



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3
28 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 о вывозе прямых иностранных инвестиций
сингапурскими фирмами: конкурентоспособность
предприятий и развитие**

* Указанная выше дата представления настоящего документа вызвана задержками в процессе обработки.

Настоящий документ был подготовлен и отредактирован секретариатом ЮНКТАД при существенном участии Генри Вайчжун Юна, факультет географии, Национальный университет Сингапура.

Резюме

В группе развивающихся стран Сингапур является традиционным зарубежным инвестором. География вывоза ПИИ из Сингапура расширяется, охватывая новые регионы и страны. К числу важнейших движущих сил вывоза ПИИ сингапурскими предприятиями относятся необходимость получения доступа к рынкам и технологии, повышение конкурентоспособности по фактору издержек, а также целесообразность присутствия в регионах роста и завершения создания сетей глобальных операций. Важную роль играет фактор конкурентного давления, равно как и поддержка и возможности, предоставляемые правительством Сингапура в рамках поощрения сингапурских фирм к осуществлению инвестиций за рубежом.

Хотя большинство основных операций по вывозу ПИИ связаны с деятельностью крупных сингапурских компаний, все больше сингапурских МСП также размещают инвестиции за границей, примерно по тем же причинам, что и их более крупные партнеры. Одним из важных соображений является повышение конкурентоспособности корпораций.

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что, хотя выход за пределы страны базирования сопряжен с известными рисками, конкурентоспособность сингапурских предприятий повышается благодаря вывозу ПИИ в плане большей осведомленности о международной предпринимательской деятельности и накопления опыта в этой области, улучшения своей репутации и имиджа торговых марок, повышения квалификации управленческих кадров и специалистов по маркетингу, включая аспект расширения рынка, и расширения клиентской базы.

Настоящий документ является одним из пяти тематических исследований, подготовленных секретариатом ЮНКТАД в качестве справочных документов для Совещания экспертов с целью облегчения обсуждения по вопросам повышения конкурентоспособности предприятий путем вывоза ПИИ. В данном документе анализируются тенденции, движущие силы, мотивы вывоза ПИИ, политика в этой области и влияние вывоза ПИИ на конкурентоспособность сингапурских предприятий.

СОДЕРЖАНИЕ

	<i>Стр.</i>
I. Введение	4
II. Вывоз ПИИ из Сингапура: тенденции и динамика	5
III. Движущие силы и мотивы вывоза сингапурских ПИИ	14
IV. Влияние вывоза ПИИ на конкурентоспособность сингапурских предприятий	21
V. Поощрение вывоза ПИИ: Основные законы и процедуры регулирования	24
Основные формы институциональной поддержки	24
Меры политики благоприятствования	26
VI. Заключение	29
Библиография	33

**Тематическое исследование о вывозе прямых иностранных инвестиций
сингапурскими фирмами: конкурентоспособность
предприятий и развитие**

I. Введение

1. Вывоз прямых иностранных инвестиций (ПИИ) сингапурскими компаниями имеет давнюю историю. Являясь крупным перевалочным пунктом в Юго-Восточной Азии, Сингапур неизменно позиционирует себя в отношении глобальной экономики. С момента приобретения им статуса государства в 1965 году правительство разработало и осуществило ряд стратегий национального развития, направленных на обеспечение и поддержание конкурентоспособности Сингапура в условиях обостряющейся глобальной конкуренции. В этом смысле глобальная экономика всегда была для Сингапура своего рода "тылом", и страна неизменно выступала одним из ведущих участников процесса глобализации экономической деятельности. Правительство Сингапура и сингапурские компании - и крупные, и МСП - на деле заинтересованы в осуществлении инвестиций за рубежом. Перспективы вывоза сингапурских ПИИ весьма радужны благодаря наличию целого комплекса взаимосвязанных факторов "выталкивания" и "притяжения", и не в последнюю очередь той значительной роли, какую правительство играет в деле интернационализации отечественных компаний.

2. С начала 1990-х годов Сингапур превратился в региональный координационный центр, способный служить опорой для значительных объемов НИОКР и управленческих функций. В целях дальнейшего укрепления национальной конкурентоспособности и создания возможностей для расширения отечественного капитала правительство приступило к реализации программы регионализации, в рамках которой сингапурские компании прямо поощрялись к созданию предприятий за границей. В январе 1993 года старший министр Ли Куан Ю озвучил новые инициативы правительства, призванные расширить круг местных предпринимателей и создать "внешнее крыло" сингапурской экономики. Этот стратегический курс страны известен как "Регионализация 2000". После азиатского экономического кризиса 1997-1998 годов правительство признало непреложное значение глобализации сингапурских предприятий.

3. Сингапур является одним из традиционных инвесторов, и вывоз ПИИ из Сингапура - отнюдь не новое явление. В известной мере ПИИ размещались за рубежом уже в 1950-е годы. География вывоза сингапурских ПИИ расширяется с охватом все новых регионов и стран. Хотя большинство основных операций по вывозу ПИИ связаны с деятельностью крупных сингапурских компаний, все больше сингапурских МСП также размещают инвестиции за границей, примерно по тем же соображениям, что и их более

крупные партнеры. В силу финансовых позиций и масштабов деятельности сингапурских МСП вывозимые ими ПИИ в большинстве случаев направляются на создание новых и совместных предприятий, а не на трансграничные слияния и приобретения (СиП). На географию инвестиций упомянутых МСП влияет также конкурентное давление, заставляющее снижать издержки производства. Сингапурские МСП, как правило, размещают инвестиции в пределах Азиатского региона с прицелом главным образом на такие страны назначения с низкими издержками, как Вьетнам, Индонезия, Китай, Малайзия и Таиланд. Их рыночная ориентация также весьма специфична, поскольку МСП осуществляют инвестиции за границей, для того чтобы производить продукцию для экспортных рынков или для своих крупных клиентов на местном рынке.

4. При подготовке настоящего документа были поставлены три конкретные цели:

- описать характер и динамику вывоза ПИИ местными сингапурскими предприятиями;
- разъяснить основные причины вывоза ПИИ и его последствия; и
- проанализировать главные законы и процедуры регулирования, способствующие расширению вывоза сингапурских ПИИ.

5. Проведенный в настоящем документе анализ в значительной мере базируется на первичных данных проведенного в 1999 году обследования 204 местных сингапурских компаний, которые осуществляют операции за границей¹. На протяжении всего документа эти сингапурские компании упоминаются как базирующиеся в Сингапуре транснациональные корпорации (СИНТНК)².

II. Вывоз ПИИ из Сингапура: тенденции и динамика

6. По оценкам Департамента статистики (1991 год), суммарный объем вывоза ПИИ из Сингапура на конец 1976 года составлял 1 млрд. сингапурских долларов. К 1991 году этот показатель возрос до 15 млрд. сингапурских долларов, а к 2003 году - 150 млрд. сингапурских долл. (таблица 1). Среди развивающихся стран Сингапур занимает по вывозу ПИИ второе место после Гонконга (Китай) (UNCTAD, 2004). Вместе с тем значительная доля вывоза ПИИ из Сингапура приходится на базирующиеся в Сингапуре филиалы зарубежных ТНК. В 1996 году на долю находящихся под иностранным контролем компаний приходилось 46% вывоза ПИИ из Сингапура, а в 2002 году этот показатель снизился до 39%³. За период 1976-1989 годов потоки вывозимых ПИИ выросли незначительно, но с 1990 года отмечался их резкий рост, за исключением 1998 и 2002 годов⁴. Значительное увеличение потоков вывозимых ПИИ отчасти объясняется

повышением качества публикуемых данных с 1989 года и затем вновь в 1994 году⁵. Отрицательные показатели роста вывоза ПИИ были зафиксированы в 1985, 1989, 1998 и 2002 годах. В 1985 и 1998 годах Сингапур пострадал соответственно от серьезного экономического спада и азиатского экономического кризиса. Негативные показатели роста также объяснялись выплатами внутрифирменных займов зарубежными филиалами и/или сокращением акционерного капитала иностранных филиалов, контролируемых сингапурскими ТНК. Последнее явление отражает обратный отток ПИИ из принимающих стран в Сингапур.

7. Вывоз ПИИ из Сингапура всегда приходился в основном на Азиатский регион, хотя со временем степень концентрации снизилась. Более 64% вывезенных Сингапуром ПИИ размещалось в Азии. На протяжении 90-х годов Азия оставалась наиболее предпочтительным принимающим регионом при доле порядка 47-52% от вывоза ПИИ из Сингапура. В рамках Азиатского региона Малайзия неизменно являлась крупнейшим отдельным получателем сингапурских ПИИ до 1997 года, когда на первое место вышел Китай. Доля сингапурских ПИИ, вывозимых в Малайзию, снизилась с 60% в 1981 году до 17% в 1996 году и 8% в 2003 году. Этот спад был связан с провозглашенным в 1993 году правительством курсом на регионализацию. Свою роль играли и возникающие инвестиционные возможности в Китае и других странах региона Юго-Восточной Азии, равно как и участие правительства в создании крупных промышленных парков и осуществлении инфраструктурных проектов в Индонезии и Китае (например, китайско-сингапурский промышленный парк Сучжоу). За период 1993-2003 годов вывоз сингапурских ПИИ в Китай и Индонезию значительно увеличился. Крупные объемы вывозимых в Китай сингапурских ПИИ проходили также через Гонконг (Китай) (таблица 1)⁶.

8. Приводимые в таблице 1 дополнительные данные о контролируемых местным капиталом сингапурских ТНК свидетельствуют о том, что за период 1996-2002 годов доля контролируемых местными деловыми кругами ПИИ, вывозимых из Сингапура в Азию, снизилась с приблизительно 62% в 1996 году до 52% в 2002 году, что указывает на постепенное смещение в географии инвестиций местных сингапурских фирм с Азии на такие развитые регионы, как страны Европы (58% в 2002 году) и Австралия (64% в 2002 году). Одно из главных соображений, объясняющих этот географический сдвиг, заключается в увеличении числа слияний и приобретений (СиП), осуществленных крупными СИНТНК, контролируемые местным капиталом (см. ниже).

9. Еще один интересный момент заключается в том, что крупным принимающим регионом ПИИ, вывозимых из Сингапура, стали страны Карибского бассейна и Латинской Америки. В 2003 году на этот регион приходилось около 28% ПИИ, вывозимых из Сингапура. Часть этих средств вкладывалась в сектор природных ресурсов, однако значительная доля вывозимых инвестиций направлялась в свободные от налогов зоны в регионе.

10. Ключевое значение для вывоза сингапурских ПИИ сохраняет финансовый сектор. В 1990 году из этого сектора поступило приблизительно 47% вывезенных ПИИ. В 1990-2003 годах доля сектора неизменно повышалась. К 2002 году на финансовый сектор приходилось 62%, что является отражением конкурентоспособности Сингапура как международного финансового центра в глобальной экономике⁷.

