Социальные, экономические и политические последствия привлечения иностранных инвестиций в экономику принимающих стран

**Оглавление**

|  |  |
| --- | --- |
| **I. Введение****II. Основные понятия и экономический смысл инвестиций.****III Экономическая роль иностранных инвестиций в экономике принимающих стран**1. Основные экономические сферы влияния иностранных инвестиций 2. Инвестиционный фактор экономического развития и масштабы мирового инвестиционного процесса. 3. Прямые иностранные инвестиции и экономический рост4. Методы анализа влияния ПИИ на экономический рост(1). Дифференциальная модель межстранового перераспределения капитала (модель В. Леонтье­ва). (2). Модель экономического роста на базе про­изводственных функций (модель Вельфенса-Джесински и ее модификации).(3). Модели взаимодействия местных и иност­ранных инвестиций (модели типа "хищник-жерт­ва").5. Инвестиционные процессы в условиях глобализации. Транснациональные компании.**IV Политические последствия привлечения иностранных инвестиций.** 1. Либерализация инвестиционного законодательства.2. Задачи государственного регулирования3. Конкуренция за ПИИ**V Социальные последствия привлечения иностранных инвестиций****VI Заключение** | **3****4****6****6****8****11****13****14****16****17****19****23****23****25****27****29****31** |

**I. Введение**

Иностранные инвестиции в настоящее время превратились в мощный фактор конкурентоспособности и экономического роста, они существенно усилили интеграцию национальных экономик в мировой рынок и стали движущей силой роста производства и мировой торговли.

В международном переливе капитала заинтересованы как вывозящие его компании и страны, так и компании и страны-реципиенты. Первые таким путем осваивают новые рынки сбыта, увеличивают свои прибыли и, соответственно, доходы государственных бюджетов. Вторые получают дополнительные инвестиции, более высокие технологии, квалифицированный менеджмент и маркетинг, а значит и ускорение темпов технико-экономического развития.

Инвестиционный фактор играл важную роль в повышении конкурентных позиций во всех индустриально развитых странах, создавая им преимущества перед остальным миром. Большие объемы капиталовложения и эффективное их использование позволяли компенсировать недостаток или потерю конкурентных преимуществ связанных для одних сторон с природными ресурсами, для других с географическим положением, и почти для каждой из них с дефицитом или дороговизной рабочей силы.

Вместе с тем, иностранные инвестиции могут оказывать и отрицательное воздействие на принимающую страну. Чрезмерная активность иностранного капитала может обострять социальную и политическую напряженность в стране. Кроме того, иностранные компании заинтересованы в переносе опасных и вредных производств из своих стран.

Целью данной работы является изучение разностороннего влияния иностранных инвестиций на экономическую, политическую и социальную ситуацию в стране-реципиенте.

**II. Основные понятия и экономический смысл инвестиций.**

Виды инвестиций.

В современном мире многообразных и сложных экономических процессов и взаимоотноше­ний между гражданами, предприятиями, финансовыми институтами, государствами на внутреннем и внешнем рынках острой проблемой является эффективное вложение капитала с целью его приумножения, или инвестирование. Экономическая природа инвестиций обусловлена закономерностями процесса расширенного воспроизводства и заключается в использовании части дополнительного общественного продукта для увеличения количества и качества всех элементов системы производительных сил общества.

Инвестиции принято подразделять на:

- денежные средства,

- целевые банковские вклады,

- паи, акции и другие ценные бумаги;

- движимое и недвижимое имущество;

- имущественные права, связанные с авторским правом, опытом и другими видами интеллектуальных ценностей; совокупность технических, технологических, коммерческих и иных знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимого для организации того или иного вида производства, но не запатентованного (“ноу-хау”); права пользования землей, водой, ресурсами, домами, сооружениями, оборудованием, а также иные имущественные права и другие ценности.

2. В отношении объектов вложения инвестиции подразделяются на

- реальные инвестиции, или вложения средств в материальные (здания, сооружения, оборудование и т.п.).

- нематериальные активы (патенты, лицензии, ”ноу-хау”, научно-технические и проектно-конструкторские работы в виде документации, программные средства и т.п.). Сюда же можно отнести и инвестиции в человеческий капитал - это любое действие, которое повышает квалификацию и способность персонала, и в конечном счете повышающее производительность их труда.

- финансовые инвестиции, или вложения средств в различные финансовые инструменты - ценные бумаги, депозиты, целевые банковские вклады.

