

## 6.4. ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН-РЕЦИПИЕНТОВ

Лучко М.Л., д.э.н., профессор, Экономический факультет, кафедра «Мировая экономика»

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

В статье анализируются объем и структура притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мировой экономике в начале XXI в. по группам стран. Выявляются лидеры в привлечении ПИИ в 2014 г. Определяются позитивные и негативные последствия привлечения ПИИ в страны-реципиенты. Приводятся примеры влияния оттока ПИИ на социально-экономическое развитие данных стран, в том числе Российской Федерации (на примере автомобильной отрасли). Рассматриваются современные общемировые

тренды в инвестиционной политике принимающих государств.

В 2014 г. в мировой экономике произошел спад объема глобальных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) – примерно на 16%. Главным образом, это объясняется неустойчивостью развития мировой экономики и возросшими геополитическими рисками. Это связано также с изъятием части ранее вложенных средств некоторыми инвесторами.

Надо отметить, что ПИИ в течение 1990-х гг. и в начале XXI в. были драйверами развития мировой экономики, среднегодовые темпы их прироста часто опережали темпы прироста мирового валового внутреннего продукта (ВВП), валовых капиталовложений в основные фонды и мировой торговли. При этом кризисные явления в мировой экономике (например, в 2008-2009 гг.) более резко отражались на падении ПИИ [2, с.411].

В табл. 1 представлены темпы прироста некоторых показателей развития мировой экономики в 2008-2015 гг.

Таблица 1

ТЕМПЫ РОСТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ<sup>1</sup>

Темпы прироста	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.*
ВВП	1,5	-2,0	4,1	2,9	2,4	2,5	2,6	2,8
Международная торговля	3,0	-10,6	12,6	6,8	2,8	3,5	3,4	3,7
Валовые вложения в основные фонды	3,0	-3,5	5,7	5,5	3,9	3,2	2,9	3,0
ПИИ	-20,4	-20,4	11,9	17,7	-0,3	4,6	-16,3	11,4

%

Основными регионами, в которые существенно сократился приток ПИИ в 2014 г., являются страны Содружества Независимых Государств (СНГ) и Северная Америка. В страны СНГ сокращение составило примерно 51%, в первую очередь за счет падения объема ПИИ в Российскую Федерацию (на 70%) и Украину (в 11 раз). Геополитические риски, неустойчивое положение национальных валют и сложное социально-экономическое положение можно назвать среди основных причин такого падения. Кроме того, в случае с РФ на резкое падение притока ПИИ повлияло сравнение с 2013 г., когда имела сделка Роснефть-BP [5, р. 5]. Объем ПИИ в США снизился, в частности, из-за мегасделки по продаже доли британской телекоммуникационной компанией Vodafone в американском операторе мобильной связи Verizon Wireless. Это в очередной раз подтверждает идею о том, что совершение мегасделок (свыше 1 млрд. долл., а в реальности на десятки и сотни миллиардов долларов) могут значительно деформировать общую картину процессов ПИИ.

В то время как в развитых странах и странах с переходной экономикой наблюдался спад ПИИ, в развивающихся странах за счет роста ПИИ в страны Азии инвестиции увеличились. Доля этого региона составляет сейчас 38% в общемировом притоке ПИИ за 2014 г. Региональная структура оттока и притока ПИИ в мировой экономике представлена в табл. 2.

Таблица 2

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПРИТОКА ПИИ В МИРОВОЮ ЭКОНОМИКУ[3]

Весь мир	1990 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Развитые страны в том числе:	74	48	47	41
Европа	42	29	22	23
Северная Америка	27	15	20	19
Развивающиеся страны, в том числе:	26	46	46	55
Африка	2	4	4	4
Азия, в том числе:	16	29	29	38
Латинская Америка и Карибский бассейн	8	13	13	13
Страны с переходной экономикой	0,2	6	7	4

%

Отметим, что ведущими странами-реципиентами в 2014 г. стали следующие страны.

1. Китай.
2. Гонконг (Китай).
3. США.
4. Великобритания.
5. Сингапур.
6. Бразилия.
7. Канада.
8. Австралия.
9. Индия.
10. Нидерланды.

США утратили свое традиционное лидерство среди основных стран – реципиентов ПИИ, уступив Китаю,

<sup>1</sup> Источник: [3]. \* – прогноз.