Таблица 1. Сингапур: Географическая структура суммарного объема вывоза ПИИ, 1981-2003 годы
(Млн. сингапурских долларов; в скобках указаны доли компаний, контролируемых местным капиталом, в процентах)

Страна	1981	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 ¹
Страны Азии	1289,9	1721,4	7013,3	27101,2	31714,2(62)	37316,6(60)	42905,2(65)	46026,4(64)	57542,8(59)	68453,3(51)	70746,2(52)	72994,1
АСЕАН	1078,5	1133,3	3567,1	16088,2	16874,2(59)	17924,8(54)	18264,8(58)	18548,2(57)	23568,8(53)	28548,1(48)	30512,5(49)	32621,6
Бруней	3,7	52,9	66,2	92,0	89,9(74)	73,9(74)	63,9(81)	81,4(57)	98,1(61)	56,8(79)	51,6(79)	52,8
Индонезия	39,5	65,0	224,8	4030,9	3914,3(35)	6519,0(21)	4484,7(34)	4516,9(33)	5461,8(36)	7599,9(40)	8592,9(46)	9828,4
Малайзия	1006,9	971,8	2790,1	9715,9	9591,1(69)	8908,0(72)	8610,0(70)	7939,8(67)	9754,0(66)	11303,0(57)	12141,4(56)	12758,9
Филиппины	18,4	22,4	97,7	625,1	1003,8(63)	934,1(56)	1297,6(72)	1480,7(77)	2555,6(51)	2741,7(55)	2693,6(56)	2779,6
Таиланд	10,0	21,2	388,4	1252,8	1573,0(39)	1219,0(39)	1986,4(48)	2685,7(55)	3494,4(39)	4506,0(32)	4617,7(34)	4404,0
Вьетнам*	-	-	-	371,3	702,1(86)	1001,9(84)	1050,9(53)	895,5(55)	1069,7(58)	1067,0(57)	1149,2(51)	1396,0
Китай	-	57,6	239,7	2968,2	6414,1(73)	10477,0(64)	12186,3(79)	12625,3(78)	15710,2(69)	17499,2(50)	17702,4(50)	17623,9
Гонконг (Китай)	181,8	460,7	2266,2	6268,3	5973,6(64)	8113,0(54)	7668,0(67)	8399,4(67)	8508,0(70)	11564,1(64)	12042,3(62)	11529,0
Япония	0,3	5,0	51,8	465,8	454,9(13)	535,1(8)	865,5(51)	828,2(73)	993,8(59)	1468,1(64)	1548,1(70)	2051,5
Китайская провинция Тайвань	12,9	32,9	494,8	573,2	570,7(51)	657,7(55)	1287,6(48)	1715,0(62)	3571,4(39)	3586,3(37)	3319,1(39)	3392,1
Республика Корея	-	-	-	-	-	-	669,0(3)	1691,1(9)	2403,3(24)	2754,0(29)	2505,3(30)	2202,1
Другие страны	16,2	31,9	393,7	737,4	1426,6(62)	1981,2(63)	1648,9(73)	1812,8(81)	1902,5(80)	2266,6(67)	2234,9(63)	2509,5
Страны Европы	50,7	89,3	1095,4	5550,8	8754,0(30)	11391,4(33)	9581,1(40)	12901,3(33)	8934,9(75)	12692,4(55)	14003,0(58)	12379,2
Нидерланды	0,8	12,0	656,3	1020,8	2422,6(31)	2254,0(29)	2113,6(11)	2217,3(17)	1188,0(35)	1295,9(34)	1154,0(27)	480,5
Соединенное Королевство	49,7	45,9	300,4	3296,5	5021,5(27)	7678,0(29)	3275,8(87)	3338,6(88)	4903,4(89)	6843,3(56)	6884,8(54)	7183,4
Германия	-	-	-	-	-	-	-	-	-	156,3(79)	102,5(98)	102,3
Другие страны	0,2	31,4	138,6	1233,4	1309,9(39)	1457,4(34)	642,0(94)	751,0(88)	1568,1(94)	1836,3(93)	2363,6(95)	2383,0
Австралия и Океания	62,6	176,9	1889,0	3566,7	3226,7(45)	3205,7(51)	2348,8(66)	2355,8(66)	3352,9(73)	3031,2(57)	3965,7(60)	5586,9
Австралия	62,6	176,9	530,5	1448,3	1773,1(59)	1821,2(72)	1708,7(74)	1756,1(72)	2486,9(74)	2518,6(58)	3225,1(64)	4528,3
Новая Зеландия	-	-	1358,5	2118,4	1453,6(28)	1384,5(23)	640,1(45)	599,7(47)	866,0(69)	512,6(50)	740,6(41)	1058,6
Канада	-	17,6	-	-	-	-	-	-	-	55,7(78)	26,4(79)	106,0
Соединенные Штаты	31,8	66,1	689,7	2635,2	2628,9(93)	2905,0(91)	6063,9(49)	4285,1(97)	6187,5(94)	7336,0(93)	8144,3(95)	9188,0
Карибский бассейн/Латинская Америка	-	-	-	-	-	-	-	-	-	39982,3(72)	42154,5(76)	42569,0
Другие страны, не включенные в перечисленные рубрики	242,9	185,9	2934,3	7386,3	9212,7(43)	15764,2(36)	17719,4(37)	18650,0(41)	22273,0(39)	8132,7(22)	9396,3(32)	7054,8
Итого	1677,7	2257,2	13621,7	46240,2	55536,4(54)	70640,5(51)	75622,4(56)	84218,6(56)	98291,1(58)	139683,7(58)	148436,3(61)	149878,0
Отношение к ВВП в текущих ценах	5,7	5,8	20,4	38,9	42,7	49,9	55,1	60,2	61,6	90,8	93,7	93,1
Процент необрабатывающего сектора	-	-	79,6	75,4	79,3	79,1	76,6	72,8	74,6	79,5	80,5	80,2
Общий объем (иностранный капитал)	799,4	585,1	6674,0	21982,8	25362,8	34998,2	33042,2	37068,8	40872,0	58476,4	58649,9	нет данных
Процент иностранного капитала	47,6	25,9	49,0	47,5	45,7	49,5	43,7	44,0	41,6	41,9	39,5	нет данных
Процент местного капитала	52,4	74,1	51,0	52,5	54,3	50,5	56,3	56,0	58,4	58,1	60,5	нет данных
Предприятия, полностью принадлежащие местным владельцам	298,2	709,9	2538,9	11106,3	15869,9	19553,4	25425,3	27668,3	33374,1	50132,6	57321,1	нет данных
Предприятия, контрольный пакет которых принадлежит местным владельцам	580,1	962,2	4408,9	13151,2	14303,8	16088,8	17154,9	19481,5	24045,0	31074,8	32465,3	нет данных
Предприятия, полностью принадлежащие иностранным владельцам	292,9	384,2	5347,9	16290,0	19224,3	26633,0	21600,2	23623,6	26812,6	41104,1	41916,9	нет данных
Предприятия, контрольный пакет которых принадлежит иностранным владельцам	506,5	200,9	1326,1	5692,8	6138,5	8365,2	11442,0	13445,2	14059,4	17372,3	16733,0	нет данных

Примечание: Данные за 1981-1985 годы охватывают прямые инвестиции за границей (D1), представляющие собой сумму оплаченных акций зарубежных филиалов и дочерних предприятий и компаний в Сингапуре. В данных за 1990-1995 годы речь идет о прямых инвестициях в акционерный капитал (D2), представляющих собой прямые инвестиции (D1) плюс резервы зарубежных филиалов и дочерних предприятий, относимых к этим компаниям. В случае зарубежных отделений в качестве приблизительного показателя размеров прямых инвестиций берется чистая сумма, причитающаяся местным материнским компаниям. В данных за 1996-2002 годы указывается суммарный объем прямых инвестиций за границей (D3), представляющих собой D2 плюс кредиты филиалам. Начиная с 1994 года включены финансовые учреждения, такие, как банки и финансовые и страховые компании.

¹ Данные за 2003 год являются предварительными.

Источник: Department of Statistics, Singapore, *Singapore's Investment Abroad* (выпуски различных лет).

11. Несмотря на высокую конкурентоспособность Сингапура в обрабатывающей промышленности, на этот сектор в 1990 году приходилось лишь 20% вывозимых ПИИ, а в 2002 году этот показатель снизился до 8,5% (таблица 2). Такое снижение было, в частности, обусловлено падением доли обрабатывающего сектора в ВВП Сингапура за тот же период. В случае заграничных операций доля обрабатывающего сектора оставалась довольно стабильной с колебаниями за тот же период в пределах 18-25%. Данное расхождение в показателях доли обрабатывающего сектора отражает изменение промышленных истоков сингапурских фирм, осуществляющих вывоз ПИИ, и сохраняющееся значение данного сектора как одной из излюбленных сфер промышленной деятельности за границей. Другими словами, сингапурские инвесторы могут не классифицироваться в качестве компаний обрабатывающего сектора, даже вкладывая капитал в эту деятельность за границей. Три основные категории сингапурских инвесторов составляли финансовые и транспортные компании и компании обрабатывающей промышленности. В конце 2002 года на них приходилось 86% вывоза сингапурских ПИИ.

Таблица 2. Сингапур: суммарный объем вывоза ПИИ в распределении по отраслям и видам деятельности за границей, 1990, 1995, 2000, 2002, 1990-2002 годы (млн. сингапурских долларов; в процентах)

Секторы промышленности	1990		1995		2000		2002		Прирост в процентах (1990-2002)
	Стоимость	%	Стоимость	%	Стоимость	%	Стоимость	%	
Обрабатывающая промышленность	2 779,8	20,4	15 241,2	30,7	10 103,0	10,3	12 603,0	8,5	353,4
Строительство	251,3	1,8	837,5	1,7	792,0	0,8	818,0	0,6	225,5
Торговля	993,5	7,3	4 746,5	9,6	10 179,0	10,4	10 258,0	6,9	932,5
Транспорт	825,1	6,1	2 435,9	4,9	7334,0	7,5	23 953,0	16,1	2 803,0
Финансовый сектор	6 362,9	46,7	20 546,1	41,4	59 770,0	60,8	91 777,0	61,8	1 342,4
Недвижимость	1 140,9	8,4	2 939,7	5,9	5 493,0	5,6	2 917,0	2,0	155,7
Деловые услуги	1 246,6	9,2	2 744,3	5,5	4 480,0	4,6	5 839,0	3,9	368,4
Прочие	21,7	0,2	79,7	0,2	140,0	0,1	272,0	0,2	1 153,5
Итого	13 621,8	100	49 570,9	100	98 291,0	100	148 437,0	100	989,7
Виды деятельности за границей									
Обрабатывающая промышленность	2 395,0	17,6	12 418,9	25,1	24 969,0	25,4	28 925,0	19,5	1 107,7
Строительство	69,5	0,5	597,7	1,2	780,0	0,8	638,0	0,4	818,0
Торговля	1 504,3	11,0	5 092,0	10,3	8 126,0	8,3	10 149,0	6,8	574,7
Транспорт	347,2	2,5	2 097,8	4,2	6 185,0	6,3	12 503,0	8,4	3 501,1
Финансовый сектор	7 301,2	53,6	23 845,7	48,1	47 437,0	48,3	84 691,0	57,1	1 060,0
Недвижимость	1 213,1	8,9	3 610,4	7,3	7 019,0	7,1		4,9	500,3

