



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2
2 November 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

**ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН
ПОСРЕДСТВОМ ВЫВОЗА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ***

Проблемная записка, подготовленная секретариатом ЮНКТАД

Резюме

Вывоз прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из развивающихся стран и стран с переходной экономикой расширяется. Целый ряд исследований по странам, выполненных по поручению ЮНКТАД, свидетельствует о том, что предприятия развивающихся стран, в том числе малые и средние предприятия (МСП), участвуют в вывозе ПИИ. Однако, осуществляя инвестиции за границей, эти предприятия сталкиваются с различными проблемами. Эти проблемы должны быть решены, если правительства развивающихся стран собираются использовать вывоз ПИИ - инструмент интернационализации предприятий - для повышения конкурентоспособности своих фирм.

* Дата публикации настоящего документа вызвана техническими причинами.

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что вывоз ПИИ может играть важную роль в повышении конкурентоспособности предприятий развивающихся стран, обеспечивая доступ к стратегическим активам, технологии, квалифицированным кадрам, природным ресурсам и рынкам, а также повышение эффективности. В настоящее время все больше развивающихся стран уделяют более пристальное внимание вывозу ПИИ и становятся все более емким источником ПИИ для других развивающихся стран, укрепляя тем самым процесс сотрудничества Юг-Юг

В настоящей записке проводится обзор текущих тенденций в динамике вывоза ПИИ из развивающихся стран. В нем анализируются движущие силы и мотивы вывоза ПИИ и возникающие при этом препятствия, его воздействие на конкурентоспособность предприятий и варианты политики. В записке также поднимаются вопросы, требующие проработки для более углубленного анализа данного явления с целью определения реальных стратегий и вариантов политики для повышения конкурентоспособности предприятий, в частности МСП, посредством вывоза ПИИ. В данной записке использованы аналитические материалы отдельных тематических исследований.

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
Введение	
Последние тенденции в динамике вывоза ПИИ из развивающихся стран.....	
Движущие силы и мотивы вывоза ПИИ	
Вывоз ПИИ и конкурентоспособность предприятий.....	
Препятствия для вывоза ПИИ	
Меры политики в поддержку вывоза ПИИ.....	
Заключение.....	
Библиография.....	

Введение

1. "Интернационализация предприятий является одним из главных путей укрепления конкурентоспособности компаний развивающихся стран", указала Комиссия ЮНКТАД по предпринимательству, упрощению деловой практики и развитию на своей девятой сессии (22-25 февраля 2005 года в Женеве). Комиссия просила ЮНКТАД продолжить работу по анализу вопросов политики, связанных с тем, каким образом компании развивающихся стран используют интернационализацию, включая развитие связей, глобальные цепочки создания стоимости и вывоз прямых иностранных инвестиций, в интересах повышения своей конкурентоспособности.
2. ЮНКТАД подготовила серию страновых исследований, в которых изучаются вопросы и тенденции, связанные с интернационализацией предприятий развивающихся стран посредством вывоза ПИИ¹. Кроме того, в 2005 году она организовала два национальных семинара (в Бразилии и Китае) для обсуждения возможных путей совершенствования нормативной базы вывоза ПИИ в этих странах в целях повышения конкурентоспособности предприятий. В работе этих семинаров приняли участие лица, ответственные за разработку политики, представители предприятий и эксперты из развивающихся (и развитых) стран, которые обменялись опытом и информацией о передовой практике.
3. В последние годы все чаще появляются сенсационные сообщения о покупке хорошо известных глобальных фирм компаниями развивающихся стран. Рост вывоза ПИИ компаниями развивающихся стран сопровождается увеличением числа транснациональных корпораций (ТНК) развивающихся стран, что документально подтверждено в целом ряде публикаций ЮНКТАД². Эти ТНК, многие из которых, несмотря на свой международный характер, весьма невелики по размерам и расширились за счет интернационализационных мероприятий (отнюдь не будучи крупными с самого начала), являются частью "второй волны" ТНК развивающихся стран, возникших в период с 80-х годов после "первой волны" 60 и 70-х годов. Интересно проанализировать вопрос о том, в какой мере эти фирмы использовали взаимосвязанный характер глобализирующейся экономики для повышения своей интернационализации и

¹ В том числе исследования по Аргентине (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.1), Индии (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2), Российской Федерации (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.4), Сингапуру (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3) и Южной Африке (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5), а также тематические исследования по Египту, Китаю, Малайзии, Республике Корея, Словении, Таиланду, Турции и Чили.

² См. UNCTAD 2003, UNCTAD 2004a, UNCTAD 2004b и UNCTAD 2005.

конкурентоспособности. К тому же вывоз ПИИ способствует сотрудничеству Юг-Юг, поскольку основная часть этих средств направляется в другие развивающиеся страны (UNCTAD 2005a).

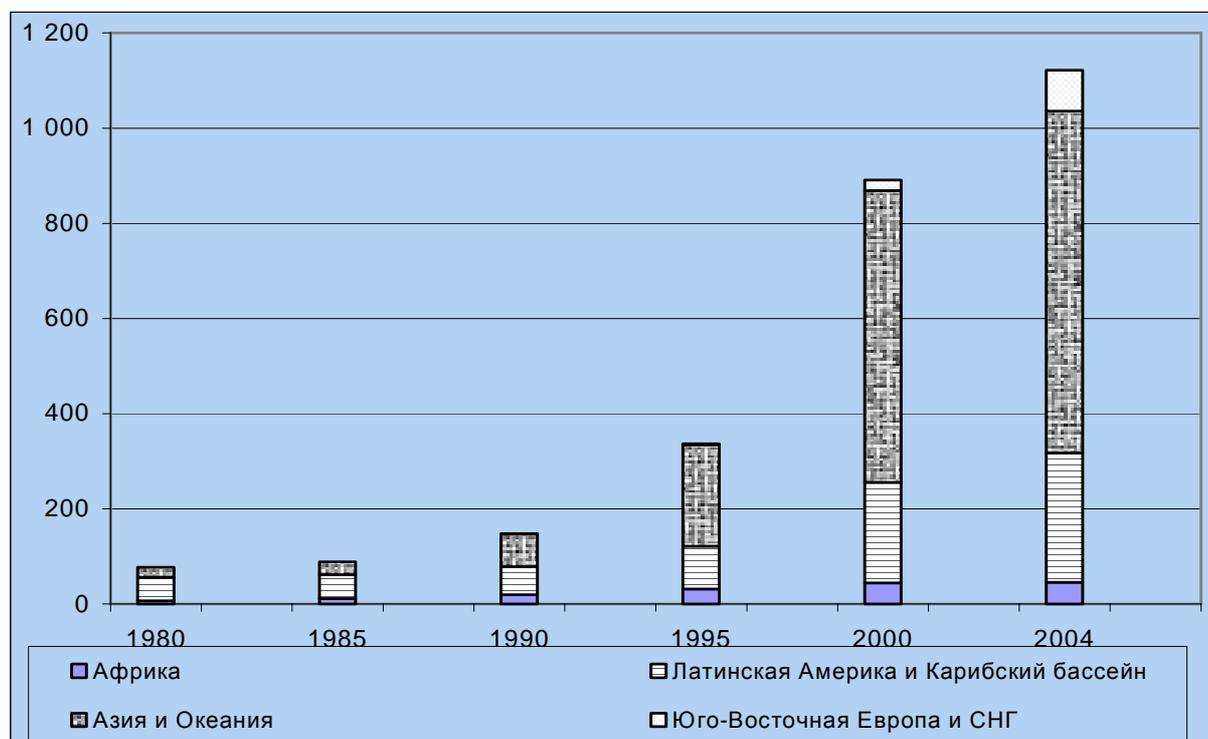
4. Данная записка призвана помочь в обсуждении вопроса о том, может ли вывоз ПИИ, и если да, то каким образом, повысить конкурентоспособность предприятий, в частности МСП, в развивающихся странах. Анализ развития предпринимательства, конкурентоспособности и вопросов политики в сфере вывоза ПИИ, в частности в контексте МСП, неизменно затрудняется отсутствием данных и систематической документальной информации. Ввиду статистических ограничений настоящая записка подготовлена на основе отдельных материалов и опыта интернационализации предприятий развивающихся стран посредством вывоза ПИИ. После краткого обзора последних тенденций в динамике вывоза ПИИ в записке освещаются основные факторы, способствующие формированию этих тенденций, в частности в контексте развития предпринимательства, включая политику правительства и стратегии предприятий. Затем обсуждается вопрос о том, как вывоз ПИИ может обеспечивать повышение конкурентоспособности предприятий и имеются ли при этом различия в случае крупных компаний в сравнении с МСП. Кроме того, затрагиваются вопросы, касающиеся влияния вывоза ПИИ на конкурентоспособность компаний развивающихся стран, в целях выявления стратегий и вариантов политики, которые могли бы содействовать увеличению выгод вывоза ПИИ с точки зрения развития предприятий, особенно МСП.

