреждениям и типам финансирования, 2003 год
(млн. рандов; в процентах)

Тип корпорации/финансового компонента	Стоимость	Доля в процентах
Государственные корпорации	4 707	2,6
Акционерный капитал	81	0,04
Реинвестированная прибыль	1 653	0,9
Прочий капитал	2 973	1,6
Банковский сектор	3 758	2,1
Акционерный капитал	2 605	1,4
Реинвестированная прибыль	1 153	0,6
Частные предприятия в небанковском секторе	172 042	95,3
Акционерный капитал	58 909	32,6
Реинвестированная прибыль	102 727	56,9
Долгосрочный капитал	4 231	2,3
Среднесрочный капитал	6 175	3,4
Всего вывоз ПИИ	180 507	100

Источник: Резервный банк Южной Африки (2005 год).

11. С учетом того, что южноафриканские банки имеют многолетний опыт работы в африканских странах, представляется, что показатели вывоза ПИИ компаниями банковского сектора в регионе могли бы быть выше, чем об этом говорит имеющаяся статистика. Отдельные данные, однако, говорят о том, что банковские активы в странах Африки зачастую приобретались по бросовым ценам - отсюда, отчасти, низкий уровень вывоза ПИИ южноафриканскими предприятиями банковского сектора. ПИИ южноафриканских банков притягивали инвестиционные возможности, возникавшие в регионе в результате приватизации, когда, вероятно, активы предлагались по привлекательной цене.

12. Различные типы институциональных инвесторов придерживаются разной стратегии финансирования вывоза южноафриканских ПИИ. Львиная доля операций по вывозу ПИИ предприятиями частного небанковского сектора финансировалась через реинвестирование доходов, в то время как банковский сектор предпочитал использовать акционерный капитал, а государственные предприятия - другие формы капитала, такие, как внутрифирменные займы. Разница в стратегиях финансирования объясняется тем, что учреждения разного типа в неодинаковых масштабах и степени сталкивались с интернационализацией, а также влиянием государственного регулирования на возможности привлечения корпоративных финансовых средств за рубежом. До недавнего времени южноафриканским компаниям не разрешалось заимствовать средства на иностранных рынках под отечественные активы. Более энергичное использование частными предприятиями небанковского сектора возможности реинвестирования доходов говорит о том, что они накопили более богатый опыт в области вывоза ПИИ, имеют более высокую норму прибыли и удерживают часть доходов для наращивания капитала. Определенную роль также сыграл положительный "эффект демонстратора" при вывозе ПИИ, а также перспективы выхода на рынки других стран в целях долгосрочного корпоративного роста. Более низкий уровень реинвестирования доходов компаниями банковского сектора и государственными предприятиями свидетельствует об относительно недавнем участии этих компаний в операциях по вывозу ПИИ, а также о том, что их прибыльность была не столь высокой, как у других участников, или же о том, что средств из внутренних источников было недостаточно для финансирования вывоза ПИИ. Таким образом, возникает необходимость использования акционерного или заемного капитала. Действовавший в Южной Африке до 2004 года государственный налог на дивиденды, полученные от деятельности за рубежом, также стимулировал реинвестирование прибыли южноафриканских компаний в операции по вывозу ПИИ.

III. Движущие силы и мотивы вывоза ПИИ

13. Южноафриканские компании осуществляют инвестиции за рубежом по различным причинам, которые зависят от периода времени, отрасли, типа корпорации и принимающей страны (таблицы 7 и 13). В основе вывоза ПИИ компаниями Южной Африки, как правило, лежат два ряда факторов: i) макроэкономические факторы, в том числе конъюнктура внутреннего рынка и общая направленность макроэкономической политики; и ii) факторы, специфические для компаний, осуществляющих вывоз ПИИ.

14. Одна из главных движущих сил вывоза ПИИ из Южной Африки заключается в выходе страны из политической изоляции в 1990-е годы, что создало возможность для интернационализации южноафриканских компаний. До этого южноафриканские компании инвестировали капитал за рубежом в целях диверсификации с выходом за

пределы отечественной экономики и в ожидании перехода к котировке на зарубежных фондовых биржах. В своем исследовании компаний, зарегистрированных на Лондонской фондовой бирже (ЛФБ) в 2003 году, фонд "Бизнесмэп" отмечал, что, хотя южноафриканские компании выдвигают различные причины перехода на котировку на ЛФБ, основные движущие ими мотивы совпадают (Goster, 2002). Эти причины заключались в следующем:

- i) получение доступа к более значительному и дешевому капиталу для финансирования расширения деятельности;
- ii) возможность котироваться на Лондонской фондовой бирже; и
- iii) компании "переросли" южноафриканский рынок и нуждаются в выходе на глобальный уровень.