Секторы промышленности	1990		1995		2000		2002		Прирост в процентах (1990-2002)
	Стоимость	%	Стоимость	%	Стоимость	%	Стоимость	%	
Деловые услуги	511,6	3,8	1 359,4	2,7	2 251,0	2,3	2529,0	1,7	394,3
Прочие	279,8	2,1	548,8	1,1		1,6	1720,0	1,2	514,7
Итого	13 621,7	100	49 570,7	100	98 292,0	100	148 437,0	100	989,7

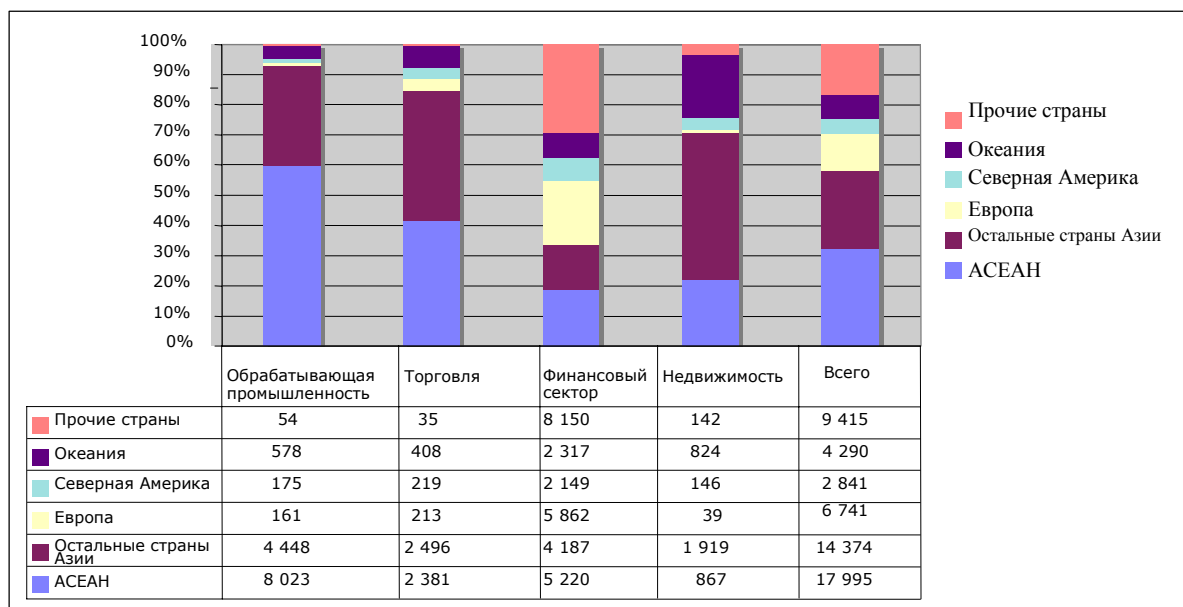
Примечания и источник: Те же, что и для таблицы 1.

12. На Азию, в частности на Китай и страны Юго-Восточной Азии, в 1996 году приходилось подавляющее большинство сингапурских инвестиций в обрабатывающую промышленность, торговлю и недвижимость (диаграмма 1). Однако к 2002 году лишь приблизительно 45% вывозимых ПИИ, размещаемых в обрабатывающую промышленность, направлялось в страны Азии против 93% в 1996 году. В 2002 году 20% суммарного объема вывоза сингапурских ПИИ поступило в Океанию и 16% - в Европу. Значительная доля ПИИ, вывозимых и размещаемых в секторе недвижимости, направлялась в Европу (около 60%), чему способствовали крупные инвестиции ведущих сингапурских фирм в гостиничный бизнес и недвижимость.

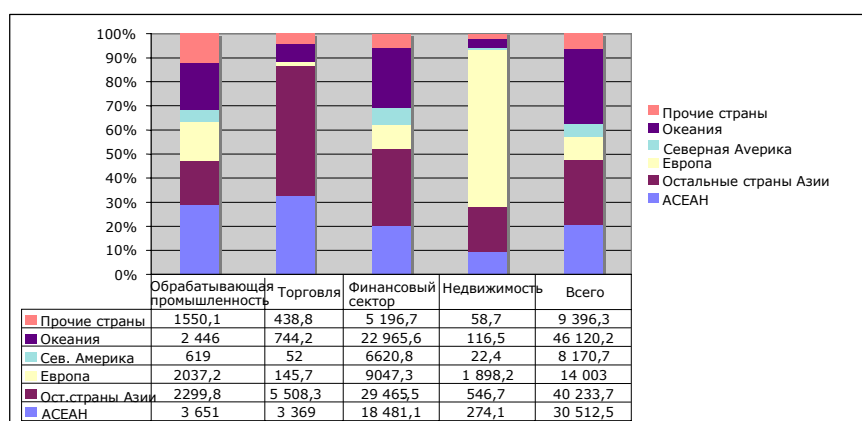
13. В финансовом секторе европейские страны (Соединенное Королевство, Нидерланды и Бельгия), а также, например, Нидерландские Антильские острова, Либерия и другие налоговые убежища, являлись самыми крупными точками назначения ПИИ, вывезенных в 1996 году. В 2002 году доля азиатских стран в вывозе ПИИ в секторе финансовых услуг превысила 50%, отражая недавние волны слияний и приобретений, производившихся сингапурскими финансовыми учреждениями в Индонезии, Гонконге (Китай), на Филиппинах и в Таиланде.

Диаграмма 1. Сингапур: географическая и отраслевая структура суммарного вывоза ПИИ, 1996 и 2002 годы (млн. сингапурских долларов)

1996 год



2002 год



Примечание и источник: Те же, что и для таблицы 1.

14. Провозглашенный в 2003 году курс на регионализацию повлиял на вывоз сингапурских ПИИ в Китай. Примерно 151 из 204 включенных в выборочную

совокупность ТНК учредила 365 дочерних предприятий в Китае. В среднем каждая СИНТНК имеет более двух дочерних предприятий в Китае. Однако в распределении этих фирм по годам создания срединное положение занимает лишь 1992 год, из чего следует, что по меньшей мере половина этих дочерних предприятий СИНТНК в Китае должны были быть учреждены после 1992 года. Помимо Китая высока концентрация дочерних предприятий СИНТНК в Малайзии: 119 из 204 СИНТНК учредили 273 дочерних предприятия в этой стране. Вместе с тем эти СИНТНК проявляют меньшую активность в Европе и Северной Америке. В обоих крупных регионах представлено менее 20% этих корпораций, причем на каждую из них приходится чуть более одного дочернего предприятия в этих регионах. Такая географическая концентрация вывоза ПИИ позволяет высказать мысль, что, хотя для вывоза ПИИ сингапурскими компаниями характерны прочные исторические связи, это наблюдается только в пределах ограниченного круга сингапурских компаний. Большинство СИНТНК, включенных в выборочную совокупность, по-прежнему рассматривают Восточную и Юго-Восточную Азию в качестве центров своих деловых операций, и это соображение согласуется со статистикой вывоза ПИИ.

15. Степень транснационализации сингапурских компаний можно проанализировать на основе информации, полученной недавно при составлении перечня 100 ведущих сингапурских международных компаний Сингапурским советом по международному предпринимательству (IE Singapore, 2005)⁸. В первой сотне этих СИНТНК в группе ведущих 12 фирм господствующее положение занимают компании, связанные с государством (КСГ) (таблица 3). В самом деле, все первые пять СИНТНК представляют собой КСГ, занимающие ведущие позиции при вывозе ПИИ в таких стратегических секторах, как воздушные и морские перевозки, телекоммуникации, судоверфи и судостроение и застройка территорий. Ряд этих СИНТНК в свою очередь являются семейными предприятиями, например "Пасифик интернэшнл лайнз" (морские перевозки), "Хонг Леонг Эйша" (промышленность) и "Сити девелопментс лтд." (застройка территорий и гостиничный бизнес). Степень транснационализации этих 12 СИНТНК неодинакова. Например, у компании "Нептун ориент лайнз", "СингТел" и "Хонг Леонг Эйша" очень высока доля заграничных продаж и активов как следствие наличия у них крупных филиалов за границей.

16. В период 1995-2004 годов около двух третей трансграничных операций сингапурских компаний по линии СиП приходилось на Азию. Из общей сложности 883 сделок за этот период 13% было заключено в Малайзии, 13% - в Гонконге (Китай), по 10% - в Китае и Австралии и 8% - в Соединенных Штатах. Доля сектора услуг в сингапурских СиП составляла в указанный период 70%. При этом преобладает финансовый сектор, за которым следуют недвижимость и деловые услуги. В группе 15

крупнейших СиП в 1997-2004 годах большая часть сделок была заключена в период с 2001 в секторах электротехнической и электронной промышленности, транспорта и финансов (таблица 4). Концентрация трансграничных СиП в промышленности отражает конкурентоспособность сингапурских компаний в этих отраслях и тот факт, что сингапурские компании все больше отдают предпочтение СиП как способу, позволяющему встать на путь интернационализации.

Таблица 3. Сингапур: 12 крупнейших транснациональных корпораций, 2004 год
(Млн. сингапурских долл.; в процентах)

Место	Наименование компании	Зарубежные активы	Общий объем активов	Зарубежные активы в % от		Зарубежные продажи	Общий объем продаж	Зарубежные продажи в % от общего объема продаж
				общего объема активов	общего объема продаж			
1	"Сингапур эйрлайнз" ^a	нет данных	19 990	нет данных	нет данных	9 762		нет данных
2	"Нептун Ориент лайнз" ^{b, c}	нет данных	4 064	нет данных	4 595	5 523		83
3	"СингТел" ^a	31 736	36 857	86.1	8 221	11 995		69
4	"Кеппел корпорейшн" ^d	2 315	10 083	23.0	1 528	5 947		28
5	"КапитаЛанд" ^d	6 695	17 558	38.1	2 465	3 830		64
6	"Пасифик интернэшнл лайнз"	нет данных	нет данных	нет данных	2 396	2 495		96
7	"Фрейзер энд Нив" ^e	2 765	7 374	37.5	2 242	3 446		65
8	"СембКорп. индастриз" ^d	нет данных	6 622	нет данных	2 111	4 795		45
9	"Олам Интернэшнл" ^f	нет данных	1 242	нет данных	нет данных	2 610		нет данных
10	"Хонг Леонг Эйша" ^d	1 271	1 554	81.8	1 636	1 883		87
11	"Сити девелопментс лтд."	нет данных	13 059	нет данных	1 419	2 326		61
12	"ДБС груп холдингс" ^d	61 940	159 595	38.8	1 386	3 310		42

^a 1 апреля 2003 года - 31 марта 2004 года.

^b 1 января 2003 года - 26 декабря 2003 года.

^c В млн. долл. США.

^d 1 января 2003 года - 31 декабря 2003 года.

^e 1 октября 2003 года - 30 сентября 2004 года.

^f 1 июля 2003 года - 30 июня 2004 года.