который привлек в 2014 г. 129 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций [6, р. 5]. Традиционные опросы экспертов UNCTAD топ-менеджеров ведущих транснациональных компаний (ТНК) мира показали, что в 2015-2017 гг. наиболее привлекательными странами для зарубежного инвестирования будут Китай (28% опрошенных), США (24%), Индия (14%), Бразилия (10%) и Сингапур (10%) [6, р. 26].

Несмотря на некоторый спад в объеме мировых ПИИ в 2014 г., инвестиционные процессы по-прежнему играют важнейшую роль в международных экономических отношениях, а их воздействие на социально-экономическое развитие государств-реципиентов можно считать многовекторным.

Самым непосредственным эффектом капиталовложений ТНК в принимающих странах является прилив дополнительных финансовых ресурсов в их экономику. Особенно важное значение это имеет для ряда развивающихся стран и стран с переходной экономикой, так как в этих государствах рынки капитала недостаточно зрелые. Это означает, что объемы краткосрочных и долгосрочных финансовых средств относительно недостаточны для развития национальной экономики; что инфраструктура финансовых рынков полностью не сложилась. Если говорить о вполне зрелых финансовых рынках высокоразвитых стран, то речь идет, как правило, о доступе к дополнительным источникам капитала, которые не надо заимствовать напрямую на мировых финансовых рынках и которые приходят сами со своими владельцами — ТНК.

Иногда в адрес ТНК выдвигаются обвинения в том, что полученные доходы от иностранных инвестиций на территории принимающих стран они стремятся перевести на родину. Однако это происходит далеко не всегда и зависит в каждом конкретном случае от множества факторов, определяющих прибыльность вложений в той или иной стране в рамках глобальной стратегии ТНК. Очевидно, что в том случае, если ТНК реинвестирует часть своих прибылей в экономику страны-реципиента, это положительно влияет на ее дальнейший экономический рост (при прочих равных условиях).

Открывая свои филиалы в различных государствах мира, ТНК способствуют занятости местного населения, включая высококвалифицированные кадры научно-технических работников, менеджеров и т.п. Кроме того, работа на предприятиях ТНК часто приводит к повышению образовательного и профессионального уровня местных кадров. Особенно заметно влияние деятельности ТНК на рынок труда и качество рабочей силы в развивающихся странах. Там растет спрос на такие профессиональные группы, как квалифицированные рабочие, а также различные категории инженерно-технических работников, программистов, специалистов в области решения кредитно-финансовых, в том числе налоговых и юридических вопросов. Если на данном локальном рынке труда предложение требуемых для работы в филиале ТНК лиц недостаточно (или отсутствует совсем), то в рамках кадровой политики ТНК начинают осуществляться программы обучения (или переобучения) рабочей силы. Это делается либо без отрыва от производства,

где уже начинают работать местные рабочие или специалисты, либо с отрывом от производства. В этом случае организуются специальные курсы (программы) по подготовке (переподготовке) кадров для филиалов ТНК на территории данной страны.

Большое внимание при подготовке уделяется не только вопросам, непосредственно относящимся к сфере будущей деятельности работника, но и обучению иностранным языкам; общему представлению об организации труда в компании; целям ее деятельности; этическим нормам, принятым в компании; основам делового общения. Все это имеет важное значение с точки зрения проблем кросс-культуры, т.е. деловой культуры зарубежного филиала ТНК, которая сформировалась на основе нескольких деловых культур: характерных для страны-базирования ТНК, для страны-реципиента и в некоторых случаях культур, которые несут с собой представители других народов, также работающих в данном зарубежном филиале ТНК. В последние годы стало очевидным, что кросс-культурный фактор оказывает значительное влияние на моральный климат в коллективе, на мотивацию сотрудников.

Поскольку позитивная роль ТНК в повышении образовательного и профессионально-квалификационного уровня местной рабочей силы очевидна, принимающие страны в целом благосклонно относятся к подобного рода обучающей деятельности. Некоторые государства используют кредитные или налоговые меры, стимулирующие зарубежные компании обучать и переобучать местную рабочую силу.