15. Обострение конкуренции и насыщение отечественного рынка подвигли южноафриканские компании к выходу на зарубежные рынки с целью повышения конкурентоспособности и прибыльности. Свою роль в развитии интернационализации сыграли исторические связи, а также возможности для инвестирования капитала, которые возникали в странах-соседях в ходе приватизации (вставка 1). Например, многолетний опыт функционирования в деловой среде Соединенного Королевства, а также прочные личные и исторические связи с принимающей страной были одной из главных причин вывоза южноафриканских ПИИ в Соединенное Королевство. Политика правительства, направленная на укрепление регионального сотрудничества, привела к тому, что южноафриканские государственные предприятия стали инвестировать средства в регионе, направляя их на развитие инфраструктуры и поддержку возрождения Африки под девизом "Африканского Ренессанса". На динамику вывоза ПИИ в регион САДК влияло выборочное ослабление норм валютного контроля. Улучшение политического климата в сфере вывоза ПИИ (либерализация и ослабление валютного контроля) также содействовало интернационализации деятельности южноафриканских компаний.

Таблица 7. Движущие силы и мотивы вывоза ПИИ южноафриканскими компаниями в разбивке по типам предприятий и отраслям

Отрасль	Движущие силы и мотивы	Компании
Государственные предприятия	Правительственная политика поддерживает региональное сотрудничество и развитие инфраструктуры Инвестиционные возможности Приватизация в принимающей стране Региональная бизнес-сеть	"Индастриэл девелопмент корпорейшн" "Эском" "ПетроСА" "Транснет" "Саут Африкэн эйруэйз"
Частные компании		
Природные ресурсы и сельское хозяйство	Доступ к природным ресурсам Инвестиционные возможности при приватизации Контроль над производственно-бытовой цепью Доступ к рынкам Более низкие издержки производства	"Англоголд Ашанти" "Иллово Шугар" "Меторекс" "Саппи"
Перерабатывающая промышленность	Доступ к рынкам и дальнейший рост Доступ к источникам сырья Диверсификация Содействие торговле	"Монди" "Саппи" "Штайнхофф" "ДПИ Пластикс" "Спамьярд" "Юниверсал футвеа" "Сасоль", "Иллово Шугар"
Услуги	Доступ к рынкам и дальнейший рост Инвестиционные возможности при приватизации Укрепление позиций на рынке Региональные сети Финансовые мотивы Котировка на новой бирже и мобилизация капитала	Дейтатек МТН "Стандарт бэнк" "Абса бэнк" "Дайменшн дейта" "Англо-Америкэн"

Источник: ЮНКТАД.

Вставка 1. Роль приватизации и инвестиционных возможностей
в контексте вывоза южноафриканских ПИИ

Приватизация и инвестиционные возможности в соседних странах, таких, как Мозамбик и Объединенная Республика Танзания подталкивали южноафриканские компании и государственные предприятия к осуществлению инвестиций в этих странах. Принадлежащая государству **"Индастриэл девэллопмент корпорейшн (ИДК)"** поддерживает развитие инфраструктуры в странах юга Африки, приобретая пакеты акций реализуемых проектов. Например, ею было приобретено 25% акционерного капитала для освоения первого этапа проекта строительства алюминиевого комбината Мозал в Мапуту (Мозамбик) и затем она участвовала в проекте по расширению производства Мозал 2, направив на эти цели в общей сложности 538 млн. долл. США⁷. ИДК имеет долевое участие в 89 проектах и зарубежных операциях на территории 28 африканских стран⁸. Ее инвестиции в проекты на континенте являются материальным подтверждением проводимой правительством Южной Африки политики по оказанию поддержки африканскому региональному сотрудничеству и использованию инвестиционных возможностей, открываемых в ходе приватизации экономики принимающих стран. Аналогичным образом, компания **"Эском"**, являющаяся государственным энергетическим предприятием, инвестировала в совместный проект по энергообеспечению проекта Мозал в Мозамбике. В 2002 году она инвестировала около 32 млн. долл. в компанию, являющуюся главным поставщиком телекоммуникационных услуг в Лесото. **"Транснет"** (транспортное государственное предприятие) через свою дочернюю компанию - авиаперевозчика "Саут Африкэн эйруэйз (Пти) лимитед" (САА) приобрела 49-процентный пакет акций национальной авиакомпании Танзании и 19-процентный пакет акций "Рейлвей системз оф Замбия". **"Абса лимитед"** работает в четырех африканских странах: Мозамбике, Зимбабве, Объединенной Республике Танзании и Намибии. В первых трех это стало возможным благодаря приватизации, которая позволила инвестировать средства в "Банко Аустрал" в Мозамбике, "Коммершэл бэнк оф Зимбабве" и "Нейшнл бэнк оф коммерз" в Объединенной Республике Танзании.

Источник: ЮНКТАД.

17. Внутри корпоративные факторы вывоза южноафриканских ПИИ аналогичны факторам вывоза ПИИ из других развивающихся стран: поиск рынков сбыта и источников сырья и стремление повысить эффективность. Приводимые ниже примеры призваны проиллюстрировать степень интернационализации, географический охват и внутрикорпоративные мотивы вывоза ПИИ южноафриканскими компаниями.

⁷ База данных о ПИИ фонда "БизнесМэп".

⁸ Вебсайт ИДК: www.idc.co.za.