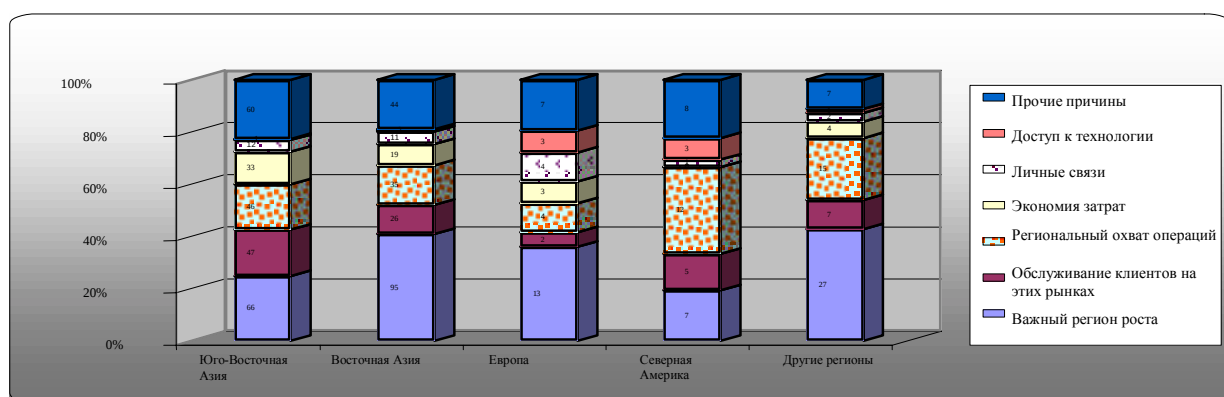
Источник: Годовые отчеты компаний.

17. В отличие от интернационализации крупных компаний сингапурские МСП, как правило, осуществляют инвестиции в соседних странах. При этом в силу финансового положения и масштабов заграничных операций МСП, которые относительно меньше, предпочтение отдается вложениям в создание новых предприятий. Вставая на путь интернационализации, сингапурские МСП, как правило, не используют СиП. Таким образом, они в основном организуют совместные предприятия с партнерами принимающих стран и создают свои собственные предприятия в промышленности и сфере услуг. Предпочтение в пользу совместных предприятий и вложений в создание новых фирм в значительной степени связано с отсутствием у сингапурских МСП специфических фирменных преимуществ. Их географические предпочтения также объясняются относительно большей слабостью внутрифирменной координации и систем управления. Другими словами, сингапурские МСП по-прежнему проявляют интерес скорее к региональным, чем глобальным рынкам.

III. Движущие силы и мотивы вывоза сингапурских ПИИ

18. На диаграмме 2 в общих чертах указаны движущие силы и причины вывоза ПИИ из Сингапура на основе ответов, полученных от 204 СИНТНК. СИНТНК действуют в различных принимающих регионах и странах в силу различных причин⁹. Однако фактор присутствия на рынке является отдельной наиболее важной причиной вывоза ПИИ сингапурскими ТНК. При этом в факторе рыночных предпочтений можно выделить три особых мотива.

Диаграмма 2. Причины вывоза ПИИ сингапурскими ТНК в разбивке по принимающим регионам



Источник: Обследование, проведенное Генри Вайчжун Юном.

19. Во-первых, большинство СИНТНК стали работать за границей, исходя из того, что принимающие страны находятся в важных регионах роста промышленности, особенно в Южной Азии. Многие СИНТНК размещали инвестиции в Китае, сознавая его потенциальные возможности превращения в один из крупнейших и наиболее быстро развивающихся рынков мира.

20. Во-вторых, некоторых включенных в выборку СИНТНК к присутствию в принимающих странах подталкивали их региональные или глобальные клиенты, с тем чтобы такие ТНК могли обеспечивать для них качественную специализированную продукцию или услуги. Этот фактор в равной степени важен для СИНТНК, действующих как в обрабатывающей промышленности, так и в секторе услуг. Для компаний обрабатывающей промышленности присутствие в принимающих странах значительно повышает шансы получения контрактов в качестве предпочтительных поставщиков. В секторе услуг (например, услуг производителей) компаниям приходится глобализировать деятельность вместе со своими клиентами, с тем чтобы иметь возможность лучше их обслуживать. Похоже, что в данном случае соображения размера играют обратную роль. Как правило, МСП в секторе услуг не располагают достаточными финансовыми ресурсами и управленческими возможностями для широкого охвата регионального рынка. Фактор потребностей клиентуры более важен для крупных СИНТНК, которые сталкиваются с серьезными сдерживающими факторами на внутреннем рынке Сингапура и накопили значительные ресурсы и опыт для выхода на региональный или глобальный уровень.

Место	Наименование компании	Зарубежные активы					Зарубежные продажи в % от общего объема продаж
		Зарубежные активы	Общий объем активов	в % от общего объема активов	Зарубежные продажи	Общий объем продаж	
1	"Сингапур эйрлайнз" ^a	нет данных	19 990	нет данных	нет данных	9 762	нет данных
2	"Нептун Ориент лайнз" ^{b, c}	нет данных	4 064	нет данных	4 595	5 523	83
3	"СингТел" ^a	31 736	36 857	86.1	8 221	11 995	69
4	"Кеппел корпорейшн" ^d	2 315	10 083	23.0	1 528	5 947	28
5	"КапитаЛанд" ^d	6 695	17 558	38.1	2 465	3 830	64
6	"Пасифик интернэшнл лайнз"	нет данных	нет данных	нет данных	2 396	2 495	96
7	"Фрейзер энд Нив" ^e	2 765	7 374	37.5	2 242	3 446	65
8	"СембКорп. индастриз" ^d	нет данных	6 622	нет данных	2 111	4 795	45
9	"Олам Интернэшнл" ^f	нет данных	1 242	нет данных	нет данных	2 610	нет данных
10	"Хонг Леонг Эйша" ^d	1 271	1 554	81.8	1 636	1 883	87
11	"Сити девелопментс лтд."	нет данных	13 059	нет данных	1 419	2 326	61
12	"ДБС груп холдингс" ^d	61 940	159 595	38.8	1 386	3 310	42

^a 1 апреля 2003 года - 31 марта 2004 года.

^b 1 января 2003 года - 26 декабря 2003 года.

^c В млн. долл. США.

^d 1 января 2003 года - 31 декабря 2003 года.

^e 1 октября 2003 года - 30 сентября 2004 года.

^f 1 июля 2003 года - 30 июня 2004 года.

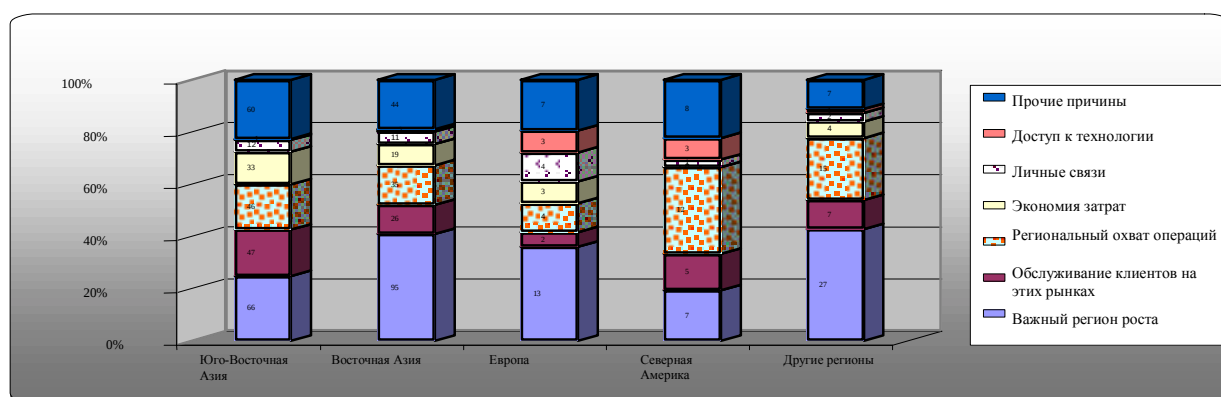
Источник: Годовые отчеты компаний.

17. В отличие от интернационализации крупных компаний сингапурские МСП, как правило, осуществляют инвестиции в соседних странах. При этом в силу финансового положения и масштабов заграничных операций МСП, которые относительно меньше, предпочтение отдается вложениям в создание новых предприятий. Вставая на путь интернационализации, сингапурские МСП, как правило, не используют СиП. Таким образом, они в основном организуют совместные предприятия с партнерами принимающих стран и создают свои собственные предприятия в промышленности и сфере услуг. Предпочтение в пользу совместных предприятий и вложений в создание новых фирм в значительной степени связано с отсутствием у сингапурских МСП специфических фирменных преимуществ. Их географические предпочтения также объясняются относительно большей слабостью внутрифирменной координации и систем управления. Другими словами, сингапурские МСП по-прежнему проявляют интерес скорее к региональным, чем глобальным рынкам.

III. Движущие силы и мотивы вывоза сингапурских ПИИ

18. На диаграмме 2 в общих чертах указаны движущие силы и причины вывоза ПИИ из Сингапура на основе ответов, полученных от 204 СИНТНК. СИНТНК действуют в различных принимающих регионах и странах в силу различных причин⁹. Однако фактор присутствия на рынке является отдельной наиболее важной причиной вывоза ПИИ сингапурскими ТНК. При этом в факторе рыночных предпочтений можно выделить три особых мотива.

Диаграмма 2. Причины вывоза ПИИ сингапурскими ТНК в разбивке по принимающим регионам



Источник: Обследование, проведенное Генри Вайчжун Юном.

19. Во-первых, большинство СИНТНК стали работать за границей, исходя из того, что принимающие страны находятся в важных регионах роста промышленности, особенно в Южной Азии. Многие СИНТНК размещали инвестиции в Китае, сознавая его потенциальные возможности превращения в один из крупнейших и наиболее быстро развивающихся рынков мира.

20. Во-вторых, некоторых включенных в выборку СИНТНК к присутствию в принимающих странах подталкивали их региональные или глобальные клиенты, с тем чтобы такие ТНК могли обеспечивать для них качественную специализированную продукцию или услуги. Этот фактор в равной степени важен для СИНТНК, действующих как в обрабатывающей промышленности, так и в секторе услуг. Для компаний обрабатывающей промышленности присутствие в принимающих странах значительно повышает шансы получения контрактов в качестве предпочтительных поставщиков. В секторе услуг (например, услуг производителей) компаниям приходится глобализировать деятельность вместе со своими клиентами, с тем чтобы иметь возможность лучше их обслуживать. Похоже, что в данном случае соображения размера играют обратную роль. Как правило, МСП в секторе услуг не располагают достаточными финансовыми ресурсами и управленческими возможностями для широкого охвата регионального рынка. Фактор потребностей клиентуры более важен для крупных СИНТНК, которые сталкиваются с серьезными сдерживающими факторами на внутреннем рынке Сингапура и накопили значительные ресурсы и опыт для выхода на региональный или глобальный уровень.

Таблица 4. Сингапур: 15 крупнейших трансграничных СиП, 1997-2004 годы

(Млн. долл.)