3. По характеру участия в инвестиционном процессе инвестиции подразделяются на:

- прямые, предполагающие непосредственное участие инвестора в выборе объекта инвестирования и вложении средств, при этом инвестор непосредственно вовлечен во все стадии инвестиционного цикла, включая прединвестиционные исследования, проектирование и строительство объекта инвестирования, а также производство конечной продукции. Прямой иностранной инвестицией, в соответствии с российским законодательством считается приобретение иностранным инвестором не менее 10 процентов доли в уставном капитале коммерческой организации

- косвенные, осуществляемые через различного рода финансовых посредников (инвестиционные фонды и компании) аккумулирующих и размещающих по своему усмотрению наиболее эффективным образом финансовые средства.

4. Кроме того, инвестиции бывают частными, государственными и иностранными.

В соответ­ствии с российским законодательством под иностранными инвестициями понимаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых иност­ранными инвесторами в объекты предпринимательской и др. видов дея­тельности с целью получения прибыли. Объектами иностранных инвестиций могут выступать: вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства, ценные бума­ги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, права на интеллектуальные ценности, имущественные права.

При всем богатстве классификаций иностранных инвестиций при исследовании инвестиционных процессов обычно используют понятия прямых и портфельных инвестиций. Под прямыми инвестициями понимаются вложения непосредственно в реальные активы предприятия, а под портфельными инвестициями – вложения в различные ценные бумаги, кредиты и займы.

Проблема разграничения прямых и портфельных инвестиций имеет важное методическое значение, хотя границы между ними в определенной степени условны. Существенная разница тем не менее проявляется в следующих признаках. По времени использования портфельные инвестиции являются временными и носят спекулятивный характер. Прямые же оказывают долгосрочное воздействие на финансирование в развитие экономики. По масштабу получения дохода портфельные инвестиции преследуют цель получения устойчивого дохода на капитал, полную предпринимательскую прибыль, все выгоды, обеспечивающиеся контролем над фирмой по всем направлениям деятельности (торговля, инвестирование, финансирование, кооперация, научно-техническое обслуживание и т.д.). По масштабам получения прибыли и ее эффективности прямые инвестиции сопряжены с достижением более высокой рентабельности, чем косвенные. По роли и месту в инвестируемой экономике прямые инвестиции оказывают непосредственное влияние на состояние внутреннего рынка, создают новые рабочие места, способствуют ускоренному внедрению новых форм управления, маркетинга и т.д., а также в конечном счете изменяют отраслевую структуру национальной экономики и место государства в системе международного разделения труда. По наличию угрозы национальной безопасности страны прямые инвестиции предопределяют отчуждение национальной собственности на полюс иностранного инвестора.

**III Экономическая роль иностранных инвестиций в экономике принимающих стран**

Как и во всяком явлении хозяйственной жизни, в зарубежных инвестици­ях можно найти и благотворное воздействие на экономику, и наносящее ей вред. Их приток способствует решению одних проблем и в то же время созда­ет или обостряет другие.

**1. Основные экономические сферы влияния иностранных инвестиций**

Например, в России как в некоторых развивающихся странах наблюдается узость рынка сбыта продукции, зачастую не соответствующая производственным возможностям, и его слишком мед­ленное расширение, а также недостаточность прибыли для закупки дополни­тельных средств производства и набора рабочей силы, технического перево­оружения. Чтобы выйти из этого тупика, необходим внешний для предприя­тий фактор, который, во-первых, способствовал бы расширению емкости рынка сбыта отечественных товаров, во-вторых, предоставил бы стартовый капитал для закупки дополнительных средств производства и набора рабочей силы в условиях перехода от застоя и отсутствия денежных средств к нор­мальному развитию.

Один из способов увеличе­ния совокупного спроса - это рост и совершенствование производства, которое является не толь­ко источником предложения товаров и услуг, но и рынком сбыта для поставщиков средств производства. Создание с помощью иностранного капитала успешно работающих пред­приятий может расширить совокупную емкость рынка товаров, услуг, рабо­чей силы и тем самым способствовать росту экономики.