Мотивы, связанные с поиском источников сырья

18. Стремление получить доступ к природным ресурсам побудило южноафриканские компании размещать инвестиции в Африке и даже далекой Австралии. В 2003 году **"ПетроСА"** приобрела пакеты акций компаний, имеющих морские платформы в Габоне и Алжире. В 2004 году она приобрела часть акционерного капитала морского нефтепромысла в Нигерии. Компания также приобрела часть акций проекта по получению сжиженного газа в Исламской Республике Иран и проекта по производству топливного метанола в Катаре. Компания "ПетроСА" осуществляла вывоз ПИИ для получения доступа к запасам нефти и газа. **"Англоголд Ашанти"** (добыча золота) - результат слияния "Англоголд" (Южная Африка) и "Ашанти" (Гана) - работает в 11 странах. Инвестиционные возможности, возникавшие в связи с либерализацией горнодобывающей промышленности в принимающих странах, и доступ к природным ресурсам были в числе главных движущих мотивов вывоза ПИИ. **"Иллово Шугар"** (сельскохозяйственная компания) размещает инвестиции за пределами Южной Африки по разным причинам, в числе которых можно назвать доступ к торговым преференциям, предоставляемым соседним развивающимся странам при экспорте сахара в Европейский союз, более широкие возможности для внутрирегионального экспорта и инвестиционные возможности, создаваемые программами приватизации в соседних странах⁹. "Иллово Шугар" в основном вывозит ПИИ в Африку, в частности в Малави, Объединенную Республику Танзанию, Мозамбик, Свазиленд и Замбию (таблица 8). К тому же производство сахара в этих странах обходится дешевле, чем в Южной Африке. "Иллово" удалось диверсифицировать географический охват своего бизнеса, получить доступ к более экономичным ресурсам и через соседние страны выйти на выгодные европейские рынки.

Таблица 8. "Иллово Шугар": вывоз ПИИ и прибыльность таких операций, 2003 год

Принимающая страна	Приобретение	Причина инвестирования	Операционная прибыль (%)
Замбия	"Замбия шугар компани"	Возможность приватизации	38
Малави	"Шугар корпорейшн оф Малави" (Сукома)	Возможность приватизации	34
Объединенная Республика Танзании	"Киломберо шугар компани"	Возможность приватизации	17
Южная Африка	13
Свазиленд	5
Мозамбик	-1
Соединенные Штаты	..	Географическая диверсификация	-6
Всего			100

Источник: Информация от компании. Годовой отчет "Иллово", 2004 год.

⁹ Business Day Johannesburg, 12 October 2004.

Мотивы, связанные с поиском рынков сбыта

19. **"Монди"** (бумажная промышленность) последовала за своим конкурентом (Саппи) за границу по конъюнктурным соображениям. Ее выход за рубеж был продиктован стремлением найти новые рынки сбыта и источники сырья, и процесс глобализации заставил ее распространить свои операции далеко за пределы своей южноафриканской базы. Скромные масштабы южноафриканского рынка заставили **"Дейтатек"** заняться операциями за рубежом. Эта компания осуществляла инвестиции в странах, где отменено государственное регулирование в секторе телекоммуникаций и Интернет-услуг, в первую очередь в развитых странах. Поставщик сотовой телефонной связи, компания **"МТН груп"**, ведет активную кампанию по расширению своего бизнеса в Африке (таблица 9). В июле 2005 года МТН приобрела контрольный пакет (51%) акций "Лотени телеком" (Республика Кот-д'Ивуар). Группа проявляет также интерес к инвестициям в Иране. Главная причина экспансии МТН заключается в том, что, занимая господствующее положение на рынке сотовой телефонной связи в Южной Африке, она вынуждена заниматься поиском новых рынков для дальнейшего быстрого роста своих операций. **"Стандард бэнк лимитед"** широко представлен в секторе банковских услуг в Африке (таблица 10). Он имеет сеть компаний в 17 африканских странах. Через "Стандард интернэшнл холдингс" банк также владеет дочерними компаниями в Азии, Соединенных Штатах, Бразилии, Российской Федерации и Турции.

**Таблица 9. МТН: география отдельных операций по вывозу
ПИИ, 1998-2001 годы**

Дочерняя/аффилированная компания	Принимающая страна	Год	Пакет (%)	Численность работников
МТН Камерун	Камерун	2000	70	339
МТН Нигерия	Нигерия	2001	75	1 619
МТН Руанда	Руанда	1998	40	340
МТН Свазиленд	Свазиленд	1998	30	90
МТН Уганда	Уганда	1998	52	396

Источник: "МТН груп", информация от компании.

Таблица 10. "Стандард Бэнк": география вывоза ПИИ в Африке

Дочернее предприятие/принимающая страна	Долевое участие (%)
Станбик бэнк Ботсвана	100
Стандард бэнк Лесото	100
Стандард бэнк Свазиленд	65
Лесото бэнк	70
Станбик бэнк Конго	100
Станбик бэнк Гана	97
Станбик бэнк Кения	96
Станбик бэнк лимитед Малави	60
Станбик бэнк Нигерия	93
Станбик бэнк Замбия	100
Станбик бэнк Зимбабве	100
Станбик бэнк файненс Зимбабве	100
Стандард бэнк Маврикий	100
Стандард бэнк с.а.р.л. Мозамбик	96

Источник: "Стандард бэнк лимитед", информация от компании.