Последние тенденции в динамике вывоза ПИИ из развивающихся стран

5. Вывоз ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой быстро вырос за последние годы со 147 млрд. долл. в 1990 году до более 1 трлн. долл. в 2004 году (см. диаграмму 1 и таблицу 1). На эти страны вместе взятые в 2004 году приходилось 11% мирового суммарного объема вывезенных ПИИ против 7% в 1990 году. В процентах от валовых вложений в основной капитал потоки вывозимых ПИИ значительно превышают среднемировой уровень в, например, Гонконге (Китай), китайской провинции Тайвань, Российской Федерации и Сингапуре. Как следствие вывоза ПИИ, многие предприятия развивающихся стран встали на путь транснационализации. Так, например, в списке 500 компаний, публикуемом журналом "Форчун", число фирм развивающихся стран выросло с 29 в 1998 году до 45 в 2005 году.

Диаграмма 1. Развивающиеся страны: суммарный вывоз ПИИ в разбивке по регионам, 1980-2004 годы

(млрд. долл.)



Источник: ЮНКТАД 2005b, Доклад о мировых инвестициях, 2005 год.

6. В экономической литературе выделяют две волны вывоза ПИИ: в 60-70-х годах и в последующий период. Устремления компаний первой волны определялись главным образом факторами эффективности и поиска рынков (которые в специальной литературе получили название выталкивающих факторов³); при этом инвестиции вывозились

³ "Выталкивающие" факторы связаны с экономической средой в стране базирования, а также с корпоративными стратегиями, которые поощряют расширение заграничных операций компаний. К их числу относятся насыщение отечественных рынков, повышение валютного курса, неблагоприятная структура издержек, ограниченность земельных ресурсов, ограниченное предложение рабочей силы и необходимость следовать примеру конкурентов и поставщиков. В случае "притягивающих" факторов речь идет о специфических преимуществах размещения в принимающих странах, таких, как потенциал рынка, дешевая рабочая сила, стимулы, инвестиционные возможности, технология и наличие квалифицированных кадров.

доминирующую роль играли компании из Азии (Индии, Республики Кореи, Гонконга (Китай), Малайзии, Сингапура) и Латинской Америки (Аргентины, Бразилии, Мексики). В период второй волны гораздо большую роль играл поиск стратегических активов и в качестве движущей силы выступало определенное сочетание притягивающих и выталкивающих факторов (с преобладанием первых); инвестиции вывозились в большей степени в развитые страны и развивающиеся страны за пределами региона базирования; и ведущую роль играли компании Гонконга (Китай), Китайской провинции Тайвань, Сингапура и Республики Кореи (Dunning et al. 1996). Кроме того, отмечалось, что, например, в Аргентине, Бразилии, Индии и Мексике после стагнации 80-х годов в 90-е годы вывоз ПИИ стал расти.

7. Не все регионы развивающихся стран в равной мере участвуют в формировании международных инвестиционных потоков. Процесс интернационализации предприятий развивающихся стран далее всего продвинулся в Восточной Азии, затем следует Латинская Америка. Вывоз ПИИ из стран БРИК - Бразилии, России, Индии и Китая - в настоящее время увеличивается быстрыми темпами и похоже будет доминировать в динамике вывоза ПИИ из развивающихся стран в будущем (Sauvant 2005). Ожидается, что свой вклад в такой рост объема вывоза ПИИ внесут другие традиционные инвесторы, например Сингапур, и страны, выходящие на этот рынок, такие, как Малайзия, Турция и Южная Африка. Ниже обсуждаются основные тенденции в динамике вывоза ПИИ и участники этой деятельности.

Таблица 1. Вывоз ПИИ из отдельных регионов и развивающихся стран, 1990-2004 годы (млрд. долл.)

Регион/страна	Суммарный объем вывоза ПИИ 1990 год	Суммарный объем вывоза ПИИ 2003 год	Суммарный объем вывоза ПИИ 2004 год	Динамика суммарного объема вывоза ПИИ (т.е. потоков в 2003-2004 годах)	Потоки вывозимых ПИИ в % от валовых вложений в основной капитал 2002-2004 годы	Отдельные предприятия (ТНК)
Все страны мира	1 785	8 731	9 732	1 001	8,9	
Развивающиеся страны и территории	147	927	1 036	109	2,9	
Африка	20	43	46	3	1,2	
Южная Африка	15	27	29	2	1,5	ТМН, "АнглоГолд Ашанти", "Иллово Шугар", "Монди", "Штейнхофф"
Латинская Америка и Карибский бассейн	59	261	272	11	3,2	
Аргентина	6	22	22		0,0	"Тенарис Сидерка"

Регион/страна	Суммарный объем вывоза ПИИ 1990 год	Суммарный объем вывоза ПИИ 2003 год	Суммарный объем вывоза ПИИ 2004 год	Динамика суммарного объема вывоза ПИИ (т.е. потоков в 2003-2004 годах)	Потоки вывозимых ПИИ в % от валовых вложений в основной капитал 2002-2004 годы	Отдельные предприятия (ТНК)
Бразилия	41	55	64	9	3,7	"Одебрехт инжиниринг", "Эмбраер"
Каймановы и Виргинские о-ва (Соединенное Королевство)	2	118	116	-2	0,0	
Чили		14	14		6,5	
Мексика	1	14	16	2	1,3	"Семекс", "Телмекс", "Америка Мовил", ФЕМСА, "Группо Альфа"
Азия и Океания	68	623	718	95	2,9	
Западная Азия	8	15	15	..	-0,7	
Турция	1	6	7	1	1,2	"Кок холдингз", "Сбанци холдингз", "Энка"
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	61	608	703	95	3,4	
Китай	4	37	39	2	0,2	"Синопек", КНОНК, "Хайер", "Хуа Вей технолоджиз", ТЦЛ, "Леново"
Гонконг (Китай)	12	340	406	66	57,0	"Хатчисон Вампоа", "Ли энд Фунг"
Республика Корея	2	35	39	4	2,0	"Самсунг электроникс", "ЛГ электроникс", "Хенде", ПОСКО
Китайская провинция Тайвань	30	84	91	7	10,9	"Асер", "Фармоза"
Южная Азия	..	6	8	2	0,9	
Индия	..	5	7	2	1,0	"Афтек инфосис", "Рото Пампс", "Б4У Мультимедиа инт.", "Апла", "АСЕ лабораториз"
Юго-Восточная Азия	11	107	120	14	5,9	
Малайзия	3	12	14	2	7,7	"Петронас", "Малайан бэнкинг", "Телеком Малайзия", "Хонг Леонг"

Регион/страна	Суммарный объем вывоза ПИИ 1990 год	Суммарный объем вывоза ПИИ 2003 год	Суммарный объем вывоза ПИИ 2004 год	Динамика суммарного объема вывоза ПИИ (т.е. потоков в 2003-2004 годах)	Потоки вывозимых ПИИ в % от валовых вложений в основной капитал 2002-2004 годы	Отдельные предприятия (ТНК)
Сингапур	8	90	101	11	25,4	"Сингапур эйрлайнз", "Нептун ориент лайнз", "СингТел", "Кеппел корп.", "Капитал ланд", "Пасифик инт. лайнз", "Сембкорп индастриз", "Хонг Леонг Эйшиа", СДЛ, "ДБС груп"
Юго-Восточная Европа и Содружество Независимых Государств	0,2	77	86	10	5,9	
Российская Федерация	..	72	82	10	9,1	"Лукойл", "Новошип", "Норильский никель", Приморская судоходная корпорация, Дальневосточное морское пароходство
Развивающиеся страны в процентах от всех стран мира	7,3	10,6	10,6	10,8	..	

Источник: ЮНКТАД, база данных по ПИИ/ТНК.

Африка

*Южная Африка*⁴

8. Южная Африка является крупнейшим отдельным источником вывоза ПИИ из Африки. Объем вывоза ее ПИИ достиг в 2004 году 29 млрд. долл. и составил 67% от суммарного объема вывоза ПИИ из региона (см. таблицу 1). Ключевую роль сыграли такие факторы, как передача листинга компаний на Лондонскую фондовую биржу, приобретение активов в Европе и проведенная затем правительством либерализация. В значительной мере вывоз ПИИ был обусловлен осуществлением инвестиций в ресурсы,

⁴ Подробнее о вывозе ПИИ из Южной Африки см. TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5.