Зарубежные инвестиции являются также важнейшим источником иностранной валюты. Хотя зачастую наибольшую часть ее приносит экспорт товаров и услуг. Импорт капитала - гораздо бо­лее выгодный для принимающей страны способ получения инвалюты, чем экс­порт товаров и услуг. При экспорте товаров и услуг страна, с од­ной стороны, принимает инвалюту, с другой - в обмен на нее тут же отдает за границу определенные ценности на сумму, равную покупательной способности полученной валюты. В случае импорта капитала страна принимает инвалюту, но ничего взамен немедленно не отдает. Именно такая особенность зарубежных ин­вестиций позволила ряду развивающихся стран с ограниченными производст­венными и экспортными возможностями преобразовать экономику на основе за­купок на мировом рынке значительных объемов современных средств производ­ства за счет инвестированного зарубежного капитала и превратиться в новые ин­дустриальные государства.

Правительства государств с низким и средним уровнем международной конкурентоспособности производства, в том числе России, вынуждены искусст­венно создавать на внутреннем рынке для импортных товаров примерно равную с отечественными конкурентоспособность за счет ввозных таможенных пошлин и количественных ограничений импорта. Прямые иностранные инвестиции поз­воляют зарубежным поставщикам изделий обойти таможенные барьеры с помо­щью двух способов. Первый - создать соответствующее предприятие в своей стране и экспортировать продукцию в ту, которую он избрал как рынок сбыта для нее. В этом случае придется преодолевать таможенные барьеры. Другой способ проникновения со своими товарами на внутренний рынок чужой страны - создание в ней собственного предприятия. При этом продукция попадает на территорию иностранного государства в обход таможенных барье­ров. Подробнее Транснациональные компании будут рассмотрены в разделе 5.

Важная сторона проблемы экономических последствий импорта капитала - его воздействие на инфляционные процессы. Иностранное инвести­рование начинается с предоставления определенных денежных средств или зай­мов, используемых зарубежными инвесторами на приобретение акций и других ценных бумаг, на строительство новых или скупку действующих предприятий в принимающей стране. Казалось бы, приток денег из-за рубежа расширяет общие объемы денежной массы в сфере обращения и способствует усилению инфляции. Однако в действительности импорт капитала в денежной форме в основном уве­личивает не массу денег в обращении, а предложение товаров и услуг.

Нередко иностранные инвестиции существенно сдерживают экономическое развитие. Это происходит тогда, когда зарубежные фирмы, конкурирующие на рынке определенной продукции с национальными фирмами, скупают предприятия с целью устранения конкурентов, и экономическое развитие сдерживается появлением монополии. Часто существует опасность перено­са в страну (в результате импорта капитала) производств, вредных для окружающей среды, здоровья граждан. Зарубежные инвестиции нередко используют для под­рыва национальной безопасности принимающей страны, ущемления ее сувере­нитета. Именно этим во многом обусловлено недоверчивое, а иногда и враждеб­ное отношение некоторых государств к импорту капитала.

В каждой стране существует законодательно закрепленный перечень видов деятельности, запрещенных для иностранного инвестирования. Такая позиция продиктована стремлением обеспечить охрану государственной тайны, исключить нанесение ущерба национальной безопасности и обороне и стратегическим интересам страны. Государство должно обладать всеми возможностями и средствами для защиты своей безопасности, экономической независимости, обороноспособности, защиты нравственного здоровья и жизни людей, охраны природных и культурных ценностей и окружающей среды.

Как считают специалисты, иностранный капитал нередко "подминает" национальный капитал, либо вытесняет его из прибыльных отраслей. Импорт капитала часто связывается с проталкиванием на рынок страны-реципиента товаров, уже завершающих жизненный цикл.

Одной из признанных опасностей, связанных со значительным притоком иностранного капитала (особенно на краткосрочной основе), является то, что этот приток может не только привести к уменьшению внутренних накоплений, но и подменить усилия по мобилизации внутренних ресурсов на инвестиционные цели. Пагубность этих последствий усиливается в случае изъятия инвесторами своих средств в периоды финансовой нестабильности.

Из всех иностранных инвестиций наиболее привлекательными являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Они способствуют активизации инвестиционного процесса в результате мультипликативного эффекта, содействуют привлечению передового опыта менеджмента и маркетинга. А также содействуют возрастанию социально-экономической стабильности, стимулируют развитие экспортного производства и способствуют привлечению в экономику современных технологий. Кроме того, иностранные инвестиции способствуют созданию дополнительных рабочих мест, повышению занятости, поступлению налогов в бюджеты разных уровней.