Приобретение зарубежных активов

20. Южноафриканские компании уже давно занимаются приобретением активов за рубежом в рамках своей стратегии интернационализации. Покупки активов в рамках слияний и приобретений (СиП) совершались по различным причинам, в числе которых можно назвать финансовые соображения, мотивы, связанные с котируемой на финансовых и фондовых биржах, а также доступ к рынкам сбыта и источникам сырья. Большинство покупок активов в рамках СиП приходилось на развитые страны, в первую очередь Соединенное Королевство, Австралию и Соединенные Штаты (таблица 11). Меньше СиП совершалось в развивающихся странах, и здесь они в основном были сконцентрированы в странах Африки, отчасти по причине проходивших в принимающих странах приватизаций. В 1995-2004 годах основная доля южноафриканских сделок по линии СиП в развивающихся странах приходилась на Зимбабве и Замбию.

Таблица 11. Южная Африка: трансграничные СиП в разбивке по странам, 1995-2004 годы
(число сделок)

Страна	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1995-2004
Все страны мира	23	25	36	45	71	66	34	32	19	21	372
Развитые страны и территории	13	15	24	35	61	52	25	22	14	14	275
Соединенное Королевство	3	2	10	11	19	16	6	9	4	3	83
Австралия	-	6	3	12	14	11	9	6	6	5	72
Соединенные Штаты	2	2	5	4	9	11	6	3	1	1	44
Германия	4	2	1	1	3	3	1	1	-	-	16
Нидерланды	-	-	1	1	3	-	1	1	1	-	8
Канада	-	1	-	1	2	2	-	1	-	1	8
Развивающиеся страны и территории	10	10	12	10	9	14	9	10	4	7	95
Африка	9	7	10	5	6	8	5	5	3	6	64
Зимбабве	1	1	1	-	4	-	-	2	-	2	11
Замбия	1	-	4	2	-	2	1	-	-	-	10
Намибия	-	-	2	-	-	1	-	-	2	1	6
Малави	-	3	-	1	-	-	1	-	-	-	5
Объединенная Республика Танзания	2	-	-	1	-	2	-	-	-	-	5
Ботсвана	1	1	1	-	-	-	1	-	-	1	5
Мозамбик	-	1	1	-	-	1	1	-	-	-	4
Латинская Америка и Карибский бассейн	-	3	-	3	-	1	-	3	-	-	10
Азия и Океания	1	-	2	2	3	5	4	2	1	1	21
Индия	-	-	-	-	-	2	-	1	-	-	3
Таиланд	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	2

Источник: ЮНКТАД, база данных по трансграничным СиП.

Таблица 12. Южная Африка: трансграничные СиП в разбивке по отраслям, 1995-2004 годы
(число сделок)

Отрасль	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1995-2004
Промышленность, всего	23	25	36	45	71	66	34	32	19	21	372
Сырьевая	2	4	1	5	5	6	7	4	7	4	45
Горнодобывающая	2	4	1	4	5	6	7	4	7	4	44
Перерабатывающая	5	9	10	4	8	14	4	6	3	8	71
Продовольствие, напитки и табак	2	1	1	-	3	-	-	-	-	-	7
Древесина и лесоматериалы	-	1	3	-	-	4	-	1	1	2	12
Нефть и газ; нефтепереработка	1	-	-	-	-	2	1	3	-	1	8
Химикаты и химические продукты	1	2	2	-	1	1	-	-	-	1	8
Металл и металлоизделия	-	2	-	2	1	1	-	1	-	-	7
Машиностроение	-	1	1	-	2	4	-	-	1	2	11
Электрооборудование и электроника	-	1	1	1	1	2	2	-	-	2	10
Услуги	15	11	25	36	58	46	23	22	9	9	254
Строительство	-	-	1	-	1	1	-	-	1	1	5
Торговля	-	1	6	14	16	7	4	3	-	2	53
Транспорт, складское хозяйство и коммуникации	1	-	2	1	3	1	1	-	2	2	13
Финансы	12	9	10	11	18	16	11	16	6	3	112
Инвестиционные и сырьевые компании, посредники, биржи	6	7	5	8	11	12	2	12	2	3	68
Страховое дело	2	-	4	1	-	2	1	2	2	-	14
Бизнес-операции	1	1	3	8	17	16	7	3	-	1	57
Пакеты программного обеспечения	-	1	3	3	7	9	5	2	-	-	30
Бизнес-услуги	1	-	-	4	7	6	2	1	-	1	22

Источник: ЮНКТАД, база данных по трансграничным СиП.

21. Примерно две трети покупок активов в рамках СиП приходились на сферу услуг, затем следуют финансовые и торговые операции (таблица 12); это свидетельствует о том, что в числе движущих мотивов таких инвестиций было стремление получить доступ к рынкам сбыта, поддержать торговлю, диверсифицировать производство и обеспечить долгосрочный корпоративный рост. Соединенное Королевство ввиду наличия мощного рынка капитала и исторических связей с Южной Африкой входило в число стран, куда в первую очередь вывозились ПИИ для финансирования СиП. СиП в секторе разработки программного обеспечения также занимали большое место и в основном ориентировались на передовые в технологическом отношении страны Европы и Соединенные Штаты. На этом бизнес-направлении важными движущими мотивами покупок активов в рамках южноафриканских СиП был доступ к технологии и квалифицированным специалистам. Важной областью для приобретения активов за рубежом в интересах обеспечения непосредственного доступа к природным ресурсам и установления контроля над производственно-сбытовой цепью была горнодобывающая промышленность.