а также инвестиционными возможностями, возникшими в соседних странах в результате проведения приватизации (например, в Мозамбике). В числе южноафриканских ТНК, добившихся заметных успехов, можно назвать компании "АнглоГолд ашанти" (добыча золота), "Иллово шугар" (производство сахара в Южной Африке и соседних странах), "Монди" (производство бумаги), "Штейнхофф" (производство мебели) и группу МТН (услуги сотовой телефонной связи). Большую часть интернационализировавшихся предприятий составляют крупные компании в секторе ресурсов и финансовой отрасли. В то же время инвестиции за границей осуществляют и малые и средние южноафриканские предприятия (например, "Спаньярд лтд.", "Меторекс", "ДПИ пластикс").

Азиатско-Тихоокеанский регион

9. Азиатские предприятия инвестируют за границей больше, чем предприятия любых других регионов развивающихся стран, и вносят свою лепту в суммарный вывод ПИИ, составлявший в 2004 году 718 млрд. долларов. Предприятия многих стран Восточной и Юго-Восточной Азии дальше и быстрее продвигаются по пути интернационализации посредством вывоза ПИИ.

Китай

10. Весьма примечательно быстрое повышение роли Китая как источника вывозимых ПИИ. Значительная доля стоимостного объема вывозимых ПИИ Китая приходится на ресурсодобывающие отрасли (нефть, природный газ и полезные ископаемые), где доминируют государственные предприятия. До сих пор масштабы организации производства за границей невелики. Расширяются инвестиции в услуги: на связанные с компьютерами отрасли, информационные технологии и торговые операции приходилась львиная доля суммарного вывоза китайских ПИИ в 2003 году. Инвестиции за границей осуществляют не только крупные китайские предприятия, но и МСП⁵. Большая часть вывозимых из Китая ПИИ направляется в другие развивающиеся страны, причем не только Азии, но и Африки и Латинской Америки (UNCTAD 2003). В качестве примеров вывоза ПИИ можно назвать инвестиции таких предприятий, как "Хайер" в производство крупных бытовых приборов и "Хуавей технолоджи" в секторе электроники и информационных технологий. К тому же эти предприятия вкладывают средства в зарубежные центры НИОКР (например, в Индии, Сингапуре, Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах и Швеции). Другие компании сектора электроники и

⁵ См. "How can Chinese enterprises go overseas?" (на китайском языке), <http://www.chinaus.net/3318.htm>.

информационных технологий осуществляют приобретения за границей; в качестве примера можно назвать слияние компании ТЦЛ с подразделением фирмы "Томсон", занимающимся телевизионной техникой и видеодисками, во Франции и приобретение компанией "Леново" подразделения ИБМ по персональным компьютерам.

Индия⁶

11. Индия также превращается в крупный источник вывозимых ПИИ, в частности в секторах информационных технологий ("Уайпро" и "Инфосис"), обрабатывающей промышленности ("Тата"), фармацевтических препаратов ("Ранбакси") и природных ресурсов ("ОНГС-Видеш") (UNCTAD 2004a, Pradhan 2004). Многие индийские МСП также расширяют операции за границей, например "Рото папс" (транспортное оборудование). К числу других МСП, успешно осуществляющих операции за границей, относятся "Б4У мультимедиа интернэшнл" (музыкальные и развлекательные каналы в 50 странах), "Сипла лтд." (небольшой изготовитель лекарственных препаратов) и "АСЕ лабораториз" (фармацевтическая компания). Половина вывоза ПИИ из Индии в 1999-2004 году приходилась на обрабатывающую промышленность (особенно производство химических удобрений, пестицидов и семян, лекарственных и фармацевтических препаратов), а также на нефинансовые услуги, включая ИТ-услуги и аутсорсинг деловых процессов. Одним из главных мотивов при осуществлении таких операций, как приобретение компании "Деву комершиал викл" фирмой "Тата моторз", фирмы "Эксперт информейшн сервисиз" (Австралия) компанией "Инфосис технолоджиз" и фирмы "РПГ авантис" (Франция) компанией "Ранбакси технолоджиз", являлось создание торговых марок. Индийские телефонные информационные центры и компании, занимающиеся аутсорсингом деловых процессов, создают в настоящее время филиалы на Филиппинах и в Мексике, получая доступ к рабочей силе, обладающей специфической квалификацией и языковыми навыками, а также обеспечивая себе преимущества в издержках и рынке сбыта. Хорошим примером транснационального МСП, использующего слияния и приобретения за рубежом для приобретения фирменных ресурсов и расширения клиентской базы, является компания "Афтек инфосис".

Республика Корея

12. До 90-х годов прошлого века вывоз ПИИ из Республики Кореи жестко ограничивался и в значительной мере не выходил за рамки разработки ресурсов. В результате либерализации, прошедшей в середине 90-х годов, вывоз ПИИ начал расширяться, но затем сильнейший удар по нему нанес финансовый кризис 1997 года.

⁶ Подробнее о вывозе ПИИ из Индии см. TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2.

После кризиса корейские предприятия стали быстро наращивать вывоз ПИИ, причем ведущую роль играли крупные ТНК, такие, как "Самсунг электроникс" и "ЛГ электроникс". В период после финансового кризиса 1997 года наблюдается некоторое повышение роли МСП в вывозе ПИИ из Кореи (ОЕСД 2004); в среднегодовом выражении на них приходилось 37% вывоза ПИИ из Кореи в 2000-2004 годах (см. таблицу 2). Подспорьем для МСП являлись такие институциональные инициативы, как "Интернет парк" в Кремниевой долине, которые дают возможность небольшим корейским ИТ-фирмам укрепляться на зарубежных рынках. Аналогичные проекты планируется осуществить в Пекине, Бостоне, Лондоне, Шанхае и Токио (Thurbon and Weiss 2005).

Таблица 2. Республика Корея: вывоз ПИИ малыми и средними предприятиями, 2000-2004 годы
(млн. долл.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2000-2004
Суммарный вывоз ПИИ	6 074	6 353	6 332	5 906	8 053	6 544
Вывоз ПИИ малыми и средними предприятиями	2 867	1 339	2 220	2 557	3 074	2 411
Доля МСП (%)	47,2	21,1	35,1	43,3	38,2	37

Источник: Экспортно-импортный банк Республики Кореи, www.koreaexim.go.kr.

Сингапур⁷

13. В число 12 крупнейших ТНК Сингапура входит семь компаний, связанных с государством (КСГ). В самом деле, все пять крупнейших компаний являются КСГ в таких стратегических отраслях, как воздушные и морские перевозки, верфи и судостроение и строительство. Ряд компаний являются семейными предприятиями, в том числе "Пасифик интернейшнл лайнз" (морские перевозки), "Хонг леонг Эйшиа" (промышленная компания) и "Сити девелопмент дс лтд." (застройка районов и гостиничный бизнес). Весьма высокая доля продаж и активов компаний "Нептун ориент лайнз", "Сингтел" и "Хонг Леонг Эйшиа" приходится на зарубежные страны ввиду наличия крупных филиалов за границей и проведения стратегий глобализации. Сингапурские МСП, например "Рейко технолоджиз" (изготовитель синтетического каучука для электронной промышленности, сектора хранения данных, автомобилестроения, медицинской промышленности) и "Эйч-ти-эл Интернэшнл" (изготовитель мебели), также расширяют масштабы своей деятельности посредством интернационализации. Указанные предприятия осуществляют операции в соседних странах, например в Китае и Малайзии. Другие сингапурские МСП,

⁷ Подробнее о вывозе ПИИ из Сингапура см. TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3.

например "Аутрон корпорейшнл лтд." (поставщик оборудования для китайской электронной промышленности), укрепляют позиции на зарубежных рынках и расширяют свое присутствие на них на основе выборочных приобретений.

Таиланд

14. Компании этой страны осуществляют инвестиции за границей, главным образом в соседних странах ОСЕАН и Китае, но также в Соединенных Штатах и европейских странах, стремясь расширить свои рынки и получить доступ к природным ресурсам. Отечественный конгломерат "Чароен Покпханд", ранее занимавшийся в основном агробизнесом, расширяет масштабы своей международной деятельности, осуществляя инвестиции в таких странах, как Китай и Индонезия. Компания по производству строительных материалов "Саям семент" вкладывает средства за границей в нефтехимическую отрасль и производство строительных материалов. Угольная и электроэнергетическая компания "Банпу групп" имеет добывающие предприятия в Индонезии и Китае. Компания медицинских услуг "Бумрунград хоспитал" расширяет деятельность с охватом соседних стран. "Саха юнион групп", конгломерат в составе 58 компаний, занимающихся главным образом текстильными изделиями, и "Митрпхол шугар" (сахарная продукция) работают в Китае. Многие банковские компании, например Банк Бангкока, имеют филиалы в ряде стран ОСЕАН⁸. Правительство Таиланда поощряет и поддерживает вывоз ПИИ тайскими компаниями. Так, в частности, Экспортно-импортный банк Таиланда и Комитет по инвестициям оказывают услуги (например, предоставляют информацию, организуют миссии по вопросам вывоза инвестиций) для оказания помощи предприятиям тайских компаний за границей. Инвестиционное сотрудничество в рамках АСЕАН и соглашение стран субрегиона Большого Меконга⁹ также способствуют вывозу тайских ПИИ в государства-члены.