Место	Компания - объект поглощения	Отрасль объекта поглощения	Страна объекта поглощения	Приобретающая компания	Отрасль приобретающей компании	Сумма	Год
1	"Кейбл энд уайрлесс оптус лт"	Телефонная связь	Австралия	"СингТел" (Сингапур)	Радиотелефонная связь	8 491,12	2001
2	"Дао Хэн банк груп" (Гуоко)	Коммерческие банки, не имеющие отделений в США	Гонконг (Китай)	"ДБС груп холдинг лтд."	Коммерческие банки, не имеющие отделений в США	5 679,70	2001
3	"Т-ИКС-У Австралия лтд."	Электрообслуживание	Австралия	"Сингапур пауэр пте лтд."	Электрообслуживание	3 720,00	2004
4	"Ди-Ай-Ай груп"	Электронные компоненты	Соединенные Штаты	"Флекстроникс интернэшнл лтд."	Печатные платы	2 591,00	2000
5	"ДБС даймонд холдингс лтд."	Инвестиционная деятельность	Гонконг (Китай)	"ДБС банк"	Банковский сектор	1 964,93	2003
6	"ЮС премиум оффис пропертиз"	Нежилищное строительство	Соединенные Штаты	"Инвестор груп"	Инвестиционная деятельность	1 852,00	2004
7	"ЧипПАК инк."	Полупроводники и смежные изделия	Соединенные Штаты	"СТ ассембли тест сервисез лтд."	Электроизмерительная аппаратура	1 458,68	2004
8	"Джи-Пи-Ю ПауэрНет Пте лтд."	Combination utilities, пес	Австралия	"Сингапур пауэр пте лтд."	Электрообслуживание	1 264,00	2000
9	"Вёрджин Атлантик эйруэйз лтд."	Воздушные регулярные перевозки	Соединенное Королевство	"Сингапур эйрлайнз лтд."	Воздушные регулярные перевозки	884,00	2000
10	"АПЛ лтд."	Морские перевозки внешнеторговых грузов	Соединенные Штаты	"Нептун Ориент лайнз лтд."	Перевозки	878,50	1997
11	"Готас-Ларсен шиппинг корп."	Морские перевозки внешнеторговых грузов	Монако	"Оспри мэритайм лтд."	Перевозки	749,90	1997
12	"Нортел-маньюфэкчуринг фасилитиз" (5)	Аппаратура связи	Канада	"Флекстроникс интернэшнл лтд."	Печатные платы	725,00	2004
13	"Индосат"	Телефонная связь	Индонезия	"Сингапур технолоджиз телемед"	Услуги связи	635,06	2002
14	"Телкомсел"	Телесвязь	Индонезия	"СингТел" (Сингапур)	Радиотелефонная связь	627,00	2001
15	"Хессенати"	Водный транспорт	Бельгия	"ПСА корп лтд."	Портовые услуги	605,48	2002

Источник: ЮНКТАД, база данных о трансграничных СиП.

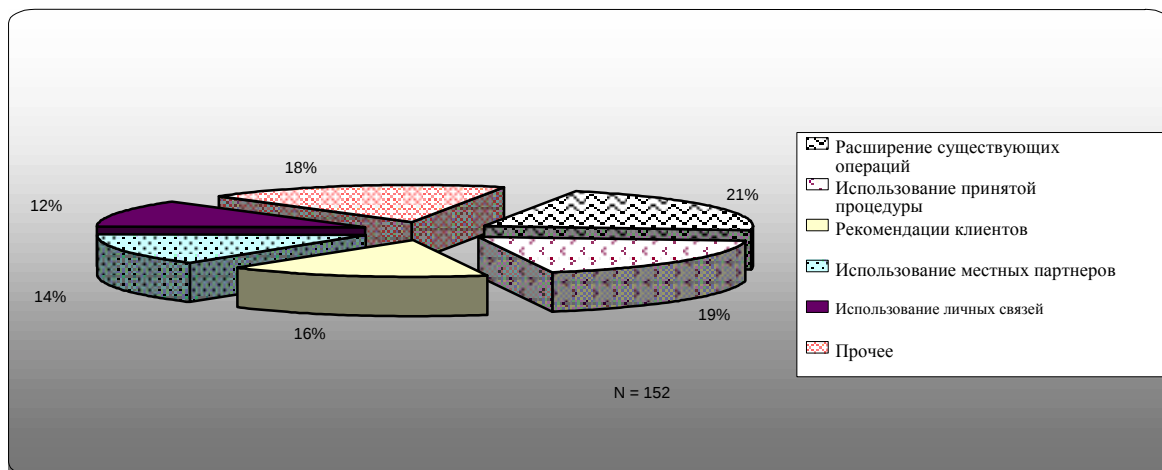
21. В-третьих, СИНТНК создавали предприятия за границей для обеспечения регионального и даже глобального охвата своих операций. Присутствие в принимающих странах им было нужно для того, чтобы завершить создание своих сетей глобальных операций. Этот фактор играет более существенную роль для крупных СИНТНК, ориентирующихся на глобальный рынок. Сетевой охват является самым серьезным мотивом для СИНТНК, размещающих инвестиции в Северной Америке. Для СИНТНК обрабатывающей промышленности создание предприятий в Северной Америке позволяло им стать действительно глобальными партнерами в соответствующих отраслях. Доступ к технологии также является существенным мотивом для создания этими производственными СИНТНК сектора высоких технологий предприятий в Европе и Северной Америке.

22. С другой стороны, для СИНТНК, ориентированных на сектор услуг, присутствие в Северной Америке абсолютно необходимо в силу глобального характера их операций. В качестве примера можно привести приобретение компаний "Сингапур эйрлайнз" стратегического пакета акций "Верджин Атлантик лтд." в декабре 1999 года в целях расширения своей доли рынка трансатлантических пассажирских воздушных перевозок. Аналогичные шаги, предпринятые ранее компанией "Сити девелопментс лтд." для приобретения в 1995 году базирующейся в Соединенном Королевстве фирмы "Миллениум энд Комторн хотелз плс.", также позволили сингапурской компании добиться глобального присутствия в отрасли гостиничного бизнеса.

23. Соображения экономии затрат, при всей их серьезности, не являются главным фактором при поощрении вывоза ПИИ из Сингапура. Большинство СИНТНК, фигурирующих в рассматриваемой выборочной совокупности, сами по себе не являются компаниями преимущественно обрабатывающей промышленности. Скорее это изготовители продукции с высокой добавленной стоимостью или поставщики услуг. Издержки производства или затраты на рабочую силу составляют лишь относительно небольшую долю их общих операционных издержек. Вместе с тем некоторые СИНТНК склонны осуществлять инвестиции в Восточной и Юго-Восточной Азии по соображениям личных отношений с местными партнерами и клиентами. В некоторых принимающих странах (например, Китае и Малайзии) этнические и социальные связи играли определенную роль как фактор мотивации сингапурских инвестиций¹⁰. Этот комплекс мотивов (издержки, личные взаимоотношения и этнические и социальные связи) особенно важен для МСП. Для более крупных сингапурских компаний эти мотивы, возможно, менее важны. Как следствие такого смешанного характера мотивов сингапурские МСП, как правило, осуществляют инвестиции в регионе в расположенных по соседству

принимающих странах, которые и дешевле в плане производственных издержек, и ближе в культурном смысле с точки зрения этнических связей (например, Китай и Малайзия).

Диаграмма 3. Механизмы зарубежных операций СИНТНК



Источник: Обследование, проведенное Генри Вайчжун Юном.

24. Примерно 21% СИНТНК создавали свои зарубежные филиалы посредством расширения уже существующих операций или торгово-сбытовых связей с их трансформацией в полноправные дочерние предприятия в секторе промышленности или в сфере услуг принимающей страны (диаграмма 3). Эти СИНТНК уже имели опыт работы в принимающих странах и были знакомы с их условиями благодаря осуществлению торговых сделок с клиентами из этих стран и частым командировкам сотрудников в принимающие страны для оказания услуг клиентам. Еще одну интересную группу механизмов составляют факторы значения местных партнеров и использования личных взаимоотношений при осуществлении зарубежных операций.

IV. Влияние вывоза ПИИ на конкурентоспособность сингапурских предприятий

25. Вывоз ПИИ способствовал повышению конкурентоспособности сингапурских компаний по целому ряду направлений (таблица 5). Примерно две трети обследованных СИНТНК выразили согласие с тем, что вывоз ПИИ привел к увеличению конкурентных преимуществ этих компаний. Обследование показало, что самым главным конкурентным преимуществом, получаемым благодаря вывозу ПИИ, является более близкое ознакомление с методами осуществления международной предпринимательской деятельности и накопление опыта в этой области (столкновение с зарубежной культурой и деловой практикой), который становится специфическим активом фирм¹¹. Такие

дополнительные знания и опыт особенно важны для МСП, поскольку они, как правило, в ограниченной степени сталкиваются с различными формами культуры деловых отношений и практики. По мере углубления знаний зарубежных рынков и накопления нового опыта этим МСП легче добиться успеха на рынках принимающих стран благодаря непосредственному присутствию там. Другими словами, связь между интернационализацией и конкурентоспособностью компаний является двусторонней, в том смысле что первая повышает вторую, а вторая приводит к первой.

Таблица 5. Влияние вывоза ПИИ на конкурентные преимущества СИНТНК

Конкурентные преимущества после вывоза ПИИ	Всего	Доля в %
Да	123	65,8
Нет	64	34,2
Всего	187	100,0
Приобретение практического опыта	67	54,5
Улучшение репутации	50	40,7
Повышение опыта управленческих кадров	34	27,6
Повышение качества товаров и услуг	30	24,4
Повышение квалификации специалистов, занимающихся маркетингом	24	19,5
Особые контакты и связи	24	19,5
Обладание специальными материалами и ресурсами	19	15,5
Увеличение финансовых активов	17	13,8
Повышение технологических преимуществ	14	11,4
Прочие соображения	31	25,2
Всего	123	100,0

Источник: Обследование, проведенное Генри Вайчжун Юном.

26. Еще одним фактором, связанным с ролью вывоза ПИИ в повышении конкурентоспособности компаний, является репутация и, вероятно, имидж торговой марки. Конкурентоспособность может повышаться благодаря улучшению репутации сингапурской фирмы как на внутреннем, так и на внешних рынках. Примерно 41% респондентов назвали "улучшение репутации" в качестве одного из результатов повышения конкурентоспособности в связи с вывозом ПИИ. В обрабатывающей промышленности репутация, свидетельствующая о том, что компания является ТНК, в равной степени важна при проведении переговоров. Потенциальные клиенты сингапурских компаний нередко интересуются, работают ли такие компании за пределами

Сингапура. Эти клиенты расценивают факт присутствия за рубежом как один из признаков конкурентоспособности СИНТНК.

27. Еще один источник конкурентных преимуществ связан с повышением квалификации управленческих кадров и специалистов по маркетингу. Каждый пятый респондент называл эти факторы в качестве одного из результатов своей деятельности в области вывоза ПИИ. И в данном случае этот вывод не слишком удивляет. Хотя организационный потенциал является важной исходной предпосылкой для осуществления вывоза ПИИ, такие возможности можно дополнительно расширить благодаря зарубежным операциям. Соответственно, конкурентоспособность повышается благодаря приобретению новых знаний и опыта в условиях иной культуры за границей. Кроме того, филиалы СИНТНК получают возможность приобрести совершенно иной опыт и знания, которых в противном случае просто бы не было¹².