Например, Южная Корея предоставляет налоговые льготы крупным фирмам, чтобы компенсировать частично их затраты «по развитию человеческих ресурсов». Некоторые другие страны оказывают финансовую помощь фирмам, которые посылают своих работников на различные профессиональные курсы, или покрывают расходы на такое обучение. В Сингапуре Фонд развития квалификации также финансирует те компании, которые обучают своих сотрудников. В Малайзии и Венгрии затраты на профессиональную подготовку и переподготовку рабочей силы субсидируются государственными структурами, в Таиланде существенное снижение налогов предусмотрено для компаний, которые несут затраты на обучение, утвержденные Министерством труда.

Надо отметить, что все вышеперечисленные меры относятся в этих странах как к отечественным, так и к зарубежным компаниям, имеющим там свои филиалы. Это свидетельствует о том, что иностранным инвесторам не предоставляется особых преимуществ в сфере государственного стимулирования повышения качества рабочей силы. Причины связаны с пониманием того, что прежде всего сами ТНК проявляют заинтересованность в квалифицированной, хорошо обученной рабочей силе для работы на своих зарубежных филиалах. Кадровые службы ТНК с легкостью могут набрать неквалифицированную силу на локальных рынках труда (больше всего ее в развивающихся странах). Но они же, как правило, готовы подготовить себе наемных работников с более высоким уровнем образования и квалификации в соответствии с требованиями конкретного производства. Поэтому государ-

ственная поддержка программ обучения рабочей силы для зарубежных предприятий в принимающих странах не получила пока широкого распространения, а в тех странах, где принимаются соответствующие меры, льготами пользуются и отечественные компании.

С притоком ПИИ появляется также возможность использования чужого управленческого опыта, других, более эффективных систем организации труда, маркетинга, научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Особенно интересным и наиболее трудным делом является заимствование опыта при трансграничном слиянии или поглощении, особенно если оно носило «недружественный характер» (т.е. произошло вопреки воле топ-менеджмента поглощаемой компании). Как правило, даже компании из одной высокоразвитой страны базирующаяся сильно отличаются своей системой менеджмента, деловой культурой и этикой бизнеса. При соединении же компаний с разных континентов (США и Западная Европа, страны Азии и США и т.п.) эти проблемы иногда становятся ключевыми для успешного совместного существования новой компании.

Однако отметим, что довольно полярные изначально системы менеджмента, корпоративной культуры и этики бизнеса в Японии и в США в последнее десятилетие XX в. стали постепенно сближаться. Эта тенденция к конвергенции началась еще в 1980-е гг., когда и американские, и японские менеджеры активно изучали «чуждые» им подходы и методы менеджмента, перенимая друг у друга все самое рациональное и эффективное. И в начале XXI, американская и японская системы менеджмента уже отличаются не столь разительно, как два десятилетия назад. Тем не менее отличия все еще существуют.

Европейская модель отношений в сфере бизнеса в целом и внутрикорпоративный менеджмент представляет собой более сложную, в чем-то эклектичную модель, в которой заимствованы как черты американского, так и японского менеджмента. Кроме того, каждая европейская страна имеет свои собственные отличительные черты и системы менеджмента, и маркетинга и т.п. В том случае, когда между топ-менеджерами партнеров «новой ТНК» существует принципиальная договоренность о путях построения модели управления новой бизнес-структуры, то, как правило, происходит и взаимовыгодное заимствование «чужого» опыта и реорганизация деятельности новой компании бывает в конечном счете успешной.

При создании совместного предприятия (СП) как одной из формы иностранного инвестирования передача управленческого опыта и методов организации труда, как правило, изначально считаются одним из конкурентных преимуществ, которым будет обладать совместное предприятие. Поэтому, как правило, внедрение новых, более эффективных методов управления производством, сбыта и т.п., при достигнутом согласии высшего руководства СП, является позитивным последствием привлечения иностранных инвестиций. В значительной степени это применимо по отношению к СП на территории развивающихся стран или стран, переходящих к рыночной экономике, когда иностранными участниками становятся компании из высокоразвитых стран.

Однако здесь встает проблема другого рода: несмотря на намеченные топ-менеджерами планы внедрения более прогрессивных методов управления, местный персонал может в реальной бизнес-практике с трудом воспринимать новые идеи и технологии менеджмента, особенно если это сталкиваются, как уже отмечалось, различные деловые культуры (компании из стран с разным уровнем экономического развития, из разных регионов мира, и наконец, просто, с различными стилями менеджмента).