Страны Латинской Америки и Карибского бассейна

15. Страны Латинской Америки и Карибского бассейна - второй по величине источник вывоза ПИИ из развивающихся стран. За исключением Каймановых и Виргинских островов, которые являются офшорными налоговыми убежищами, главные инвесторы в регионе - Бразилия, Аргентина, Мексика и Чили (в указанном порядке).

⁸ В том числе в Брунее-Даруссаламе, Вьетнаме, Индонезии, Камбодже, Лаосской Народно-Демократической Республике, Малайзии, Мьянме, Сингапуре, Таиланде и на Филиппинах.

⁹ Включает Вьетнам, Камбоджу, Лаосскую Народно-Демократическую Республику, Мьянму, Таиланд и китайскую провинцию Юннань.

*Аргентина*¹⁰

16. Вывоз ПИИ из Аргентины осуществляется в существенных размерах. Фирма "Тенарис сидерка" (стальной сектор) является одной из успешно действующих аргентинских компаний, которая инвестирует средства за границей и создает глобальную производственную сеть для выпуска бесшовных стальных труб. Кроме того, это один из ведущих региональных поставщиков сварных стальных труб для газопроводов в Южной Америке, который также имеет зарубежные производственные филиалы в Бразилии, Венесуэле, Италии, Канаде, Мексике, Румынии и Японии. Инвестиции за границей осуществляют также аргентинские МСП, занимающиеся программным обеспечением, например "Идеа-фэктори", "Кубика" и "Системас эстратехиос С.А."

Бразилия

17. Бразилия относится к числу ведущих инвесторов среди развивающихся стран. Бразильские фирмы вкладывают средства в добывающие отрасли (энергоресурсы и горнодобывающая промышленность), и первое место занимает компания "Петробрас" в нефтяном и энергетическом секторе (UNCTAD 2004a). Ряд бразильских фирм осуществляют инвестиции за границей в целях расширения своего потенциала и выхода на новых клиентов, например "Одебрехт" (строительство), "Гердау" (сталь) и "Амбев" (напитки)¹¹. Некоторые компании размещают инвестиции за границей по финансовым мотивам. Правительство Бразилии позитивно оценивает вывоз ПИИ, и президент страны Луис Инасиу Лула да Силва поставил задачу, чтобы к концу его первого срока полномочий 10 бразильских фирм на деле стали транснациональными корпорациями. В мае 2004 года он возглавил инвестиционную миссию в Китай, в которой приняли участие 500 бразильских предпринимателей.

Колумбия

18. Колумбийские компании размещают инвестиции за границей на различных нишевых рынках в Латинской Америке, используя свои торговые марки. Они расширяют деятельность за рубежом путем осуществления приобретений. В числе этих компаний

¹⁰ Подробнее о вывозе ПИИ из Аргентины см. TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.1.

¹¹ Компания "Амбев" создала транслатинскую сеть производства напитков и пищевых товаров и недавно заключила сделку с бельгийской фирмой "Интербру" с целью создания нового глобального гиганта в секторе пивоварения и производства напитков, "ИнБев АС", со штаб-квартирой в Бельгии.

можно назвать "Насьональ де чоколатес" (пищевые продукты), "Органисасьон Корона" (керамика) и "Федерасьон насьональ де кафетерос" (кофе) (готовящийся к выпуску документ ЮНКТАД).

Страны с переходной экономикой: Содружество Независимых Государств (СНГ)

19. Страны с переходной экономикой начинают осуществлять вывоз ПИИ (Andreff 2003). С 90-х годов большая часть ПИИ в регионе вывозится из Российской Федерации.

Российская Федерация¹²

20. Под воздействием интернационализации нефтегазовых компаний страны вывоз ПИИ из России приобретает значительные масштабы. Большая часть вывозимых российских ПИИ приходится на отрасли, связанные с энергетикой и добычей полезных ископаемых, включая переработку нефти и распределение нефти и газа. В числе зарубежных инвесторов фигурируют "Лукойл", "Газпром", "Новошип", "Норильский никель", Приморская судоходная корпорация и Дальневосточное морское пароходство. Российские МСП также размещают инвестиции в соседних странах и странах Европы в секторе информационных технологий и телекоммуникации, хотя число таких предприятий невелико. Например, группа ЛСС (ИТ) осуществляет инвестиции в Соединенном Королевстве в рамках своей корпоративной стратегии расширения деятельности и обеспечения доступа на рынки. Компания "Галактика" (также ИТ) идет по тому же пути, размещая инвестиции на рынках СНГ (Казахстан, Украина).

Движущие силы и мотивы вывоза ПИИ

21. Как показывают тематические исследования ЮНКТАД, цели, которые ставят перед собой развивающиеся страны при вывозе ПИИ, охватывают получение доступа к стратегическим активам, новым рынкам и технологиям и приобретение торговых марок или возможностей осуществления НИОКР. К числу других мотивов относятся обеспечение надежного снабжения природными ресурсами и повышение эффективности, а также финансовые соображения.

22. Движущие факторы вывоза ПИИ из развивающихся стран можно подразделить на две большие группы:

¹² Подробнее о вывозе ПИИ из Российской Федерации см. TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.4.

Макроэкономическая среда и меры политики страны базирования. Сюда относятся такие факторы, как ограничители роста, связанные с особенностями рынка страны базирования, либерализация и повышение валютного курса. Важными движущими силами являются, в частности, совершенствование базы регулирования вывоза ПИИ в стране базирования, либерализация счета движения капитала (ослабление валютного контроля), подписание договоров по вопросам торговли, инвестиций и налогообложения и стимулы, используемые правительствами стран базирования (например, налоговые скидки и страхование инвестиций в случае вывоза ПИИ).

Специфические соображения корпораций. Речь, в частности, идет о следующих факторах:

- "выталкивающие" факторы (т.е. рост издержек на рынке страны базирования, пример конкурентов и поставщиков, корпоративная политика интернационализации);
- "притягивающие" факторы (например, возможности роста, инвестиционные возможности в принимающей стране, более низкие издержки производства, наличие природных ресурсов, стимулы, предлагаемые правительством принимающей страны);
- управленческие факторы (например, наличие квалифицированных кадров и знаний, необходимых для успешной интернационализации);
- случайные факторы (например, предложение стать поставщиком клиента за границей).

23. Судя по тематическим исследованиям, мотивы вывоза ПИИ различаются по отраслям (ресурсная база или ИТ) и в зависимости от местоположения принимающей стороны (факторы географической близости, исторических связей, близости культуры), размера предприятий (крупные компании и МСП), ориентации (выход на активы и ресурсы, поиск рынка, повышение эффективности), стратегий выхода на рынок (слияния и приобретения, обмен активами, инвестиции в создание новых предприятий) и институциональной структуры (частные или государственные предприятия).

24. Многие китайские, индийские и российские компании размещают инвестиции за границей для получения доступа к стратегическим активам и природным ресурсам. ПИИ, вывозимые в интересах повышения эффективности и увеличения активов, как правило,

направляются туда, где есть возможности для повышения конкурентоспособности по факторам издержек, технологии, квалификации управленческого звена и наличия торговых марок (см. вставку 1). Вывоз ПИИ с ориентацией на освоение рынка мотивируется конкурентным импульсом, побуждающим искать доступ к новым рынкам, распределительным системам и каналам сбыта в целях приобретения возможности оказывать более значительное воздействие на производственно-сбытовые системы. Расширяя свои цепочки создания стоимости с охватом точек с низкими издержками компании развивающихся стран размещают инвестиции в других развивающихся странах (например, сингапурские компании обрабатывающей промышленности осуществляют инвестиции во Вьетнаме, Индонезии и Таиланде, а компании текстильной и швейной промышленности начинают работать в Камбодже и странах Африки, с тем чтобы воспользоваться преимуществами производства с низкими издержками). В случае вывоза ПИИ по соображениям поиска ресурсов и увеличения объема активов расширяется использование в качестве стратегии выхода на рынок такого механизма, как трансграничные слияния и приобретения.