Вывоз ПИИ и малые и средние предприятия (МСП)

22. Малые и средние ТНК Южной Африки побуждали к интернационализации соображения насыщения отечественного рынка, его недостаточной емкости и привлекательности зарубежных рынков. Однако в их среде процесс интернационализации идет медленнее и не так массово, как среди более крупных компаний. Несмотря на более благоприятную нормативную среду для вывоза ПИИ и возможности, открывающиеся перед южноафриканскими компаниями в результате процессов глобализации после 1990 года, анализ 100 последних по размеру капитализации компаний, котирующихся на Йоханнесбургской фондовой бирже (ЙФБ), показывает, что только у примерно 22 из них имеется одно или несколько зарубежных дочерних предприятий¹⁰. Малыми и средними компаниями при вывозе ПИИ в основном движут те же мотивы, что и более крупными предприятиями. Однако для них важнее поддержка торговли и доступ к рынкам (например, "Спаньярд", "Юниверсал футвеа") (таблица 13). Более крупные ТНК и малые и средние предприятия отличаются между собой по географическому охвату операций. Последние, как правило, инвестируют капитал в странах, находящихся ближе к Южной Африке, зачастую в соседних странах, в то время как более крупные ТНК работают и в ближнем, и в дальнем зарубежье. Стремление получить доступ к природным ресурсам заставляет южноафриканские МСП, так же как крупные компании, размещать инвестиции там, где они могут получить гарантированные источники сырья.

¹⁰ Для этих предприятий характерны незначительный оборот, малая численность работников и низкая прибыль. Они не являются дочерними предприятиями более крупных компаний и инвестировали либо планируют инвестировать капитал за пределами страны базирования.

Таблица 13. Отдельные малые и средние ТНК Южной Африки^а

Компания	Дочернее предприятие/принимающая страна	Отрасль	Причины вывоза ПИИ
"Спаньярд лтд."	<ul style="list-style-type: none"> "Молислип Зимбабве" (100%) "Спаньярд Соединенное Королевство" (100%) 	Специальная химическая продукция	<p>Географическая диверсификация</p> <p>Инвестиции в Соединенное Королевство направлены на создание предпосылок для экспорта специализированных смазочных материалов и металлоприсадок на этот рынок.</p> <p>Компания получает 28% дохода от операций за пределами Южной Африки.</p>
"Меторекс"	<ul style="list-style-type: none"> "Меторекс Буркина-Фасо БВ" (Нидерланды/Буркина-Фасо) (100%) "Абби коммодитиз" (Швейцария) (100%) "Чибулума майнс плс." (Замбия) (85%) "Руаши проджект" (Демократическая Респуб. Конго) (68%) 	Производство и маркетинг цинка, меди и кобальта	<p>Поиск источников сырья</p> <p>"Меторекс" - это среднее предприятие горнодобывающей промышленности.</p>
"ДПИ Пластикс (Пти) лтд."	<ul style="list-style-type: none"> "ДПИ Орегон" (Зимбабве) (50%) "ДПИ-Симба" (Танзания) (50%) "Аквалиа (Пти)" (Маврикий) "ДПИ Интернэшнл лтд." (Маврикий) (100%) 	Производство изделий из пластмассы	Освоение рынков
"Юниверсал футвеа (Пти) лтд."	Две дочерние компании в Китае	Розница—опт	Доступ к источникам сырья и промышленным мощностям

Источник: Йоханнесбургская фондовая биржа, различные публикации.

^а Эти компании находятся в нижней части котировок Йоханнесбургской фондовой биржи. Они характеризуются незначительным оборотом и малочисленностью сотрудников и небольшой прибылью. Они не являются дочерними предприятиями более крупных компаний и инвестировали либо планируют инвестировать капитал за пределами страны базирования.

IV. Вывоз ПИИ и конкурентоспособность южноафриканских предприятий

23. В 2002 году из 50 крупнейших нефинансовых ТНК развивающихся стран семь приходились на Южную Африку по сравнению с тремя в 1997 году, что свидетельствует об укреплении их позиций по сравнению с ТНК других развивающихся стран (таблица 14)¹¹. Более 50% активов этих южноафриканских ТНК находятся за рубежом, и значительная доля их продаж связана с зарубежными операциями. Пять из семи ТНК имеют индекс транснациональности¹², не ниже 50% - признак высокой степени их транснациональности.