Еще одним позитивным последствием привлечения иностранных инвестиций для принимающей страны является передача технологии. Как правило, именно через каналы ТНК происходит заимствование новой (для данного государства) технологии производства и внедрение новой техники. На ТНК приходится около 80% мирового числа полученных патентов и лицензий, что говорит о сосредоточении научно-технических ресурсов всей мировой экономики именно в ТНК.

Передача новых технологий происходит как раз в контексте одного из мотивов иностранного инвестирования (в соответствии с теорией «жизненного цикла товара» американского экономиста Р. Вернона). Но здесь мы говорим не о том, почему внедрение своих новых технологий на территории других стран выгодно компании – инвестору, а о том, есть ли положительный эффект от этого для принимающих стран.

Если передача новых технологий происходит внутри таких зарубежных филиалов ТНК, как отделение и дочернее предприятие, то у материнской компании остается широкое поле для выбора того типа технологии, который она хочет использовать в своей деятельности на территории данной страны. Это зависит также и от самой принимающей страны.

В случае высокоразвитой принимающей страны конкурентное преимущество ТНК будет получено в большинстве случаев, если используемая ею технология будет не просто новой, а новейшей. В противном случае будет невозможно добиться более выигрышного позиционирования на данном локальном рынке по сравнению с конкурирующими фирмами государства-реципиента. Соответственно, как правило, при взаимном инвестировании стран-лидеров в производстве какого-либо вида продукции, происходит реальный перенос действительно новой технологии на почву другой страны. В дальнейшем это может привести к покупке местными компаниями лицензий и know-how и новому витку научно-технического развития в определенной сфере деятельности.

Если в качестве принимающего государства выступает развивающаяся страна или страна с переходным типом рыночной экономики, то технология, как правило, оказывается «новой» именно для этих стран.

Государство-реципиент, заинтересованное в динамичном экономическом и научно-техническом развитии, может простимулировать передачу не просто новой, а новейшей, отвечающей мировым стандартам технологии через каналы прямого иностранного инвестирования. Если эти стимулы будут достаточными для реализации стратегических планов ТНК, то она может пойти на передачу своих но-

вейшей научно-технических разработок по линии совместного предпринимательства или других форм делового инвестиционного партнерства с компаниями принимающей страны. Такая политика успешно применяется в Китае и некоторых других странах.

Однако в ряде развивающихся стран и стран с переходной экономикой степень защиты интеллектуальной собственности недостаточно высока, процветает «бизнес подделок», поэтому многие ТНК опасаются представлять свою новейшую технологию. Кроме того, несмотря на все законодательные меры, существует так называемый промышленный шпионаж, причем и в развитых странах.

Выигрывают от присутствия ТНК в странах-реципиентах и те местные компании, которые вступают в отношения делового партнерства с ними, например, становятся поставщиками сырья или полуфабрикатов, берут субподряды, становятся дистрибьюторами ТНК, участвуют в каких-либо совместных проектах и т.п. Например, для автомобильных компаний количество поставщиков и субподрядчиков может достигать тысяч и даже десятков тысяч! Часть из них при открытии новых зарубежных филиалов ТНК на территории принимающей страны, естественно, будет из числа местных фирм.

Участие предпринимателей страны-реципиента в еловых партнерских отношениях с ТНК из других стран в последние годы становится одним из важных факторов, способствующих успешному бизнесу ТНК, поскольку местные компании имеют более широкие возможности лоббировать те или иные проекты с участием иностранных фирм. Это снижает их инвестиционные риски и повышает прибыльность. Таким образом, и для ТНК, и для предприятий принимающих стран развитие партнерских отношений является взаимовыгодным бизнесом.

Население страны-реципиента может выиграть от снижения цен на товары и услуги, которые конкурируют с продукцией отечественных производителей. Однако это очевидной с точки зрения теоретического утверждение, верное в условиях рыночной экономики (чем больше предложение товара или услуги, тем при прочих равных условиях меньше цена на него), не всегда работает в реальной практике. Появление на рынке с несовершенной конкуренцией новых иностранных товаров (или товаров, произведенных на совместных предприятиях) имеет иногда обратный эффект: цены на аналогичные отечественные товары (но худшие по качеству) стремятся повыситься до примерно такого же уровня. Вместо снижения среднего уровня цен из-за возросшего предложения на рынке данной группы товаров происходит его повышение. Это явление весьма характерно для государств с незрелой или ненасыщенной рыночной экономикой. Только в средне- и долгосрочной перспективе начинает действовать фактор снижения цен, что оборачивается выигрыванием потребителей страны – объекта иностранного инвестирования. Для высокоразвитых же стран экономическая теория вполне подтверждается на практике.