Вставка 1. Мотивы, которыми руководствуются отдельные компании развивающихся стран при вывозе ПИИ

Вывоз ПИИ с ориентацией на освоение рынка

"Рото пампс лтд.", индийская компания по производству транспортного оборудования, использовала вывоз ПИИ для создания сбытовых филиалов и складов за границей (в Кении, Соединенном Королевстве, Австралии и ряде стран Юго-Восточной Азии) в целях расширения своего рынка сбыта.

"Мобильные ТелеСистемы" (МТС), крупнейший российский оператор сотовой связи, осуществляет деятельность в странах СНГ. Компания использовала преимущества первопроходца для получения доступа на рынки соседних стран.

"Спаньярд лтд.", средняя южноафриканская компания в секторе химической продукции, создала дочерние предприятия в Зимбабве и Соединенном Королевстве для диверсификации своей деятельности и расширения рынков.

"Фармасиас аумада", чилийская сеть фармацевтических предприятий, приступила к интернационализации своей деятельности в середине 90-х годов для выхода на новые рынки и расширения клиентской базы. При этом она использовала различные стратегии,

от создания новых предприятий (например, в Перу) до приобретения сети предприятий в Бразилии и Мексике. В настоящее время более 70% клиентов компании находятся за пределами Чили.

Вывоз ПИИ с ориентацией на технологии

"Ранбакси", одна из ведущих индийских фармацевтических компаний, создала филиалы во всем мире (в Соединенных Штатах, Соединенном Королевстве, Германии, Франции, Испании, Ирландии, Нидерландах, Индии, Китае, Бразилии, Южной Африке, Японии и других странах). Ее вывоз ПИИ определяется разнообразными мотивами от приобретения торговых марок и технологий до расширения клиентской базы.

"Суперхауз лтд.", индийская компания, занимающаяся производством обуви, продемонстрировала, что даже предприятия среднего размера из развивающихся стран идут по пути интернационализации инновационной деятельности, причем с выгодой для себя. Компания размещает инвестиции за границей с целью получения доступа к технологии и имеет центры НИОКР в Италии и Соединенном Королевстве.

"Ю Юен", базирующаяся в Гонконге ТНК по производству обуви, в 90-е годы осуществляла инвестиции в Китае и Вьетнаме для проведения НИОКР. Она входит в число 700 крупнейших по размеру расходов на НИОКР предприятий мира (DTI, United Kingdom 2004). "Хуавей текнолоджиз" (Китай) и другие китайские компании электронной промышленности, например, "Хайер" имеют свои центры НИОКР за рубежом.

Вывоз ИПП с ориентацией на ресурсы

"РУСАЛ", российская сырьевая компания, недавно приобрела часть акций "Квинсленд алюминия" в Австралии (крупнейшего глиноземного завода в мире) в целях получения доступа к природным ресурсам. "Лукойл", ведущая частная ТНК Российской Федерации, размещает инвестиции за границей в интересах обеспечения доступа к экспортным рынкам и природным ресурсам.

"Метрокс", средняя южноафриканская горнодобывающая компания, имеет дочерние предприятия в ряде стран, в частности в Буркина-Фасо, Замбии и Демократической Республике Конго. Эти инвестиции производились для получения доступа к важнейшим полезным ископаемым, таким, как медь, цинк и кобальт.

Ряд китайских компаний, таких, как **КНОНК**, **КНПК**, **"ПетроЧайна"**, **"Синопек"** и **"Минметалл"**, и индийских компаний, таких, как **"ОНГС-Видеш"**, размещают

инвестиции в различных странах базирования в целях получения доступа к минеральному сырью, нефти и газу.

Вывоз ПИИ с ориентацией на стратегические активы

Вывоз ПИИ этого рода обычно осуществляется в форме слияний и приобретений с целью покупки торговых марок и стратегических производственных объектов, в том числе для получения доступа к технологиям. Так, например, для получения торговых марок компания "Тата ти'з" (Индия) приобрела фирму "Тетли ти" (Соединенное Королевство), а "Тата моторз лтд." (Индия) - "Деву коммершиал викл компани" (Республика Корея). Приобретение компанией "Леново'з" (Китай) подразделения по производству персональных компьютеров ИБМ (Соединенные Штаты) и слияние подразделений компании ТЦЛ (Китай), занимающихся телевизионной техникой и видеодисками, с компанией "Томпсон" (Франция) является еще одним примером вывоза ПИИ с ориентацией на стратегические активы в целях приобретения торговых марок, производственных объектов и технологий. **"Шанхай аутомотив индастри корпорейшн"** вкладывает значительные средства за рубежом, в том числе в проект "Дженерал моторс-Деву" и в совместное предприятие с компанией "Фольксваген". Эти инвестиции производились главным образом для получения доступа к технологии и торговым маркам.

^a ПИИ с ориентацией на стратегические активы представляют собой инвестиции в целях увеличения или расширения существующих конкурентных преимуществ фирмы посредством приобретения новых конкурентных преимуществ или получения доступа к ним (Dunning and McKaig-Berliner 2002: 7).

Источники: Тематические исследования ЮНКТАД по вывозу ПИИ; United Kingdom, DTI 2004; Sauvant 2005.

25. Хотя при осуществлении инвестиций за границей МСП руководствуются в значительной мере теми же соображениями, что и более крупные компании, относительный вес того или иного фактора может различаться. Так, в частности, хотя МСП присутствуют во всех категориях вывозимых ПИИ, как правило, они чаще занимаются инвестиционной деятельностью с ориентацией на освоение рынков и на повышение эффективности. МСП больше склонны вкладывать средства за рубежом в целях развития торговых каналов и осуществления операций ближе к стране базирования, нередко в соседних странах. МСП, размещающие инвестиции за границей, обычно в большей степени ориентированы на рост и уже имеют определенный международный опыт. Исключением являются МСП в секторе высоких технологий, которые чаще

начинают инвестиционную деятельность за границей, несмотря на нехватку международного опыта (UNCTAD 2005c). В силу своих размеров и ограниченности финансовых ресурсов МСП в меньшей степени, чем более крупные предприятия, склонны реализовывать стратегию слияний и приобретений при выходе на зарубежные рынки. Некоторые МСП при выходе за границу следуют за ТНК в качестве их поставщиков.

Вывоз ПИИ и конкурентоспособность предприятий

26. В условиях стремительной глобализации в мире компании уже не могут расценивать свои отечественные рынки в качестве относительно надежного источника прибыли. Конкуренция со стороны зарубежных фирм ощущается повсюду - через импорт, ввоз ПИИ и неакционерные формы участия. В этих условиях фирмам тем более важно уделять внимание своей конкурентоспособности (Sauvant 2005: 16). Вывоз ПИИ является одним из важных аспектов этого соображения и инструментом интеграции компаний развивающихся стран в глобальную экономику.

27. Преимущества интернационализации в плане повышения конкурентоспособности предприятий демонстрируют материалы, содержащиеся в тематическом исследовании ЮНКТАД по странам. Об этом также свидетельствует тот факт, что все больше предприятий размещают инвестиции за границей и все больше стран поощряют свои компании к осуществлению этой деятельности. В частности, вывоз ПИИ помогает предприятиям увеличивать свои доходы и активы, повышать прибыльность, расширять рынки и экспорт. В Сингапуре около двух третей из обследованных 204 компаний согласились с мнением, что вывоз ПИИ повысил их конкурентоспособность благодаря расширению доступа на рынки, укреплению позиций на них, повышению международного авторитета компаний и приобретению дополнительной практики и опыта в области ведения предпринимательской деятельности в международных масштабах. В Южной Африке такие компании, как "Иллово шугар" и "МТН групп", в числе результатов вывоза ПИИ называют увеличение прибыли.

28. Аргентинские примеры свидетельствуют о том, что вывоз ПИИ способствует расширению ресурсной базы компаний, увеличению объемов продаж и экспорта и более эффективному управлению рисками благодаря географической диверсификации активов, повышению эффективности работы поставщиков и повышению производительности труда и стандартов качества с учетом требований глобальных клиентов и облегчает передачу технологии в результате мобильности людских ресурсов. Эти преимущества позволяют повысить общую стоимость предприятия. Аналогичным образом, благодаря вывозу ПИИ увеличиваются стратегические активы и доходы и укрепляется положение на рынке российских предприятий, и к тому же повышается эффективность в результате

контроля над функционированием производственно-сбытовых цепочек и доступу к природным ресурсам.