28. Вывоз ПИИ также приводит к повышению качества товаров и услуг и технологического уровня. Такое повышение конкурентоспособности товаров и технологических процессов особенно связано с вывозом сингапурских ПИИ в передовые промышленно развитые страны, такие, как Соединенные Штаты и страны Западной Европы. В секторе обрабатывающей промышленности некоторые ведущие СИНТНК технологического сектора, например в "Криейтив технолоджи" (звуковые карты для персональных компьютеров), "Ацтек системз" (продукты ADSL) и "Сингапур технолоджиз инжиниринг", извлекли колоссальную пользу от деятельности в Соединенных Штатах, позволяющей им получать доступ к самой передовой технологии. К тому же их предприятия в Соединенных Штатах служат своего рода "постами перехвата информации", благодаря которым у компаний больше возможностей совершенствовать свою продукцию и производственные технологии вследствие близости к клиентуре.

29. Хотя в проведенном обследовании не был отражен показатель прибыльности, упоминания заслуживает увеличение доходов в результате вывоза ПИИ в случае предприятий, названных в таблице 3. Многие ведущие СИНТНК имеют крупные пакеты акций какого-то одного филиала как следствие ряда крупномасштабных приобретений, проведенных в период с середины 1990-х годов. В 2004 году компания "Америкен президент лайнз", базирующийся в Соединенных Штатах филиал фирмы "Нептун ориент лайнз", принесли своей материнской компании соответственно 61% и 22% от доходов от операций в Америке и Европе, в результате чего последняя стала крупнейшей сингапурской ТНК по доходам в указанных двух регионах. Крупнейшая сингапурская телекоммуникационная группа "СингТел" в своем отчете за 2004 год указала, что совокупный объем продаж составил 12 млрд. сингапурских долларов, из которых примерно две трети приходилось на австралийское дочернее предприятие "СингТел

оптус" (приобретенное в 2001 году). Еще одним примером является "Сити девелопментс лтд.". Принадлежащая ей фирма "Миллениум энд Копторн хотелс плс." со штаб-квартирой в Соединенном Королевстве, сделка по приобретению которой была завершена в 1995 году, внесла немалый вклад в объем доходов от операций в Америке (510,8 сингапурских доллара) и Европе (454 млн. сингапурских долларов) в 2004 году. Только на два указанных рынка приходилось 68% совокупного объема зарубежных продаж компании "Сити девелопментс лтд.".

30. Волна крупномасштабных трансграничных приобретений ведущих СИНТНК в период после 1995 года стала заметным явлением в интернационализации сингапурских фирм (таблица 4). Она продемонстрировала, что сингапурские компании, особенно ведущие ТНК, твердо намерены идти по пути глобализации своих операций и использовать возможности потенциальных зарубежных рынков, генерируя доходы из-за границы. Кроме того, она показала, что ведущие СИНТНК все больше предпочитают расширяться за счет приобретений, а не создания новых дочерних предприятий за границей. С помощью таких приобретений эти корпорации стремились получить доступ к опыту и знаниям приобретаемых фирм, которые зачастую быстро не накопить. Приобретения отражали растущую конкурентоспособность упомянутых СИНТНК и их способность задействовать при реализации этих сделок сложные финансовые механизмы.

31. В отрасли услуг такая возросшая конкурентоспособность объясняется существенно улучшившимся пониманием функционирования зарубежных рынков и появлением соответственно возможностей для повышения степени индивидуализации продуктов и услуг. Организация обслуживания с внимательным учетом потребностей клиентов особенно важна на таких крупных рынках, как страны Северной Америки и Западной Европы. Спрос на индивидуализированные услуги растет даже в Азии. Вывоз ПИИ позволяет многим СИНТНК сектора услуг укреплять связи с уже имеющейся клиентурой и осваивать новые рынки в принимающих странах.

V. Поощрение вывоза ПИИ: основные законы и процедуры регулирования

Основные формы институциональной поддержки

32. Хотя специальных законов, которые поощряли бы вывоз ПИИ, не принималось, правительство Сингапура с 1993 года предпринимает неустанные усилия по содействию вывозу ПИИ отечественными сингапурскими фирмами в качестве одной из основных стратегий диверсификации ориентированной на экспорт экономики страны. Весьма важным фактором вывоза сингапурских ПИИ является существенная роль компаний, связанных с государством (КСГ), которые ранее создавались как государственные

предприятия для достижения конкретных целей развития. С конца 1980-х годов многие бывшие крупные государственные предприятия были приватизированы и теперь котируются на Сингапурской фондовой бирже (например, "Сингапур эйрлайнз", "Кеппел корпорейшн", "Сембаванг холдингс"). Эти бывшие государственные предприятия относятся к числу известных КСГ, поскольку государство по-прежнему сохраняет значительные рычаги влияния при управлении ими, главным образом через четыре государственных холдинговые компании - "Темасек холдингс", "Сингапур технолоджиз", "МинКом холдингс" и "МНД холдингс". Примерно к началу-середине 1990-х годов на государственный сектор и КСГ приходилось около 60% ВВП Сингапура¹³.

33. Помимо этих КСГ, которые при общих ведущих позициях "Темасек холдингс" находятся на острие вывоза ПИИ из Сингапура, стратегически важную роль в деле поощрения вывоза сингапурских ПИИ играют также следующие три государственных учреждения:

- Сингапурский совет по международному предпринимательству;
- Совет экономического развития;
- Совет по стандартам, производительности и инновациям.

34. Сингапурский совет по международному предпринимательству прежде являлся Советом по развитию торговли (СТР), отвечавшим за вопросы содействия развитию внешней торговли Сингапура до изменения его наименования в 2002 году. Учрежден СТР был в 1965 году. Сингапурский совет по международному предпринимательству отвечает за оказание базирующимся в Сингапуре предприятиям помощи в процессе интернационализации¹⁴.

35. В 1961 году Совет экономического развития Сингапура был создан в качестве головного учреждения по вопросам поощрения инвестиционной деятельности в целях оказания помощи иностранным фирмам и осуществления ими операций в Сингапуре. С тех пор, тесно сотрудничая с министерством торговли и промышленности, Совет экономического развития играет важную роль в формировании сингапурской экономики, осуществляя мероприятия по решению проблем безработицы, поощрению инвестиций, подготовке рабочей силы и развитию сектора промышленности¹⁵. Как и прежде, главной задачей для Совета экономического развития является привлечение зарубежных (предпочтительно глобальных) компаний для осуществления инвестиций в Сингапуре. С 1993 года стратегическая ориентация и деловые перспективы Совета экономического развития существенно изменились. Теперь Совет не занимается исключительно привлечением промышленных компаний мирового класса для размещения инвестиций в

Сингапуре; в его структуре создано специальное подразделение для поощрения регионализации сингапурских компаний (приложение а).

36. Совет по стандартам, производительности и инновациям, являвшийся ранее Советом по производительности и стандартам, занимается вопросами повышения конкурентоспособности местных предприятий в интересах обеспечения энергичного развития сингапурской экономики. Он формирует благоприятную для предпринимательской деятельности среду, которая способствует образованию и росту предприятий, содействует развитию промышленности, повышает производительность, активность инновационной деятельности и потенциал предприятий и способствует расширению доступа на рынки и деловых возможностей. Конечной его целью является создание целого комплекса динамично развивающихся новаторских сингапурских предприятий, способных обслуживать внутренний рынок и размещать инвестиции на региональном и глобальном рынках.

Меры политики благоприятствования

37. Помимо этого, правительство в рамках поощрения ПИИ принимает целый ряд мер поддержки. К числу последних относятся:

- регионализация КСГ и компаний, учрежденных по решению государственных органов;
- "политическая предпринимательская деятельность", благодаря которой государство открывает доступ к зарубежным деловым возможностям для частного капитала и согласовывает институциональные рамки для реализации подобных возможностей такими сингапурскими компаниями; и
- механизмы широкой поддержки, от налоговых стимулов до мероприятий по укреплению потенциала.

38. Участие государства в процессах регионализации по линии КСГ и других компаний, созданных по решению государственных органов, организуется на коммерческих началах. Обладая профильным, техническим и коммерческим опытом, эти КСГ и компании, созданные по решению государственных органов, могут создавать партнерские союзы с компаниями частного сектора и даже играть ведущую роль в процессе реализации крупных проектов. В то же время государство не идет на риск в большей степени, чем это готовы сделать инвесторы частного сектора. КСГ и компании, создаваемые по решению государственных органов, готовы играть ведущую роль лишь при осуществлении

крупных инфраструктурных проектов. При реализации большинства других проектов ожидается, что основной риск будет ложиться на предпринимателей частного сектора, которым и будет принадлежать контрольный пакет акций.

39. К 2005 году создана обширная система разнообразных мер поддержки и конкретных стимулов, обеспечиваемых главным образом Советом экономического развития, Сингапурским советом по международному предпринимательству и Советом по стандартам, производительности и инновациям в целях поощрения вывоза ПИИ. Правительство Сингапура предпринимает шаги по заключению соглашений о свободной торговле (ССТ) с соответствующими странами в целях устранения торговых и инвестиционных барьеров. По мнению министерства торговли и промышленности, может быть разработана сеть ССТ, которая послужит основой для продвижения делового сообщества вверх по цепочке создания добавочной стоимости и приобретения знаний. Кроме того, у Сингапура подписаны с целым рядом стран двусторонние инвестиционные договоры и соглашения о недопущении двойного налогообложения.

40. К числу других мер поддержки, принимаемых по линии различных учреждений в целях поощрения вывоза ПИИ, относятся дотации, ссуды, налоговые стимулы и финансирование с помощью выпуска акций. В рамках как Совета экономического развития, так и Совета по международному предпринимательству для всех местных компаний предусматриваются различные виды поддержки. Например, в случае финансирования с помощью выпуска акций, программа финансирования роста Совета экономического развития предусматривает такое финансирование для целей расширения операций за границей в половинном размере от объема средств, мобилизованных благодаря привлечению других инвесторов. Созданная в рамках Совета экономического развития программа стартового финансирования также предусматривает аналогичное финансирование с помощью выпуска акций для поощрения создания новых/более качественных продуктов или процессов, которые носят инновационный характер, могут внедряться в широких масштабах и потенциально представляют интерес для глобальных рынков.

41. В плане предоставления кредитов в рамках Совета экономического развития действует льготная система для утвержденных иностранных кредитов в размере не менее 200 тыс. сингапурских долл., которая помогает компаниям расширить возможности для получения доступа к офшорным источникам финансирования инвестиций. По линии его же программы модернизации местных предприятий местные поставщики по-прежнему имеют возможность получить поддержку в интересах модернизации посредством сотрудничества с зарубежными фирмами. Схема финансирования регионализации Сингапурского совета по международному предпринимательству также предусматривает

помощь местным МСП (с общим объемом активов менее 30 млн. сингапурских долл.) в организации деятельности за рубежом. В рамках других программ этого совета, например системы стимулирования зарубежных инвестиций, оговорены трехлетние льготы, для того чтобы местные предприятия осуществляли за рубежом инвестиции, генерирующие дополнительный эффект для Сингапура, например расширение масштабов деятельности в Сингапуре, и позволяющие создать или освоить новые рынки за рубежом с соответствующим увеличением объемов производства, экспортных продаж и услуг сингапурских компаний.