Таблица 14. Южная Африка: крупнейшие нефинансовые ТНК по объему зарубежных активов, 2002 год^a

Корпорация	Отрасль	Активы		Продажи		ИТ (%)
		Зарубежные ^c	Всего	Зарубежные ^c	Всего	
"Саппи Лимитед"	Бумажная промышленность	3 733 ^d	4 641	2 941	3 729	71,7
"Сасол Лимитед"	Промышленные химикаты	3 623	8 960	3 687	7 114	38,4
"МТН групп лимитед"	Телекоммуникации	2 582	3 556	729	1 991	52,1
"Англоголд лимитед"	Золотоносная руда	2 301	3 964	831	1 761	54,4
"Насперс лимитед"	СМИ	1 655 ^d	2 498	412	1 148	39,0
"Барлоуорлд лимитед"	Диверсифицированная компания	1 596	2 569	1 984	3 409	54,5
"Нампак лимитед"	Резина и пластмассы	782 ^d	2 2281	328	1 317	48,9

Источник: UNCTAD (2004, pp. 22-23).

^a Если не указано иного, все данные взяты из ежегодных компаний.

^b ИТ - это аббревиатура от "индекса транснациональности". Индекс транснациональности рассчитывается как среднее значение трех показателей: отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за границей к общему числу занятых.

^c Классификация компаний по отраслям следует принятой в Соединенных Штатах Стандартной классификации отраслей экономики в том виде, в котором ею пользуется Комиссия по ценным бумагам и биржам (КЦБ) Соединенных Штатов.

^d В ряде случаев компании сообщали сведения лишь о частичных зарубежных активах. В этих случаях данные об совокупных зарубежных активах рассчитывались путем пересчета всех активов с помощью соотношения между частичными зарубежными активами и частичными (совокупными) активами. Во всех случаях полученные расчетные результаты направлялись компаниям на подтверждение.

^e Зарубежные продажи указываются по принципу происхождения продаж. В ряде случаев компании сообщали только данные о продажах по странам назначения.

¹¹ Рейтинг по объему зарубежных активов.

¹² Индекс транснациональности рассчитывается как среднее значение трех показателей: отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за границей к общему числу занятых.

24. На основании других данных о корпорациях можно говорить о том, что вывоз ПИИ содействовал повышению конкурентоспособности южноафриканских компаний через увеличение их прибыльности и доходов, расширение рынка и прирост активов, доступ к технологии и приобретение опыта международной предпринимательской деятельности, к которой они в противном случае не имели бы доступа (таблицы 15 и 16). Такие компании как **"Англоголд Ашанти"**, **"Насперс"**, **"Барлоуорлд"**, **"Саппи"**, **"Нампак"**, **"Александр Форбс"** и **"Иллово Шугар"**, получают более 50% своих доходов из-за рубежа, при этом значительная доля их активов размещается за границей. Примерно четыре пятых прибыли **"Иллово Шугар"** в 2003 году было получено за рубежом, в основном в соседних странах. **"Монди"** в три раза повысила свой оборот до 7 млрд. долл. в год, из которых 5,5 млрд. долл. были получены от операций в Европе¹³. **"Штайнхофф лимитед"** - производитель мебели получал 73% своих доходов от операций в Европейском союзе и странах Азиатско-Тихоокеанского региона и 17% - от операций в Африке; при чем 74% ее чистых активов находятся за пределами Африки. **"Штайнхофф"** работает в Польше, другие европейских странах и Австралии. **"Дейтатек"** является самой транснационализированной компанией Южной Африки в области ИТ: 95% ее доходов в 2004 году были получены от зарубежных операций, в основном в Соединенных Штатах и Европейском союзе (таблица 17). Примерно две пятых абонентов **МТН** находятся за пределами Южной Африки, причем 31% из них - в Нигерии. Средний доход на абонента (СДА) в Нигерии в 2004 финансовом году составлял 51 долл. против 57 долл. в 2003 году, однако этот показатель по-прежнему значительно выше уровня в стране базирования - Южной Африке, где СДА составлял примерно 31 долл.

¹³ В 2003 году на **"Монди"** приходилось 22% доходов **"Англо-америкэн корпорейшн"**, в результате чего она стала вторым по величине своего вклада участником **"Англо Групп"**.

Таблица 15. Южная Африка: вывоз ПИИ и отдельные показатели конкурентоспособности в разбивке по типам и предприятиям

Типы/показатели конкурентоспособности	Предприятия	Замечания
Увеличение дохода и расширение рынка	"Саппи", "Сасол", "Англоголд", "Барлоуорлд", "Монди", "Штайнхофф", "МТН груп", "Дейтабек", "Иллово Шугар"	Значительная доля выручки поступает из-за рубежа. Доступ к зарубежным рынкам содействовал расширению рынка и укреплению позиций на рынке.
Значительная доля активов находится за рубежом	"Саппи", "Сасол", "Англоголд", "Насперс", "Барлоуорлд", "Нампак", "Штайнхофф", "МТН груп", "Дейтатек"	Свидетельствует о более активном участии в международном бизнесе. Способность диверсифицировать риски.
Повышение прибыльности	"Иллово Шугар", "МТН груп"	Зарубежные операции прибыльнее операций на внутреннем рынке Значительная доля прибыли была получена от зарубежных операций.
Доступ к технологиям	"Дайменшн дейта холдингс", "Дейтатек"	Доступ к НИОКР и технологической инфраструктуре и объектам в принимающих странах содействует повышению конкурентоспособности.