29. Индийской компании "Испат" удалось добиться быстрого роста благодаря интернационализации своих операций через периферийные рынки (с использованием в качестве исходного плацдарма стран Карибского бассейна), и в процессе интернационализации компания смогла привлечь внимание крупных, глобальных клиентов, таких, как потребители стали в автомобилестроении, включая "Дженерал моторс". Таким образом, быстрая интернационализация операций компании являлась предварительным условием получения возможности привлечь таких глобальных клиентов, а запоздалый выход на мировую арену позволил ей апробировать новые технологии (например, в случае предприятий, производящих железо прямого восстановления). Вывоз ПИИ помогает индийским предприятиям, в частности МСП, повышать конкурентоспособность и наукоемкость экспорта, укрепляет систему поддержки торговли и каналы сбыта и способствует повышению квалификации кадров.

30. В случае компании "Семекс" (Мексика) именно быстрая интернационализация деятельности в 90-е годы через испаноговорящие страны мира открыла перед фирмой глобальные перспективы, расширявшиеся благодаря новаторскому использованию технологий (например, речь идет о глобальном позиционировании), которые в то время не были известны в цементной промышленности.

31. И "Испад", и "Семекс" повысили свою конкурентоспособность посредством интернационализации. На деле именно эти фирмы придали глобальный характер своим отраслям - стальной и цементной - и, начав как МСП, очень быстро выросли в весьма крупные предприятия и в результате уже на ранних этапах приобрели характеристики глобальной корпорации, мысля и действуя в процессе интернационализации в глобальных масштабах.

32. В другом исследовании было установлено, что индонезийские фирмы, размещавшие инвестиции за границей, резко улучшали результаты своей деятельности в плане управленческого опыта, динамики экспорта, качества продукции и величины активов в сравнении как со своими прежними результатами, так и с показателями тех фирм в той же выборочной совокупности, которые не производили таких инвестиций (Lecraw 1993).

33. Компании развивающихся стран, повышая свою конкурентоспособность посредством вывоза ПИИ, могут способствовать повышению конкурентоспособности в масштабах своих стран базирования благодаря увеличению национального производственного потенциала и повышению производительности труда. Так, например,

инвестиции за границей могут требоваться для сбыта товаров или услуг в принимающей стране и более эффективной их продажи на этом рынке. Хотя это касается многих услуг, не поступающих на внешние рынки, данное соображение может быть актуальным для продукции обрабатывающей промышленности, требующей адаптации с учетом местных условий (UNCTAD 2005: 9-10). В этой связи вывоз ПИИ, по всей вероятности, дополняет производство в стране базирования. Обеспечение доступа к природным ресурсам может оказывать дополняющее воздействие на деятельность в стране базирования и увеличивать производственный потенциал. Доступ к новым технологиям позволяет повысить производительность труда, расширить передачу знаний и повысить квалификацию управленческого звена инвестирующей компании в стране ее базирования.

34. Масштабы интернационализации более крупных предприятий развивающихся стран превышают уровень МСП по стоимостным показателям. Это, в частности, объясняется их относительно большей способностью идти на риск, лучшим доступом к финансированию и зрелостью и готовностью таких компаний к интернационализации деятельности. Интернационализация идет на пользу как крупным фирмам, так и МСП. Многие зависят от стратегий и мотивов компаний и их способности использовать преимущества посредством интернационализации.

35. В частности, имеющиеся материалы свидетельствуют о том, что МСП могут извлекать выгоду из активного участия в международной экономике благодаря собственным операциям по вывозу ПИИ в качестве инструмента укрепления связей с другими глобальными партнерами и, соответственно, увеличения своих доходов и возможностей и расширения доступа на рынки (Acs et al. 1997). Времена, когда малым и средним предприятиям, прежде чем встать на путь расширения деятельности с выходом на международную арену, нужно было стать крупными участниками рынка, похоже остались в прошлом; это один из главных результатов глобализации.

36. Существует мнение, что потенциально вывоз ПИИ малыми и средними предприятиями позволяет повысить международную конкурентоспособность сектора МСП как в странах базирования, так и в принимающих странах. Благодаря большей гибкости и более широким возможностям обслуживать небольшие общины, относительной трудоемкости технологий и более высокой адаптированности к местным экономическим условиям, МСП порой больше приспособлены для работы в других развивающихся странах, чем ТНК (Dhungana 2003). Так, например, проведенные исследования показывают, что азиатские МСП налаживают международную деятельность с нуля в среднем в течение 0,7 года, а крупные фирмы - в течение 3,9 года (UNCTAD 1998).

37. Кроме того, указывается, что вывоз ПИИ малыми и средними предприятиями с большей вероятностью даст эффект умноженного воздействия в плане передачи технологии и знаний и повышения производительности труда благодаря наличию связей с местной промышленностью (UNCTAD 1998). Кроме того, такие инвестиции позволяют укрепить предпринимательскую базу в принимающей стране благодаря приобретению местными предпринимателями навыков управления и нового опыта. Они также могут помочь восполнить "недостающее среднее звено", стимулируя рост средних предприятий.

Препятствия для вывоза ПИИ

38. Традиционно одним из главных препятствий, возникающих перед фирмами, подумывающими об интернационализации своей деятельности, является проблема масштаба. Существует "выдержавшая испытания временем" логика промышленного успеха, ставящая в привилегированное положение крупные фирмы (Chandler 1990). Расширение масштабов и сферы деятельности на основе интернационализации выступало ключевым фактором успеха фирм Соединенных Штатов и Германии в XIX и начале XX столетий в таких отраслях, как химическая продукция и красители, электрооборудование, автомобильная техника и электросвязь.

39. Таким образом, первая волна предприятий из развивающихся стран наталкивалась на препятствия в виде крупных, обладавших великолепной ресурсной базой компаний-лидеров, а также служивших им опорой промышленных цепочек создания стоимости. Однако с возникновением тенденций к глобализации в 80-е и 90-е годы и появлением возможностей для установления связи с глобальными фирмами, например в качестве подрядчиков в обрабатывающей промышленности и в секторе аутсорсинга деловых процессов, соображения размеров стали в меньшей степени выступать препятствием. Среди фирм второй волны можно встретить и МСП, и крупные компании, причем и те и другие могут пользоваться огромным разнообразием межфирменных связей, которые существуют в глобальной экономике (UNCTAD 2000: xv).

40. Способность фирм интернационализировать свою деятельность сдерживается не столько имеющимися возможностями, сколько унаследованными установками в политике самих развивающихся стран. Вывоз инвестиций лимитируется, не хватает механизмов страхования таких инвестиций и применяются меры валютного контроля. Дополнительные риски осуществления инвестиций и деятельности за рубежом сдерживают вывоз ПИИ компаниями развивающихся стран, равно как и отсутствие информации об инвестиционных возможностях за границей и доступа к финансированию.

41. Сама интернационализация может стать одним из барьеров, если она проходит недостаточно быстро. Многие фирмы идут традиционным постепенным путем, начиная с экспорта, затем создавая представительства в принимающей стране и только потом переходя к организации местного производства, сбыта и обслуживания клиентов. Этой схеме следовали скандинавские ТНК, расширявшие масштабы своей деятельности с выходом за границу в конце XIX и начале XX столетия (Johanson and Vahlne 1977). Для предприятий, позднее других вставших на этот путь, процесс, похоже, протекает быстрее и предполагает использование на других рынках накопленного ранее опыта (Mathews 2002)¹³.

42. Интернационализация - в частности, в ее ускоренном варианте, характерном для интернационализации деятельности МСП развивающихся стран - является рискованным делом и требует хорошо продуманных стратегий и высокого уровня квалификации управленческого звена. Успешными будут не все попытки интернационализации. Компании, пытающиеся реализовать все возникающие инвестиционные возможности, могут не добиться синергетического эффекта или не повысить своих шансов на достижение общих корпоративных целей. Порой вывоз ПИИ приносит не прибыль, а убытки, особенно если активы приобретаются по завышенной цене или не относятся к основной сфере деятельности приобретающей компании. Вставая на путь интернационализации, предприятия не должны слишком расплывать свои ресурсы, порождая избыточные операционные и финансовые риски и осложняя деятельность компании в целом.

43. Весьма поучителен пример компании "Асер" (Китайская провинция Тайвань). Учрежденная в 1976 году небольшая компания, ощутив интерес к своим персональным компьютерам на внешних рынках, приступила к интернационализации своих операций в конце 80-х годов. Однако она поторопилась, сделав ряд приобретений в Соединенных Штатах и Европе, которые обернулись финансовыми потерями, в результате чего компания оказалась на грани банкротства. Новое руководство, пришедшее в начале 90-х годов, и новый подход к интернационализации как постепенному процессу, предполагающему развитие партнерских связей в качестве инструмента выхода на рынки, спасли компанию и позволили ей вступить в период быстрого роста международных операций (Mathews and Snow 1998).