Если прямые инвестиции могут считаться относительно стабильными, т. к. их нельзя мгновенно вывезти из страны, то движение капитала в форме портфельных и прочих инвестиций может порождать нестабильность мировой экономики. Портфельные и прочие инвестиции, которые могут быстро перемещаться из одной страны в другую в поисках более высокой нормы прибыли, часто ведут к тяжелой экономической ситуации, вызывая финансовые кризисы в странах из которых они уходят. Кризис в Юго-Восточной Азии яркое подтверждение того, что движение «горячих денег» может привести к кризису.

В следующих главах рассмотрим некоторые аспекты влияния иностранных инвестиций подробнее.

**2. Инвестиционный фактор экономического развития и масштабы мирового инвестиционного процесса.**

В предыдущей главе были показаны основные направления влияния иностранных инвестиций на экономику страны. Теперь необходимо узнать о том, на сколько весомый вклад в экономическое развитие дают инвестиции. Данные таблицы №1 дают представление о зависимости экономического роста во многих странах мира от различных факторов. Таблица выполнена экспертами МВФ на основе агрегированной производственной функции Р. Солоу.

Анализ данных позволяет заключить, что действительно вклад технологического прогресса в экономический рост, измеряемый темпами прироста ВВП, в последние два десятилетия ХХ века возрастал во всех развитых странах. В США, например, доля этого фактора в обеспечении экономического роста увеличилась с 31,0% в 80-е годы до 34,6 в 90-е годы; в странах Европы в среднем с 45,5 до 50,0%; в Японии соответственно с 30,6 до 42,3%. Таким образом, к началу текущего столетия в большинстве развитых стран за счет технологического прогресса, который может рассматриваться как материализация накопленной информации и знаний в традиционных производственных ресурсах, а также выступать в не материализованном виде в качестве улучшения организации и управления экономикой, обеспечивалось значительное увеличение среднегодового прироста ВВП (от 35 до 50%)

Вместе с тем было бы ошибкой недооценивать роль традиционных факторов в обеспечении экономического роста постиндустриальных стран. Как показывают данные, в Японии, например, ведущую роль в экономическом развитии, измеряемом темпами прироста ВВП, на протяжении последних двух десятилетий неизменно играл инвестиционный фактор. В 1980-е годы за счет наращивания инвестиций обеспечивалось 50,0% прироста ВВП, в 90-е 46,2%. Существенную роль играют инвестиции в основной капитал и в экономическом развитии европейских стран. В среднем за счет инвестиционной составляющей в странах Европы в 1980-е годы обеспечивалось 40,9% прироста ВВП, этот вклад остается весьма существенным и сегодня.

Значение рабочей силы в увеличении ВВП снизилось в последние два десятилетия во всех развитых странах и вклад этого фактора из рассмотренных трех составляющих наименьший. Повышение роли технологического прогресса происходило в основном за счет снижения роли живого труда, и это существенно не снижало роль инвестиционной составляющей экономического роста. Роль инвестиционной составляющей характеризовалась устойчивостью и была весьма значительной.

 Стабильно весомая роль инвестиционной составляющей экономического роста явилась одной из предпосылок современной мирохозяйственной тенденции — опережающего роста международной инвестиционной активности по отношению к динамике мирового ВВП и международной торговли. Так, за период 1990—2000 гг. при росте мирового ВВП в 1,3 раза и увеличении мирового товарного экспорта в 1,5 раза размер прямых иностранных инвестиций в мире вырос не менее чем в 6 раз.[[1]](#footnote-1)

 *Таблица 1*

*Вклад основных факторов экономического роста в прирост валового внутреннего продукта*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | США | Страны Европы | Япония |
|   | 1980-е гг. | 1990-е гг. | 1980-е гг. | 1990-е гг. | 1980-е гг. | 1990-е гг. |
| Среднегодовые темпы прироста ВВП | 2,9 | 2,6 | 2,2 | 2,0 | 3,6 | 2,6 |
| вклад факторов: |   |   |   |   |   |   |
| рабочая сила  | 1,1 | 0,9 | 0,3 | 0,2 | 0,7 | 0,3 |
| (в % к итогу) | 38,0 | 34,6 | 13,6 | 10,0 | 19,4 | 11,5 |
| основной капитал  | 0,9 | 0,8 | 0,9 | 0,8 | 1,8 | 1,2 |
| (в % к итогу) | 31,0 | 30,8 | 40,9 | 40,0 | 50,0 | 46,2 |
| технологический прогресс  | 0,9 | 0,9 | 1,0 | 1,0 | 1,1 | 1,1 |
| (в % к итогу) | 31,0 | 34,6 | 45,5 | 50,0 | 30,6 | 42,3 |

Объем и географическая структура прямого иностранного инвестирования (по группам стран) отражена в табл. 2. Свыше 79% всего объема ПИИ поступает в экономику развитых стран. Мировым лидером по объему привлекаемых из-за рубежа инвестиций на протяжении многих лет остаются США, экономика которых в 2000 г. приняла 281,1 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций.