Приток ПИИ может позитивно влияет на развитие

отраслевой структуры экономики принимающих стран.

В рамках национальных программ привлечения иностранных инвестиций, как правило, ставятся цели развития тех или иных сфер и отраслей хозяйства. Если поставленные цели подкрепляются мерами госрегулирования, стимулирующими иностранных инвесторов вкладывать свои средства в определенные сегменты национальной экономики, то налицо положительное влияние на ее отраслевую структуру. Кроме того, в результате деятельности ТНК может происходить не только оптимизация уже сложившейся отраслевой структуры экономики в принимающих странах. Привлекая прямые иностранные инвестиции, можно развивать отдельные виды новых производств. В частности, это касается отраслей инфраструктуры, энергетики и некоторых других сфер производства (в основном в развивающихся странах).

Приведем в пример развитие автомобильной промышленности в Индии, на которую приходится 20% добавленной стоимости ее обрабатывающей промышленности. В настоящее время там производится 18 млн. автомобилей, при этом часть из них экспортируется. Наряду с развитием собственного автомобильного производства (компании Tata Motors, Hindustan Motors, Mahindra и некоторые другие) активно расширяется международное производство автомобилей мировых брендов. С момента формального открытия обрабатывающей промышленности в Индии в начале 1990-х гг., ПИИ в автомобильную промышленность Индии с апреля 2000 г. по ноябрь 2014 г. составили 11,4 млрд. долл. При этом отечественные производители автомобилей активно участвуют в деловом партнерстве с зарубежными автомейкерами. Расширение среднего класса в Индии повышает спрос на новые автомобили, поэтому только на ближайшие годы анонсировано 12 проектов «зеленого поля», стоимостью свыше 100 млн. долл. Среди инвесторов такие компании, как Fiat, Renault-Nissan Motor, Volkswagen, Ford India, Honda Cars India, Mercedes-Benz и некоторые другие [4].

Деятельность ТНК может способствовать также и улучшению региональной структуры экономики принимающих стран, так как использование потенциала так называемых депрессивных регионов страны приводит к ускорению их социально-экономического развития. Неравномерность социально-экономического развития приводит к тому, что практически во всех странах существует понятие более развитых и депрессивных или отсталых регионов. В Финляндии, например, отсталыми регионами считаются районы Северной и Восточной Финляндии (в связи с более неблагоприятными климатическими условиями, бедностью полезных ископаемых, низкой плотностью населения и т.п.). В Норвегии – прибрежные районы, в которых происходит добыча и переработка нефти и газа, развитие связанных с этим производств, являются, безусловно, более экономически развитыми. В силу исторических и политических причин земли Восточной Германии (даже спустя десятилетия после образования единой Германии) и по уровню жизни, и по уровню научно-технического и социально-экономического развития

отстают от бывшей Западной Германии. Италия, как известно, также делится на две совершенно различные части: развитую Северную, где расположены крупнейшие промышленные центры страны, и более бедную Южную Италию.

Вследствие дифференциации экономических регионов государственное регулирование многих стран включает в свои цели выравнивание уровней их социально-экономического развития. Используя методы стимулирования иностранных капиталовложений, можно добиться более быстрого развития именно тех регионов на территории данной страны – реципиента ПИИ, которые отстают от других. В мировой практике в качестве таких мер широко применяются налоговые каникулы для иностранных компаний, которые инвестируют на территории депрессивных районов. Используются также различные налоговые скидки, льготные нормы амортизационных отчислений, кредиты, предоставляемые на выгодных условиях и многие другие экономические меры стимулирующего характера.

Еще одним позитивным направлением воздействия иностранного инвестирования на государства-реципиенты является следующий момент. Центральные и местные бюджеты в принимающих странах пополняются благодаря ТНК дополнительными финансовыми ресурсами, поступающими, главным образом, в виде налогов, а также других видов платежей. Естественно, что объем налогов, попадающих в бюджеты стран-реципиентов, зависит от реального объема налогов, выплачиваемых ТНК «по месту ее деятельности», а это в свою очередь зависит от финансовой политики, проводимой в компании.