42. В случае налоговых стимулов программы по линии Сингапурского совета по международному предпринимательству, например программа двойного вычета расходов на организацию инвестиций за рубежом, предусматривают вычет из облагаемого налога в двойном размере - до 200 тыс. сингапурских долл. на одно разрешение - утвержденных расходов в связи с организацией и осуществлением инвестиций за пределами Сингапура. Эти меры поощряют местные компании изучать возможности инвестиций за рубежом, которые позволяют им повысить конкурентоспособность в интересах расширения деятельности и роста. Программы Совета экономического развития, например программа стимулов для расширения партнерских союзов, предусматривают налоговые изъятия в размере 50% подпадающих под эту программу зарубежных доходов сверх установленного базового уровня, что помогает сингапурским компаниям приобретать необходимую квалификацию и осуществлять региональные операции в значительных объемах. Кроме того, в рамках комплексной программы налоговых льгот в промышленности компании имеют возможность требовать вычетов из налоговых обязательств в связи с утвержденными расходами на машины и оборудование, используемые в заграничных филиалах.

43. В целом деятельность Света по стандартам, производительности и инновациям ориентирована на МСП, поскольку в ряде его программ помощи (таких, как схема финансирования местных предприятий, схема кредитования с переменной процентной ставкой и схема технической помощи местным предприятиям) предусмотрен верхний предел для основных фондов в размере не более 15 млн. сингапурских долларов и для числа занятых - не более 10 (в сфере услуг - до 200). Кроме того, многие программы Совета по международному предпринимательству, Совета экономического развития и Совета по стандартам, производительности и инновациям имеют своим объектом секторы, ориентированные на информацию или технологии (например, сектор высоких технологий и сектор биотехнологий). Прямых ограничений для использования этих мер финансовой поддержки в целях осуществления деятельности за границей и расширения рынка нет, если основная и наиболее дорогостоящая деятельность по-прежнему осуществляется в Сингапуре. В Совете экономического развития также имеется подразделение по вопросам

инвестиций, которое действует как "видимая рука" правительства, содействуя повышению производительности, новаторского духа и конкурентоспособности компаний Сингапура через посредство различных каналов.

VI. Заключение

44. Сингапур - давно зарекомендовавший себя зарубежный инвестор в числе развивающихся стран. Он является вторым по величине зарубежным инвестором после Гонконга (Китай). География вывоза сингапурских ПИИ расширяется с охватом новых регионов и стран. Хотя большинство основных операций по вывозу ПИИ связаны с деятельностью крупных сингапурских компаний, все больше сингапурских МСП также размещает инвестиции за границей, примерно по тем же причинам, что и их более крупные партнеры. В силу финансовых позиций и масштабов деятельности сингапурских МСП вывозимые ими ПИИ в большинстве случаев направляются на создание новых и совместных предприятий, а не на трансграничные слияния и приобретения. Сингапурские МСП по-прежнему проявляют интерес скорее к региональным, чем глобальным рынкам, но более крупные предприятия, размещая инвестиции, достигают до Европы, Ближнего Востока и Африки.

45. Сингапурские предприятия, несомненно, все лучше понимают важность ведения конкурентной борьбы в глобальной экономике с обеспечением непосредственного присутствия в принимающих странах. Сингапур осуществляет более значительную долю вывоза ПИИ через свои собственные предприятия, чем другие развивающиеся страны. Это объясняется рядом причин. Во-первых, недостаточно емкий внутренний рынок страны является очень существенным "выталкивающим" фактором, заставляющим сингапурские предприятия расширять свои зарубежные рынки. Во-вторых, значение Сингапура как международного финансового центра является одним из факторов, позволяющих обеспечить наличие капитала для интернационализации, при этом, как показала практика, доступ к надежной информации о зарубежных рынках крайне важен для успешного вывоза ПИИ. В-третьих, существенную роль в поощрении вывоза ПИИ играет правительство Сингапура.

46. Непосредственное присутствие ряда государственных учреждений (например, Совета экономического развития и Совета по международному предпринимательству) на важнейших рынках является для сингапурских инвесторов еще одним источником помощи и гарантий. Эти институциональные рамки, вероятно, эффективнее подкрепляют вывоз ПИИ, чем собственно стимулы для такого вывоза. Другими словами, мало просто дать сингапурским фирмам налоговые льготы и кредиты и потом надеяться, что они будут осуществлять инвестиции за границей. Обеспечение так сказать "послепродажного

обслуживания" для таких сингапурских инвесторов за границей возможно является гораздо более эффективным инструментом разрешения их проблем, повседневно возникающих на иностранных рынках.

47. В период с 1993 года значительные объемы вывоза ПИИ из Сингапура помогли повысить конкурентоспособность сингапурских компаний и экономики Сингапура. Благодаря вывозу ПИИ сингапурские компании расширяют доступ на конкурентные рынки; но не менее важна и способность получить доступ к передовым технологическим знаниям и управленческим навыком, которые нужны для обеспечения конкурентоспособности.

48. Отдельные примеры сингапурских предприятий показали, что значительная доля их доходов и активов связана с вывозом ПИИ. Две трети обследованных сингапурских компаний подтвердили, что вывоз ПИИ повышает их конкурентоспособность. Вывоз ПИИ способствует большей осведомленности о международной предпринимательской деятельности и накоплению опыта в этой области, что позволяет увеличить размеры фирменных активов, в том числе благодаря улучшению репутации и имиджа товарных марок сингапурских предприятий. Подобная интернационализация также помогает повысить квалификацию управленческих кадров и специалистов по маркетингу и расширить доступ на рынки.

49. Подобно более крупным предприятиям сингапурские МСП получают пользу от регионализации своей деятельности. Сингапурские предприятия, в частности МСП, в состоянии поддерживать конкурентоспособность по фактору издержек посредством производственного присутствия в соседних странах региона. Как правило, они размещают инвестиции в пределах Азиатского региона с прицелом главным образом на такие страны назначения с низкими издержками, как Вьетнам, Индонезия, Китай, Малайзия и Таиланд. Кроме того, вывоз ПИИ оказался чрезвычайно важным с точки зрения продолжения сингапурскими МСП обслуживания своих основных клиентов за рубежом. Он позволил ряду сингапурских МСП освоить новые рынки в принимающих странах. Поскольку малым и средним предприятиям все труднее расширять свой рынок в Сингапуре, они начинают искать дополнительные деловые возможности в Азиатском регионе. Их операции могут носить весьма специфический характер, поскольку эти предприятия осуществляют инвестиции за границей для того, чтобы производить продукцию для экспортных рынков или для своих крупных клиентов на местном рынке. Вместе с тем со временем они диверсифицируют свои структуры с выходом в другие сегменты предпринимательской деятельности, такие, как застройка территорий и торговля. Эта непредвиденная диверсификация предпринимательской деятельности открывает перед сингапурскими МСП новый путь к росту и развитию.

Примечания

- ¹ Полный анализ этих данных см. Henry Wai-chung Yeung (2002).
- ² Собеседования проводились с руководителями 204 материнских компаний со штаб-квартирами в Сингапуре и 56 дочерних предприятий в Гонконге (Китай) и Китае. Не менее 76% в числе респондентов составляли председатели правлений, главные исполнительные директора, директоры-распорядители, президенты и старшие вице-президенты, исполнительные директора и главные управляющие. Дополнительные данные о вывозе сингапурских ПИИ и 100 крупнейших ТНК были получены в департаменте статистики министерства торговли и промышленности и Сингапурском совете по международному предпринимательству, государственном органе сингапурского правительства, который оказывает компаниям страны помощь в процессе интернационализации. Для получения информации о важнейших законах и процедурах регулирования использовались вебсайты основных правительственных учреждений.
- ³ Следует отметить, что департамент статистики определяет компании, находящиеся под иностранным контролем, как полностью принадлежащие иностранному капиталу (100%), или компании, чей контрольный пакет акций находится в иностранной собственности (не менее 50% оплаченных акций). Этот относительно высокий критерий контроля означает, что многие СИНТНК могут считаться контролируруемыми местным капиталом, даже если отдельному иностранному инвестору принадлежит порядка 20-49% акций. С 1996 года данные департамента статистики включают сведения о компаниях, принадлежащих местным владельцам, по ряду переменных (например, принимающие страны и деятельность за границей).
- ⁴ Департамент статистики не публикует годовых данных о потоках ПИИ, вывозимых из Сингапура. Вместо этого публикуются только суммарные данные. Все данные о потоках инвестиций рассчитываются на основе этих суммарных данных посредством вычитания показателей предыдущего года из величин текущего года.
- ⁵ С 1994 года ряды данных о вывозе ПИИ включают и кредиты, предоставленные филиалам за границей.
- ⁶ Трудно оценить точный процент вывозимых в Китай сингапурских ПИИ, которые проходят через Гонконг (Китай). В личных беседах с представителями многих дочерних предприятий сингапурских ТНК в Гонконге (Китай) я установил, что некоторые крупные банки и компании по застройке территорий из Сингапура осуществляют инвестиции в Китае, используя для этого свои предприятия в Гонконге (Китай). Эти крупномасштабные инвестиции, возможно, составляют значительную долю вывоза ПИИ из Сингапура в Гонконг (Китай). Главной причиной такой схемы организации вывоза ПИИ через Гонконг (Китай) являются соображения более эффективного контроля над этими предназначенными для Китая инвестициями и управления ими из гонконгских бюро сингапурских ТНК.

- ⁷ В плане заграничной деятельности сингапурских фирм доля финансового сектора в вывозе ПИИ в период 1990-2003 годов устойчиво сохранялась в пределах 54-56%.
- ⁸ С точки зрения зарубежных доходов и региональной разбивки последних. Подробно о докладе Сингапурского совета по международному предпринимательству см. *The Straits Times*, 3 февраля 2005 года. Рейтинг имеется также на вебсайте Сингапурского совета по международному предпринимательству <http://www.iesingapore.gov.sg>, который посещался 3 марта 2005 года.
- ⁹ Эти колебания объясняются различными стратегиями в области ПИИ отдельных ТНК. Дополнительные теоретические аргументы см. John H. Dunning (1998 Grazia Ietto-Gillies (2005)).
- ¹⁰ Полный анализ см. в Henry Wai-chung Yeung (2004).
- ¹¹ Athanassiou, Nicholas and Nigh, Douglas (2000), и Blomstermo, Anders and Sharma, D. Deo (eds.) (2002).
- ¹² Другие соображения см. в Nohria, Nitin and Ghoshal, Sumantra (1997).
- ¹³ См. Ministry of Finance (1993) и Kulwant Singh and Ang Siah Hwee (1998).
- ¹⁴ Вебсайт <http://www.iesingapore.gov.sg>, посещавшийся 23 марта 2005 года.
- ¹⁵ См. двухтомный анализ Совета экономического развития: Linda Low, Toh Mun Heng, Soon Teck Wong, Tan Kong Yam and Helen Hughes (1993).