Источник: ЮНКТАД.

Таблица 16. Рост и прибыльность ведущих южноафриканских ТНК, 2005 год

Компания	Средний процентный рост за последние пять (финансовых) лет		Доля дохода, получаемая за пределами Южной Африки (%)	Доля активов за пределами Южной Африки (%)
	Капитализация рынка (%)	Причисляемый доход (%)		
"Сасол лимитед"	28,8	16,8	38,0	37,7
"МТН груп лимитед"	43,3	96,2	36,5	56,9
"Англоголд Ашанти лимитед"	29,1	31,3	67,0	50,0
"Голд Филдс лимитед"	29,5	2,9	49,7	67,4
"Насперс лимитед"	53,6	71,2	58,0	32,0
"Бидлуэст лимитед"	2,2	1610,0	35,0	44,0
"Барлоуорлд лимитед"	82,0	107,7	54,0	51,0
"Штайнхофф интернэшнл холдингс"	21,1	25,0	73,0	74,0
"Саппи лимитед"	17,2	-17,2	74,0	68,3
"Нампак лимитед"	11,0	17,2	74,0	68,3
"Александр Форбес"	2,6	2,6	52,0	71,0
"Иллово Шугар"	20,7	-1,7	52,0	-
"Дейтатек лимитед"	24,4	68,1	95,2	-

Источник: Йоханнесбургская фондовая биржа (данные на 26 июля 2005 года), обзоры для прессы и годовые отчеты.

Таблица 17. Дейтатек: выручка в разбивке по регионам, 2004 год

Регион/страна	тыс. долл.	%
Северная Америка	1 206 775	51,4%
Южная Америка	19 412	0,8%
Соединенное Королевство и Европа	807 239	34,4%
Азиатско-Тихоокеанский регион	200 313	8,5%
Южная Африка	113 209	4,8%
Всего	2 346 48	100,0%

Источник: "Дейтатек лимитед", информация от компании и годовой отчет.

25. В целом деятельность южноафриканских компаний по вывозу ПИИ в страны Африки идет успешно. Однако, с другой стороны, из-за вывоза ПИИ некоторые южноафриканские компании в известной мере утратили былые позиции, особенно в тех случаях, когда их зарубежные инвестиции не были сконцентрированы с учетом деятельности их профильной деятельности и когда компании с неоправданным энтузиазмом брались за освоение возникающих инвестиционных возможностей. Бывали случаи, когда СиП заканчивались провалом, особенно в тех случаях, когда они не давали достаточного синергетического эффекта для достижения общекорпоративных целей. Это подтверждает тезис о том, что стратегия вывоза ПИИ должна носить селективный характер и быть ориентирована на интернационализацию по конкретным направлениям.

V. Препятствия на пути вывоза ПИИ

26. После 1997 года наблюдалось постепенное ослабление мер валютного контроля. Ранее практиковавшийся подход сводился просто к созданию препятствий на пути вывоза прямых или портфельных инвестиций в зарубежные страны. Резидентам не позволялось открывать счета в иностранных банках или инвестировать средства в зарубежные фонды. В эпоху политической нестабильности 70-х и 80-х годов актуальным не был ни ввоз, ни вывоз прямых инвестиций. Действовавшие для южноафриканских компаний ограничения в отношении мобилизации финансового капитала под отечественные активы ограничивали вывоз ПЗИ. Свою роль сыграло также отсутствие институциональной поддержки.

27. Признавая необходимость интернационализации как инструмента повышения конкурентоспособности, южноафриканские МСП наталкивались на препятствия в своих попытках выйти за рубеж. Отсутствие доступа к финансовой и конъюнктурной информации и опасения по поводу дополнительных рисков, связанных с деятельностью в незнакомой обстановке, действовали как сдерживающие факторы; ту же роль играли нехватка управленческих кадров и опыта в ведении международной предпринимательской деятельности.

VI. Политика в области вывоза ПИИ

28. Существование мер валютного контроля для резидентов стало ключевым фактором принятия ведущими южноафриканскими компаниями решения перенести юридический адрес фирм и первичный листинг за рубеж. В 1961 году произошло ужесточение мер валютного контроля. Ухудшение платежного баланса также сделало необходимым введение ограничений на вывоз капитала за пределы страны¹⁴.

29. В тех случаях, когда вывоз ПИИ допускался, для этого требовалось специальное разрешение, поскольку действовал общий запрет. Для того чтобы получить подобное рода разрешение, необходимо было доказать, что такие инвестиции сулят долгосрочные выгоды экономике страны, например в форме расширения экспорта как товаров, так и услуг, включая технологию, через защиту существующих и освоение новых рынков и гарантию основных источников импорта товаров и технологий.