Таким образом, мы рассмотрели ряд позитивных изменений в социально-экономическом развитии стран, на территории которых размещаются филиалы ТНК.

Неоднозначным по своим последствиям является создание более конкурентной среды как последствие привлечения иностранного предпринимательского капитала. С одной стороны, мы указывали выше, что при определенном уровне развития рыночных отношений в принимающей стране конкуренция может привести к снижению среднего уровня цен на товары и услуги, производимые или ввозимые предприятиями с иностранными инвестициями (будь это СП или другие виды зарубежных филиалов ТНК на территории данной страны).

Формирование более конкурентной рыночной среды инициирует также поиски новых, более эффективных методов использования всех видов ресурсов отечественными предпринимательскими структурами: природных, трудовых, инвестиционных и инновационных. Чувство здоровой конкуренции неизбежно подстегивает свои компании к более эффективной, а значит, более прибыльной деятельности.

С другой стороны, вхождение на рынок новых конкурентов в лице зарубежных филиалов ТНК приводит к обострению конкуренции с местными компаниями. Если при этом страдают крупные отечественные производители аналогичной продукции, то они еще могут ответить ударом на удар, пролоббировав в государственных структурах (законодатель-

ных или исполнительных, на центральном или местном уровне власти), те законы или правила, которые могут ухудшить позиции иностранных конкурентов на отечественном рынке. Если же в этом случае разоряются мелкие и средние фирмы принимающей страны, то это ведет к размыванию слоя среднего слоя предпринимательства, и соответственно, ухудшению предпринимательского климата и даже к обострению социальной обстановки в стране (в основном в отдельных отраслях национальной экономики страны-реципиента или в отдельных ее регионах). Однако влияние ТНК на принимающие страны может быть и негативным.

В частности, в результате деятельности ТНК может консервироваться неэффективная отраслевая и региональная структура национального хозяйства. Кроме того, ТНК могут переносить на территорию других государств экологически вредные или относительно опасные производства. В основном, это происходит при переносе грязного производства из высокоразвитых стран, где законодательство в области охраны окружающей среды более жесткое, а деятельность общественных экологических организаций («партий зеленых» и др.) более активна, – в развивающиеся страны и страны с переходным типом экономики.

В результате деятельности ТНК, может также сформироваться зависимость отдельных отраслей и регионов данной страны от производственного цикла ТНК. Это в свою очередь делает национальное хозяйство принимающей страны более уязвимым в отношении колебаний мировой конъюнктуры.

Негативную оценку деятельности ТНК со стороны принимающих стран всегда имеют такие действия как увольнение сотрудников их зарубежных филиалов, особенно если это массовые увольнения. В этих случаях дестабилизируется ситуация на рынке труда в регионах, где доля занятых на зарубежных филиалах ТНК более или менее значительна, так как высвобождается дополнительная рабочая сила и формируется ее относительно избыточное предложение. Наиболее болезненные случаи для принимающих стран – это закрытие целых филиалов ТНК в рамках их общей стратегии реструктуризации своей деятельности и переносе производства в другие регионы данной страны, а вероятнее всего, в другие государства.

Из-за свертывания зарубежного производства ТНК существенно снижаются уровень доходов и жизни не только уволенных работников, но и членов их семей. Хотя эта проблема актуальна не только для развивающихся стран, но и для развитых стран, в развивающихся странах такая ситуация часто имеет катастрофические социально-экономические последствия, особенно если речь идет об увольнении нескольких тысяч сотрудников закрывшегося филиала ТНК.

Если перечисленные выше позитивные эффекты привлечения ПИИ больше проявляются в более или менее стабильные времена, то негативные эффекты (кроме загрязнения окружающей среды) проявляется в периоды резких изменений в политической и социально-экономической обстановке.

Ухудшение отношений РФ с западными странами в связи с кризисом в Украине повлекло, как уже отмечалось выше, отток капитала. В то же время экономиче-

ский кризис в российской экономике и падение покупательского спроса из-за ослабления рубля и снижения реальных доходов отрицательно повлияли на факторы спроса. Многие иностранные производители, которые закупали часть сырья или комплектующих за рубежом, были вынуждены ввозить их по более высоким ценам. Вследствие этого их выручка и продажи падали. В частности, из автомобильных компаний российский рынок была вынуждена покинуть компания General Motors, а компания Volkswagen – сократить свое производство в Калуге.