44. МСП, осуществляющие инвестиции за границей, сталкиваются с целым рядом препятствий. Проблемы имеются как внутри самих фирм, так и в принимающих странах

¹³ Такая схема, однако, не распространяется на большинство инвестиций в секторе услуг. Это объясняется тем, что большая часть услуг не поступает на внешний рынок и их необходимо производить в момент и в месте потребления (UNCTAD 2004b).

и странах базирования. Обычным делом являются такие внутренние препятствия, как нехватка международного опыта и недостаточная квалификация управленческих кадров. Отсутствие информации об инвестиционных возможностях и инвестиционной среде в принимающих странах (и в том числе незнакомство с нормативно-правовой системой и регулированием ПИИ в принимающей стране) является более серьезной проблемой для МСП, чем для крупных компаний. Ограниченный доступ к финансированию и культурные различия также тормозят вывоз ПИИ малыми и средними предприятиями, равно как трудности при поиске подходящих партнеров в рамках совместных предприятий. Поскольку большая часть ПИИ, вывозимых МСП, приходится на совместные предприятия, важно, чтобы принимающие страны поощряли развитие своего сектора МСП, с тем чтобы местные предприятия имели возможности для создания стратегических союзов или совместных предприятий с инвестирующими зарубежными МСП (Cho 2003, UNCTAD 1998).

Меры политики в поддержку вывоза ПИИ

45. Политическая среда, служащая основой для вывоза ПИИ, в целом улучшилась. Правительства ряда развивающихся стран стали проводить политику по вопросам вывоза ПИИ, причем некоторые из них выступили с заявлениями, в которых предприятиям этих стран конкретно рекомендуется проводить интернационализацию своей деятельности посредством вывоза ПИИ. Так, например, правительство Сингапура провозгласило 2004 год годом интернационализации, правительство Китая в 2000 году приняло политику "выхода на глобальный уровень", в 2003 году президент Луис Инасиу Лула да Силва настоятельно призвал бразильских предпринимателей "не бояться стать мультинациональными бизнесменами"¹⁴, правительство Индии целенаправленно рекомендует индийским предприятиям выходить на глобальный уровень¹⁵ и правительство Южной Африки призывает предприятия осуществлять инвестиции за рубежом (в бюджете 2001 года министр финансов страны писал: глобальная экспансия южноафриканских компаний сулит немалые преимущества для экономики страны - расширение доступа на рынке, увеличение экспорта и повышение конкурентоспособности"¹⁶.

¹⁴ Речь президента Лулы в Португальской промышленной ассоциации, Лиссабон, 11 июля 2003 года.

¹⁵ Речь премьер-министра Манмохана Сингха на саммите "Руководители индийских компаний: компетентность как фактор успеха", 22 января 2005 года.

¹⁶ Доклад о бюджете министра финансов Южной Африки Тревора А. Мануэля. 21 февраля 2001 года.

46. Совершенствование нормативно-правовой базы играет важную роль как фактор, подкрепляющий более активную интернационализацию деятельности компаний развивающихся стран. Некоторые развивающиеся страны, где действуют ограничительные режимы, например Индия, Китай, Турция и Южная Африка, предприняли шаги для либерализации и ослабления валютного контроля, что является неплохим предзнаменованием для вывоза ПИИ. В рамках осуществлявшихся на ранних этапах усилий по ограничению вывоза ПИИ акцент делался на то, что заимствования должны производиться за границей, а доходы реинвестироваться, или же на то, что установки и оборудование должны были использоваться в качестве капитального взноса в натуральной форме. К числу других мер поддержки относится упрощение процедур утверждения разрешений на вывоз ПИИ и условий, регулирующих право акционерной собственности филиалов за границей.

47. Некоторые развивающиеся страны не ограничиваются либерализацией и переходят к активным мерам поощрения, оказывая, например, институциональную поддержку, с тем чтобы помочь своим компаниям провести интернационализацию деятельности, и организуя миссии по вопросам вывоза ПИИ в целевые принимающие страны (Малайзию, Таиланд). Например, Сингапур и Республика Корея поддерживают создание зарубежных анклавов, таких, как промышленные парки, в принимающих странах. Некоторые страны даже предусматривают стимулы и предоставляют конъюнктурную информацию, поощряя интернационализацию своих компаний (Сингапур). Такие страны, как Индия, Китай и Южная Африка, упрощают процедуры утверждения разрешений и повышают верхний предел разрешений на осуществление инвестиций в целях облегчения вывоза ПИИ. В некоторых странах развивается сотрудничество и сетевые связи на уровне частного сектора в целях поощрения инвестиций по линии Юг-Юг (Малайзия) и размещение инвестиций в других странах (Сингапур).

48. Кроме того, правительства развивающихся стран заключают все больше двусторонних инвестиционных договоров (ДИД) и соглашений об устранении двойного налогообложения, а в последнее время и двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле и об осуществлении инвестиций. (В качестве примеров можно назвать соглашение об инвестиционном пространстве АСЕАН и зону свободной торговли Южной Азии.) В той степени, в какой эти соглашения обеспечивают защиту инвестиций и открывают промышленность для доступа ПИИ, они способствуют вывозу ПИИ из развивающихся стран.

49. В самом деле, многие развивающиеся страны тщательно взвешивают свои переговорные позиции в рамках международных инвестиционных соглашений (МИС) для отражения того факта, что отныне они являются не только получающими

(принимающими) странами, но и все больше превращаются в страны, являющиеся источниками инвестиций (страны базирования). В условиях интернационализации все большего числа компаний развивающихся стран можно ожидать, что эта тенденция сохранится и, возможно, ускорится. В этой связи проработки требуют следующие вопросы: как должным образом отразить аспект развития в МИС, участниками которых являются партнеры развивающихся стран, где, в свою очередь, базируются ТНК, и как разработать положения о поддержке вывоза ПИИ из этих стран. В качестве примера последних можно назвать положения, направленные на развитие предпринимательства, осуществление программ по поощрению вывоза ПИИ и организацию миссий по вопросам зарубежных инвестиций в сочетании с деятельностью органов по поощрению инвестиций.

50. Не только правительства принимающих стран, но и правительства стран базирования могут оказывать институциональную поддержку в форме, например, представления конъюнктурной информации и информации об инвестиционных возможностях в целевых принимающих странах, включая консультативные услуги, призванные помочь отечественным компаниям расширять свою деятельность посредством вывоза ПИИ. Важнее то, что правительства развивающихся стран (базирования) в состоянии повышать степень способности предприятий своих стран, в частности МСП, осуществлять интернационализацию деятельности посредством вывоза ПИИ. Полезную роль может играть при этом специальное ведомство по вопросам вывоза ПИИ. Кроме того, такая институциональная поддержка может помогать компаниям развивающихся стран, в частности МСП, отбросить страхи при создании предприятий за границей. К числу других услуг, которые могут оказывать правительства стран базирования, относятся страхование рисков при вывозе ПИИ и ознакомление МСП с двусторонними инвестиционными договорами и двусторонними и региональными соглашениями о свободной торговле, в которых содержатся положения об осуществлении инвестиций. При проведении регулярных семинаров по вопросам интернационализации можно предусматривать обмен опытом между компаниями (разных размеров), которые успешно провели интернационализацию, и теми компаниями, которые столкнулись с проблемами и преодолели их при создании предприятий за рубежом. Создание своего рода интернационализационного клуба МСП может способствовать разработке политики и формированию общей среды, позволяющей учесть потребности МСП. Подобную роль могут играть финансовые и фискальные стимулы, например предоставление кредитов и оказание поддержки в целях подготовки технико-экономических обоснований и поощрения МСП к выходу на международный уровень.

51. Отсутствие статистических данных затрудняет анализ интернационализационных стратегий предприятий развивающихся стран, в частности МСП. Подобные статистические ограничения сдерживают аналитическую проработку, например

следующих вопросов: каковы потенциальные преимущества вывоза ПИИ, какова география инвестиций компаний развивающихся стран, в каких отраслях больше всего вывозится ПИИ и какие меры политики срабатывали, а какие - нет. Правительства развивающихся стран могли бы рассмотреть возможность совершенствования своих статистических систем в целях обеспечения представления таких данных.