30. Выборочное ослабление мер валютного контроля содействовало поощрению инвестиций сначала в южной части Африки, конкретно в странах САДК, а затем в Африке в целом. В марте 1997 года правительство Южной Африки ослабило меры валютного контроля, и южноафриканским компаниям было разрешено инвестировать до 30 млн. рандов за рубежом и еще 20 млн. рандов в странах - членах САДК. Затем в 1999 году последовало дальнейшее ослабление валютного контроля, которое позволило южноафриканским компаниям-резидентам инвестировать до 250 млн. рандов по каждому разрешению на осуществление инвестиций в регионе САДК. Фиксированные капиталовложения в новые разрешенные проекты в остальных регионах мира были увеличены до 50 млн. рандов. В последующие годы произошло дальнейшее повышение предельных уровней инвестирования средств. В 2004 году южноафриканским компаниям разрешалось инвестировать до 2 млрд. рандов на проект в Африке и половину этого уровня для инвестиций за пределами Африки. Кроме того, сумма, которую компаниям разрешалось привлекать в виде заемных средств на местах сверх инвестиционного потолка, была повышена с 10% до 20%. Инвестиции за рубежом по-прежнему подлежат утверждению Резервным банком.

31. В июне 2004 года был отменен налог на зарубежные дивиденды, репатрируемые для выплаты южноафриканским держателям акций в компаниях, где таким акционерам принадлежит более 25% акций на основе выгодоприобретения. Этот шаг

¹⁴ Нормы, положения и правила о валютном контроле 1961 года, которые были введены в действие правительственными указами R1111 и R1112 от 1 декабря 1961 года, изданными в соответствии с законом о национальной валюте и операциях с иностранной валютой (Закон № 9 1933 года).

непреднамеренно возымел стимулирующий эффект на расширение инвестиций в развитых или вывозящих капитал странах, а не развивающихся странах, например развивающихся странах Африки¹⁵.

VII. Вывод

32. Южноафриканские компании, будь то государственные предприятия или частные предприятия, крупные компании или МСП, осуществляют инвестиции за рубежом для повышения своей конкурентоспособности. Они вкладывают средства в новые проекты и приобретают активы за рубежом для укрепления своих позиций на рынке, получения доступа к новым рынкам сбыта и источникам природного сырья, повышения прибыльности, установления более строгого контроля над своей производственно-сбытовой цепью и получения доступа к технологии, квалифицированной рабочей силе и управленческим кадрам. Более благоприятная политическая среда, либерализация и ослабление мер валютного контроля содействовали дальнейшему расширению вывоза ППИ из Южной Африки. В этом отношении у вывоза южноафриканских ППИ впереди хорошие перспективы.

33. Вывоз ППИ южноафриканскими МСП не столь масштабен, как в случае более крупных компаний. Это объясняется тем, что на пути к выходу на зарубежные рынки они встречаются с большим числом препятствий. В этой связи можно было бы рассмотреть ряд стратегических вариантов и мер, призванных повысить способности и потенциал МСП в деле осуществления инвестиций за рубежом в целях повышения своей конкурентоспособности.

34. Такие меры могли бы включать предоставление конъюнктурной информации и сведений об инвестиционных возможностях в адресных принимающих странах или регионах. В этом отношении колоссальное значение имеет институциональная поддержка. Можно было бы принять меры для поощрения создания финансовых механизмов в поддержку вывоза ППИ со стороны МСП, которые отвечали бы задачам развития страны. Не менее полезным было бы создание ведомства по вопросам вывоза ППИ или отдела, который занимался бы конкретными потребностями южноафриканских компаний в направлении интернационализации. Свою пользу могли бы принести программы поощрения вывоза ППИ, такие, как миссии по вопросам зарубежных инвестиций, а также поощрительные мероприятия в форме диалога между государственными и частными компаниями и форумов для обмена опытом, в том числе по

¹⁵ Среднесрочное программное заявление по бюджету на 2003 год, Национальное казначейство Южно-Африканской Республики, 12 ноября 2003 года (<http://www.finance.gov.za/>).

вопросам политики, по интернационализации через вывоз ПИИ с учетом интересов МСП. Подготовка кадров и установление связей с бизнес-школами может сыграть важную роль в укреплении потенциала, в первую очередь в вопросах ведения предпринимательской деятельности за рубежом, управления рисками, преодоления культурных различий и внедрения культуры международного менеджмента. МСП и крупным ТНК следует взять на вооружение методы добросовестного корпоративного управления, что содействовало бы созданию у них репутации ответственных корпоративных субъектов, содействующих процессу развития принимающих стран.

35. Анализ интернационализации южноафриканских МСП через вывоз ПИИ в настоящем документе был затруднен нехваткой статистических данных. Это еще одна область, которой следует уделить внимание, с тем чтобы впредь можно было прослеживать стратегии, движущие мотивы, проблемы, выгоды, препятствия и риски, с которыми сталкиваются южноафриканские МСП при выходе на зарубежные рынки с целью повышения конкурентоспособности.

Библиография

Goster, K. (2002). An assessment of the economic impact of the primary listings by South African companies on the London Stock Exchange, 1997-2001, *BusinessMap*.

UNCTAD 2004. *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. New York and Geneva: United Nations, United Nations publication, Sales No. E04.II.D.36

UNCTAD 2005. *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. New York and Geneva: United Nations, United Nations publication, Sales No. E.05.II.D.10.

South African Reserve Bank (2005). *Quarterly Bulletin*, June.