Однако «свято место пусто не бывает», и китайские компании запланировали в ближайшие годы строительство нескольких заводов по производству автомобилей в России. В частности, известная компания Great Wall Motors начала строительство автомобильного завода в Тульской области стоимостью свыше 500 млн. долл., где будет создано примерно 2,5 тыс. рабочих мест. Заводы построят также компании Hawtai Motor Group (стоимость проекта – 1,1 млрд. долл.) и Dongfeng Motor (500 млн. долл.). На каждом из них планируется создать около 3 тыс. рабочих мест. Кстати, в 2014 г. Китай стал пятым по значимости иностранным инвестором для РФ, поднявшись на 13 позиций с 2007 г. [6, р. 67]. Это подтверждает тезис о том, что Китай становится активным «новым инвестором» на мировом рынке инвестиций и расширяет свое международное производство, в том числе, в странах БРИКС [1].

Каковы же современные тенденции в развитии

национальных систем регулирования притока ПИИ? Среди мер, принимаемых национальными правительствами стран – реципиентов ПИИ по-прежнему преобладают меры, направленные на либерализацию и стимулирование притока ПИИ. Однако за последние 14 лет в этой сфере происходили существенные сдвиги. Например, в 2000 г. среди 85 изменений, которые внесли 46 государств в свои системы госрегулирования, 75%, т.е. 93% имели позитивное влияние на иностранных инвесторов. В течение последующих лет доля изменений, связанных с различными рестриктивными мерами, постепенно увеличивалась. Это было связано с усилением селективности национальной политики в отношении прямых иностранных инвестиций в ряде стран. К 2010 г. доля мер негативного характера достигла 31% от их общего числа и в последующие годы снизилась незначительно. Это позволило экспертам отметить зарождение протекционистской политики как общемирового тренда в отношении притока ПИИ.

Однако спад в объемах мировых ПИИ, который наблюдался в 2014 г., продемонстрировал готовность стран бороться за иностранные инвестиции. Доля рестриктивных мер снизилась до 14% в общем числе изменений (табл. 3).

Характерными чертами национальных систем государственного регулирования привлечения ПИИ в настоящее время является, в частности, принятие мер, улучшающих условия функционирования иностранных инвесторов.

Таблица 3

**ИЗМЕНЕНИЯ В НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМАХ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИТОКА ПИИ<sup>2</sup>**

Наименование	2000 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Число стран, вносивших изменения	46	41	47	55	49	54	59	37
Число изменений, в том числе:	81	68	88	121	80	86	87	63
Либерализация / Стимулирование	75	51	61	80	59	61	61	47
Рестрикции/ужесточение регулирования	5	15	23	37	20	20	23	9
Нейтральные / Неидентифицированные	1	2	4	4	1	5	3	7

Приведем ряд примеров. На Кубе принят новый закон об иностранных инвестициях, в соответствии с которым упрощается процедура одобрения иностранных инвестиций, а инвесторам предоставляются определенные гарантии и меры стимулирования. В Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ) образовано Агентство по развитию инвестиций Дубай, которое разрабатывает стратегический план и меры по привлечению иностранных инвестиций. Во Вьетнаме пересмотрен Закон о предпринимательстве, который, помимо прочего, упрощает процедуры регистрации бизнеса и сокращает время для оформления регистрационных сертификатов. В ЮАР принят акт о специальных экономических зонах (СЭЗ), в котором разработаны вопросы организации, развития, функционирования и управления СЭЗ.

Вторым современным трендом является тот факт, что больше всего мер, благоприятствующих привлечению ПИИ, принимают в развивающихся странах Азии. В Индии, в частности, произошла либерализация привлечения ПИИ в железнодорожную инфраструктуру, которая до этого была полностью

закрыта для них. Был также повышен потолок участия иностранных инвесторов в оборонной промышленности и в сфере страхования: с 26 до 49%. В Индонезии были также повышены допустимые нормы участия зарубежных инвесторов в различных отраслях национального производства (например, в фармацевтической отрасли – с 75% до 85%). В Китае пересмотрен список отраслей, в которых иностранные инвестиции «поощряются», «ограничиваются» или «запрещаются».