52. Существуют возможности и для обеспечения более глубокого понимания предприятиями развивающихся стран, в том числе МСП, преимуществ, рисков и проблем при вывозе ПИИ. Риск неудачи можно понизить, лучше представляя себе существо вопросов межкультурного общения и проблем в сфере международного управления. Различные сети, объединения, бизнес-школы и ассоциации предпринимателей могут помогать передавать необходимую информацию и расширять возможности предприятий развивающихся стран для проведения интернационализации:

- Налаживание связей с ТНК может помогать предприятиям, в частности МСП, модернизировать свою деятельность, получать доступ к ноу-хау и технологии и прямо или косвенно заявлять о себе представителям международных деловых кругов. Этот процесс будет расширять способности таких предприятий осуществлять вывоз ПИИ.
- Работа в составе того или иного территориально-производственного комплекса помогает углубить и расширить объем знаний, обеспечивает контроль качества и получение информации о рынках и методах маркетинга и помогает наладить необходимые связи с более широким кругом источников технологии и партнеров. Подобная среда обеспечивает для компании информацию и возможности, в которых они нуждаются при создании зарубежного филиала.
- Установление сетевых связей с бизнес-школами должно быть нацелено на повышение квалификации управленческих кадров и укрепления потенциала в вопросах осуществления инвестиций и управления международными предприятиями.
- Эффективно работающие ассоциации предпринимателей могут помочь организовать процесс обучения и налаживать контакты, а также обеспечить форум для обмена опытом.

53. Международное сообщество может играть важную роль в вопросах поддержки вывоза ПИИ из развивающихся стран. Оно может помогать аналитической проработке вопросов политики, выявлении передовой практики, установлении сетевых связей и

повышении информированности на международном уровне в отношении преимуществ, проблем и последствий выхода компаний развивающихся стран на международную арену, а также тех шагов, которые следует предпринять для того, чтобы свести к минимуму риски, сопряженные с таким решением. Агентства по поощрению инвестиций - в случае и ввоза, и вывоза ПИИ и как в развивающихся, так и развитых странах - могут координировать свои усилия. Например, подобное сотрудничество может координироваться международными организациями, такими, как Всемирная ассоциация агентств по поощрению инвестиций (ВААПИ).

Заключение

54. Идя по пути интернационализации, компании развивающихся стран проводят в жизнь стратегии, позволяющие им догонять уже укрепившихся на этом рынке участников, используя при этом те преимущества, которыми они обладают, идя по проторенному пути. К числу таких преимуществ относятся возможность получения доступа к стратегическим активам, новым технологиям и рынкам, новаторское использование дешевых инженерных кадров, освоение всех аспектов производственных процессов и т.д.

55. Чем выше степень глобализации мировой экономики, тем сильнее давление, толкающее компании на путь глобализации. Эта модель интернационализации весьма отлична от существовавшей прежде и предполагавшей, в частности, расширение экспорта и содействие развитию торговли. Как представляется, сегодня интернационализация гораздо более непосредственным образом приводится в действие межфирменными договорными связями на глобальном уровне, и при этом нередко МСП изначально втягиваются в глобальную предпринимательскую деятельность благодаря заключению контрактов с более крупными ТНК.

56. Вывоз ПИИ сопряжен с желательными и нежелательными последствиями. Правительства, стремящиеся содействовать повышению конкурентоспособности предприятий посредством вывоза ПИИ, должны тщательно взвешивать его потенциальные издержки и преимущества для национальной экономики и предприятий и затем определять нужный курс. В той мере, в какой компании развивающихся стран будут становиться более конкурентоспособными, а экономика страны базирования сохранять важные сегменты их деятельности у себя дома, вывоз ПИИ, по всей вероятности, будет играть полезную роль благодаря улучшению связей с международными рынками, увеличению производственного потенциала и расширению доступа к природным ресурсам и стратегическим активам. С другой стороны, возможны издержки коррективных мер, особенно социальные издержки, в случае переноса за границу трудоемких видов деятельности. Таким образом, в процессе проработки

вариантов политики следует думать о максимальном увеличении преимуществ вывоза ПИИ с учетом возникающих при этом издержек.

57. В последние годы наблюдается рост внимания к вывозу ПИИ, в том числе в контексте развития МСП. Однако аналитических и эмпирических данных о корреляции вывоза ПИИ и конкурентоспособности предприятий, особенно МСП, по-прежнему немного.

58. Для более глубокого анализа этого явления и изыскания реальных стратегий и вариантов политики в целях повышения конкурентоспособности предприятий, в частности МСП, посредством вывоза ПИИ, необходима проработка ряда важнейших вопросов:

- Каким образом вывоз ПИИ может способствовать экономическому развитию?
- Как вывоз ПИИ сказывается на конкурентоспособности предприятий и какие показатели измерения могут при этом использоваться?
- Каков характер передовой практики компаний в области вывоза ПИИ и каковы важнейшие факторы их успеха?
- Каковы главные препятствия на пути интернационализации посредством вывоза ПИИ и как можно их устранить?
- Существуют ли какие-либо различия в вывозе ПИИ крупными компаниями и МСП?
- Какие варианты политики позволяют помочь максимально увеличить воздействие вывоза ПИИ на процесс развития для стран базирования благодаря повышению конкурентоспособности предприятий этих стран, как более крупных, так и более мелких посредством этого механизма интернационализации?
- Какую роль может играть международное сообщество в этой связи?
- Является ли вывоз ПИИ одним из каналов для сотрудничества Юг-Юг в области инвестиционной деятельности, следует ли его расширять и какие меры могут использоваться в этих целях?

Библиография

- Acs ZJ, Morck R, Shaver JM and Yeung B (1997). The internationalization of small and medium-sized enterprises: A policy perspective. *Small Business Economics* 9: 7–20
- Andreff W (2003). The newly emerging TNCs from economies in transition: A comparison with third world outward FDI. *Transnational Corporations* 12 (2): 73–118.
- Chandler A (1990). The enduring logic of industrial success, *Harvard Business Review*, March–April.
- Cho JW (2003). Foreign direct investment determinants: Trends in flows and promotion policies. In *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific* 1. ESCAP. New York: United Nations.
- Dhungana BP (2003). Strengthening the competitiveness of small and medium enterprises in the globalization process: Prospects and challenges. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific* 1. ESCAP. New York: United Nations.
- DTI, United Kingdom (2004). The 2004 R&D scoreboard: The top 700 UK and 700 international companies by R&D investments. London: DTI. <http://www.innovation.gov.uk>
- Dunning JH and McKaig-Berliner A (2002). The geographical sources of competitiveness: The professional business service industry. *Transnational Corporations* 11 (3): 1–38.
- Dunning JH, van Hoesel R and Narula R (1996). Explaining the "new" wave of outward FDI from developing countries: The case of Taiwan and Korea. Research Memoranda 009. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.
- Johanson J and Vahlne JE (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies* 8 (1): 23–32.
- Lecraw DJ (1993). Outward direct investment by Indonesian firms: Motivation and effects. *Journal of International Business Studies* 24 (3): 589–600.
- Mathews JA (2002). Competitive advantages of the latecomer firm: A resource-based account of industrial catch-up strategies. *Asia Pacific Journal of Management* 19 (4): 467–488.
- Mathews JA and Snow CC (1998). A conversation with The Acer Group's Stan Shih on global strategy and management. *Organizational Dynamics*, summer.

OECD (2004). Second OECD Conference of Ministers Responsible for SMEs. Istanbul, June.

Pradhan JP (2004). The determinants of outward FDI: A firm-level analysis of Indian manufacturing. *Oxford Development Studies* 32 (4): 619–639.

Sauvant K (2005). New sources of FDI: The BRICs: Outward FDI from Brazil, Russia, India and China. Paper delivered to seminar “Global Players from Emerging Markets”, São Paulo, Brazil, 30 May.

Thurbon E and Weiss L (2005). Investing in openness: The evolution of FDI strategy in South Korea and Taiwan. Unpublished manuscript. School of Politics and International Relations, University of New South Wales; Government and International Relations, University of Sydney.

UNCTAD (1998). Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-Sized Enterprises: Lessons from Asia. Geneva: United Nations.

UNCTAD (2000). World Investment Report 2000: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development. New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD (2003). China: An emerging FDI outward investor. UNCTAD/PRESS/EB/2003/08.

UNCTAD (2004a). India’s outward FDI: A giant awakening? Geneva. UNCTAD/DITE/IIAB/2004/1.

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

UNCTAD (2004c). Outward FDI from Brazil: Poised to take off? Occasional Note. Geneva. UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2004/16.

UNCTAD (2005a). Policy issues related to investment and development: Emerging FDI from developing countries. Geneva. UNCTAD/TD/B/COM.2/64.

UNCTAD (2005b). 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.

UNCTAD (2005c). Linkages, value chains and outward investment: Internationalization patterns of developing countries' SMEs. TD/B/COM.3/69.

UNCTAD (forthcoming). Investment Policy Review of Colombia. Geneva: United Nations.