Библиография

Athanassiou, Nicholas and Nigh, Douglas (2000). "Internationalization, tacit knowledge and the top management teams of MNCs", *Journal of International Business Studies*, vol. 31, no. 3, pp. 471-87.

Blomstermo, Anders and Sharma, D. Deo (eds.) (2002). *Learning in the Internationalization Process of Firms*, Cheltenham: Edward Elgar.

Dunning, John H. (1998). "Location and the multinational enterprise: a neglected factor?", *Journal of International Business Studies*, vol. 29, no. 1, pp. 45-66.

Grazia, Ietto-Gillies (2005). *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*, Cheltenham: Edward Elgar.

IE Singapore, website: <http://www.iesingapore.gov.sg>,

Koh Buck Song (ed.) (2002). *Heart Work: Stories of How EDB Steered the Singapore Economy from 1961 into the 21st Century*, Singapore: EDB.

Kulwant Singh and Ang Siah Hwee (1998). *The Strategies and Success of Government Linked Corporations in Singapore*, Research Paper Series #98-06, Faculty of Business Administration, National University of Singapore, Singapore.

Linda Low, Toh Mun Heng, Soon Teck Wong, Tan Kong Yam and Helen Hughes (1993). *Challenge and Response: Thirty Years of the Economic Development Board*, Singapore: Times Academic Press.

Ministry of Finance (1993). *Interim Report of the Committee to Promote Enterprise Overseas*, May, Singapore: Ministry of Finance.

Nohria, Nitin and Ghoshal, Sumantra (1997). *The Differentiated Network: Organizing Multinational Corporations for Value Creation*, San Francisco, CA: Jossey-Bass.

UNCTAD (2004). *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. New York and Geneva: United Nations.

Yeung, Henry Wai-chung (2002). *Entrepreneurship and the Internationalisation of Asian Firms: An Institutional Perspective*, Cheltenham: Edward Elgar.

Yeung, Henry Wai-chung (2004). *Chinese Capitalism in a Global Era: Towards Hybrid Capitalism*, London: Routledge.

Приложение. Программы содействия вывозу ПИИ учреждений правительства Сингапура, 2004 год

Программа	Характер поддержки	Учреждение	Специально для вывоза ПИИ	Цель	Характер собственности реципиентов	Особые требования
Программа финансирования роста	Не более 1 млн. сингапурских долл.	Совет экономического развития	Да, и подразделения с самой высокой добавленной стоимостью размещаются в Сингапуре	Финансирование с помощью выпуска акций для действительного расширения деятельности за рубежом; Совет экономического развития со своей стороны вносит средства в половинном размере от суммы вложений других инвесторов	Компания должна быть зарегистрирована в качестве корпорации в Сингапуре и здесь же осуществлять профильную деятельность	-
Программа финансирования стартового капитала Совета по стандартам, производительности и инновациям	Не более 300 000 сингапурских долл.	Совет по стандартам, производительности и инновациям	Да, и подразделения с самой высокой добавленной стоимостью размещаются в Сингапуре	Параллельный взнос в размере вложений другого инвестора, привлеченных создаваемым предприятием, в размере до 300 000 сингапурских долл.	Компания должна быть зарегистрирована в качестве корпорации в Сингапуре и здесь же осуществлять профильную деятельность	-
Льготная система для утвержденных иностранных кредитов	Кредит: не менее 200 000 сингапурских долл.	Совет экономического развития	Да	Повысить способность компании привлекать офшорное финансирование для осуществления инвестиций	-	-
Программы-стимулы для расширения партнерских союзов	Налоговые стимулы	Совет экономического развития	Да	Создание регионального центра компетентности	Не менее 50% акционерного капитала должно принадлежать налогоплательщикам, постоянно проживающим в Сингапуре (бухгалтерские/юридические фирмы, законно учрежденные в качестве товарищества)	-
Комплексная программа капитальных вычетов в промышленности	Налоговые стимулы	Совет экономического развития	Да	Позволяет компаниям требовать вычета из налоговых обязательств утвержденных капитальных затрат на машины и оборудование, использованные на заграничных дочерних предприятиях;	Машины и оборудование должны принадлежать сингапурским владельцам	-
Схема финансирования	Кредиты, предоставляемые под	Совет экономического	Да	Индонезия	Все сингапурские компании	-

Программа	Характер поддержки	Учреждение	Специально для вывоза ПИИ	Цель	Характер собственности реципиентов	Особые требования
регионализации (Индонезия)	фиксированный процент	развития				
Схема развития создаваемых предприятий	Акционерный капитал: параллельные взносы для создаваемых предприятий, имеющих других инвесторов	Совет экономического развития	Да	Поощрение предпринимательства (возможности расширения для работы на международном рынке)	Новаторские предприятия	-
Система двойного вычета расходов на развитие инвестиционной деятельности за границей	Не более 200 000 сингапурских долл.	Совет по международному предпринимательству	Да	Поощрение местных предприятий изучать инвестиционные возможности за границей	Зарегистрированные в Сингапуре компании/фирмы, осуществляющие деятельность в Сингапуре (30% - граждане Сингапура или постоянные резиденты)	-
Программа стимулирования зарубежных инвестиций	3 года с даты утверждения	Совет по международному предпринимательству	Да	Поощрение сингапурских компаний к осуществлению за границей инвестиций, генерирующих дополнительный эффект для Сингапура (например, расширение масштабов деятельности и производства в Сингапуре, экспортных продаж и т.д.)	Не менее 50% оплаченного капитала принадлежит на началах выгодоприобретения гражданам Сингапура или постоянным резидентам	>10 занятых; оборот не менее 5 млн. сингапурских долл.; для новых точек размещения или новой продукции или новой технологии за пределами Сингапура
Схема финансирования регионализации	Не более 10 млн. сингапурских долл.	Совет по международному предпринимательству	Да	Помощь местным предприятиям в создании зарубежных предприятий (покупка основных фондов, покупка или строительство заводов или зданий)	Компания со штаб-квартирой или листингом в Сингапуре (с долей местного сингапурского участия в акционерном капитале не менее 51%)	<200 человек в секторе услуг и оборот <30 млн. долл.

Программа	Характер поддержки	Учреждение	Специально для вывоза ПИИ	Цель	Характер собственности реципиентов	Особые требования
Схема двойного налогового вычета для целей освоения рынка		СТБ	Да	Поощрение сингапурских компаний к расширению деятельности за границей	Зарегистрированные в Сингапуре компании или компании, имеющие подразделения, постоянно обосновавшиеся в Сингапуре	-
"ЕДБВ мэнэджмент пте лтд" (ЕДБВМ)	Управление рисковым капиталом и инвестициями Совета экономического развития в частные акционерные компании	Совет экономического развития	В некоторых случаях (61% в Сингапуре компаниями портфельного инвестирования, 29% рядом фондов)	Организация коммерческого внедрения новаторских и новейших технологий, разработка новых бизнес-моделей и привлечение новых специалистов для создания трансформационных возможностей, дающих глобальный эффект и ориентированных на глобальный рынок	-	-
"ТИФ венчурс пте лтд."	Государственная компания по управлению инвестиционными фондами	Совет экономического развития	В некоторых случаях	Содействие развитию компаний в Сингапуре, которые ориентированы на сектор технологии и имеют высокий потенциал роста	-	-
Схема страхования кредитов II		Совет по международному предпринимательству	В некоторых случаях	Обеспечение дополнительного источника финансирования для базирующихся в Сингапуре компаний в целях расширения предпринимательских горизонтов	МСП: доля местных акционеров - 30%	<200 занятых в секторе услуг и оборот <15 млн. сингапурских долл.
Схема страхования кредитов II	1 год	Совет по международному предпринимательству	В некоторых случаях	Обеспечение дополнительного источника финансирования для базирующихся в Сингапуре компаний в целях расширения предпринимательских горизонтов	КСГ: доля местных акционеров - 30%	200-500 занятых в секторе услуг; оборот 15-50 млн. сингапурских долл.
Схема стимулирования инвестиций предприятий	Не более 3 млн. сингапурских долл.	Совет по стандартам, производству и инновациям	Вероятно, нет, поскольку речь идет о стартовом капитале в Сингапуре	Главным образом для только что созданных и не котирующихся на бирже предприятий в первые годы существования и при оплаченном капитале в размере не менее 10 000 сингапурских долл.	-	-

Программа	Характер поддержки	Учреждение	Специально для вывоза ПИИ	Цель	Характер собственности реципиентов	Особые требования
Схема развития инновационной деятельности	Дотации	Совет экономического развития	Не ясно	Поддержка инновационной деятельности (расходов на эти цели)	Все сингапурские компании	-
Инвестиционные льготы	Налоговые стимулы	Совет экономического развития	Не ясно	Внедрение новых технологий в промышленности	-	-
Схема поощрения инвестиций в целях внедрения ресурсосберегающих технологий и повышения производительности	Кредиты с фиксированной ставкой	Совет экономического развития	Не ясно	-	Компании, базирующиеся в Сингапуре	-
Программа модернизации местной промышленности	Дотации	Совет экономического развития	Возможно	Оказание поддержки местным поставщикам в целях модернизации производства на основе сотрудничества с зарубежными компаниями	-	-
Схема финансирования местных предприятий	Не более 15 млн. сингапурских долл.	Совет по стандартам, производительности и инновациям	Возможно	Программа финансирования с фиксированной ставкой процента	Доля местного акционерного капитала не менее 30%	С числом занятых <200 в необработывающем секторе и оборот <15 млн. сингапурских долл.
Программа микрокредитования	50 000 сингапурских долл.	Совет по стандартам, производительности и инновациям	Возможно	Программа финансирования с фиксированной ставкой процента	Доля местного акционерного капитала не менее 30%	С числом занятых < 10, < 200 в случае коллективной занятости в секторе услуг и оборот < 15 млн. сингапурских долл.

Программа	Характер поддержки	Учреждение	Специально для вывоза ПИИ	Цель	Характер собственности реципиентов	Особые требования
Схема кредитования с переменной ставкой процента	Аналогична схеме финансирования местных предприятий и программе микрокредитования	Совет по стандартам, производительности и инновациям	Возможно	Дополняет действующую схему финансирования местных предприятий	Доля местного капитала не менее 30%	С числом занятых < 10, < 200 в случае коллективной занятости в секторе услуг и оборот < 15 млн. сингапурских долл.
"Био* уан капитал"	Управление инвестициями в секторах биотехнологии, фармацевтики и медицинской технологии	Совет экономического развития	Возможно	Повышение уровня биомедицинской промышленности в Сингапуре	-	-
Схема страхования кредитов	-	Совет по стандартам, производительности и инновациям	-	Аналогично схеме страхования кредитов Совета по международному предпринимательству	-	-
Схема технической помощи местным предприятиям	-	Совет по стандартам, производительности и инновациям	-	-	Доля местного капитала не менее 30%	С числом занятых < 10, < 200 в случае коллективной занятости в секторе услуг и оборот < 15 млн. сингапурских долл.

Источник: Вебсайты различных государственных учреждений.