Еще одной тенденцией в сфере либерализации в 2014 г. были приватизационные процессы. На Кипре приняли закон о приватизации полугосударственных организаций, в Сербии также принят закон, создающий институциональные условия для продолжения и завершения процессов приватизации в экономике. В Туркменистане подписали закон о денационализации и приватизации государственной собственности, который предполагает трансформацию государственных фирм в совместные предприятия с участием государства и продажу части государственных активов частным владельцам.

<sup>2</sup> Источник: [3].

Однако некоторые страны, главным образом развитые, принимают меры, направленные на защиту национальной обороноспособности или стратегических отраслей. Например, во Франции пересмотрен механизм регулирования привлечения иностранных инвестиций в шесть отраслей:

- снабжение энергией;
- водоснабжение;
- транспортную сеть;
- сеть электронных коммуникаций;
- содержание оборонных сооружений;
- сфера общественного здравоохранения.

В Италии государственным органам были даны дополнительные полномочия для решения вопросов об инвестировании в сферу обороны и национальной безопасности.

Важным остается вопрос о том, что привлечение ПИИ должно отвечать целям устойчивого развития, то есть играть определенную роль в развитии инфраструктуры национальных экономик принимающих стран, здравоохранения, образования и предотвращения климатических изменений.

По расчетам специалистов ЮНКТАД в 2010-2014 гг. доли ПИИ, направленных в мировой экономике на реализацию целей устойчивого развития, распределялись таким образом: на строительство инфраструктурных объектов – 53%, на цели образования – 17%, здравоохранения – 13%, предотвращения изменений климата – 12%, на другие цели устойчивого развития – 5% [4, р. 105]. В настоящее время требуется более проактивная политика стран-реципиентов, которая бы привела к большему объему иностранных капиталовложений на цели устойчивого развития.

Таким образом, прямые иностранные инвестиции могут стать важным фактором реализации целей социально-экономического развития стран-реципиентов при проведении ими продуманной государственной политики. Прогнозы международных экспертов говорят о том, что в ближайшие годы объем ПИИ в мировой экономике будет опять расти, а это означает, что конкурентная борьба между странами-реципиентами может усиливаться.

## Литература

1. Глобализация мирового хозяйства [Текст] : учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук., проф. М.Н. Осьмовой, д-ра экон. наук Г.И. Глушенко. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 389 с.

2. Лучко М.Л. Роль крупных транснациональных корпораций в мировой экономике в начале XXI века [Текст] / М.Л. Лучко // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №6.
3. UNCTAD [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.unctad.org>.
4. Automobile industry in India, India brand equity foundation (IBEf) [Text]. – 2015. – Jan.
5. Global investment trends monitor [Text]. – 2015. – No. 18. – Pp. 1-9.
6. World investment report 2015 [Text] : reforming international investment governance / UNCTAD. – New York – Geneva, 2015. – 238 p.

## Ключевые слова

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ); транснациональная корпорация (ТНК); страна-инвестор; страна-реципиент, национальная инвестиционная политика, либерализация, рестриктивные меры, приватизация, автомобильная промышленность, цели устойчивого развития.

*Лучко Марина Львовна*

## РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы исследования. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются одной из важнейших форм современных международных экономических отношений. По мере роста объемов ПИИ увеличивается и их влияние как фактора социально-экономического развития стран-реципиентов. Несмотря на некоторый спад в объемах мирового притока ПИИ, продолжается увеличение масштабов прямого инвестирования в странах Азии, которые целенаправленно используют их как драйверы экономического роста. В связи с этим, исследования, посвященные неоднозначности влияния привлечения ПИИ в национальные экономики в современных условиях актуальны и имеют как теоретическое, так и практическое значение.

К элементам научной новизны данной статьи можно отнести комплексный анализ как позитивных, так и негативных эффектов влияния притока ПИИ на страны-реципиенты. Кроме того, автор выделяет тренды последних лет, которые характерны для национальных систем госрегулирования притока иностранных инвестиций.

Практическое значение работы Лучко М.Л. определяется тем, что сделанные в статье выводы относительно значения тех или иных последствий притока ПИИ могут послужить базой для принятия аналитических решений в области государственного регулирования привлечения ПИИ в Россию.

В целом статья Лучко М.Л. на тему «Влияние прямых иностранных инвестиций на социально-экономическое развитие стран-реципиентов» может быть рекомендована к опубликованию в журнале «Аудит и финансовый анализ».

*Кулаков М.В., д.э.н., профессор Экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.*