*Приток и вывоз прямых иностранных инвестиций Таблица 2*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   | Приток прямых иностранных инвестиций | Вывоз прямых иностранных инвестиций из стран их происхождения |
| 1986-1991 гг. (среднегодовой показатель) | 2000 г. | 1986-1991 гг. (среднегодовой показатель) | 2000 г. |
| Млрд. долл. | В% к итогу | Млрд. долл. | В%к итогу | Млрд. долл. | В%к итогу | Млрд. долл. | В%к итогу |
|
| Всего | 159,4 | 100 | 1270,8 | 100 | 180,5 | 100 | 1149,9 | 100 |
| Развитые стра­ны | 129,6 | 81,3 | 1005,2 | 79,1 | 169,2 | 93,7 | 1046,3 | 91 |
| Развивающиеся страны | 29,1 | 18,3 | 240,2 | 18,9 | 11,3 | 6,3 | 99,5 | 8,7 |
| Страны Цен­тральной и Вос­точной Европы в том числе  | 0,7 | 0,4 | 25,4 | 2 | 0 | 0 | 4 | 0,3 |
| Россия |   |   | 2,7 | 0,21 | 0 | 0 | 3,1 | 0,27 |

Приток ПИИ в развивающиеся страны в 2000 г. возрос до 240,4 млрд. долл. против 33,7 млрд. долл. в 1990 г. Привлечение ПИИ в развивающиеся страны шло не столь высокими темпами, как в развитые государства, что обусловило снижение доли разви­вающихся стран в мировом объеме вновь привлеченных ПИИ с более чем 25% в начале 1990-х гг. до 18,9% в 2000 г.

**3. Прямые иностранные инвестиции и экономический рост**

С исторической точки зрения ПИИ сыграли важную роль в развитии экономической инфраструктуры европейских колоний и бывших колониальных владений. Например, в середине XIX в. США и Канада смогли осуществить крупномасштабные вложения в стро­ительство железных дорог с помощью британского капитала. Разви­тие транспортной сети содействовало повышению благосостояния фермерских хозяйств, увеличению стоимости сельскохозяйственных угодий и развитию импортозамещающих отраслей, таких, как стале­литейное производство.

В настоящее время влияние ПИИ на экономическое положение стран-реципиентов оценивается неоднозначно. Сторонники полити­ки привлечения ПИИ утверждают, что иностранный капитал при­ходит в страну в условиях относительной нехватки внутренних ре­сурсов и увеличивает ее инвестиционные возможности. Кроме того, его приток, как уже было отмечено сопровождается внедрением новых технологий и совре­менных стандартов ведения бизнеса, что в конечном счете способ­ствует экономическому развитию страны на основе усиления конку­ренции на внутреннем рынке.

Противники политики привлечения ПИИ обращают внимание на ее негативные последствия, часто наблюдаемые в странах-получателях иностранного капитала. В частности, они указывают на то, что транснациональные корпорации активно вмешиваются в законотворческие процес­сы в стране (не пренебрегая и услугами коррумпированных бюрокра­тов), склонны игнорировать ее экологическое и трудовое законода­тельство и полагаются главным образом на заграничных поставщиков.

Обратимся к экономической теории. Исходя из положений тео­рии отраслевых рынков можно представить два довода в пользу осу­ществления ПИИ - сохранение контроля и сокращение издержек.

Общеэкономическая предпосылка притока иностранного капита­ла - возможность получения более высокого дохода за границей. Обыч­но капитал приносит повышенный доход в условиях его относитель­ного недостатка. Дефицит капитала может объясняться избыточно­стью рабочей силы - абсолютной (находящей свое выражение в вы­сокой безработице, как в некоторых странах Азии в настоящее вре­мя) или относительной (проявляющейся в высокой заработной плате, как в странах Северной Америки 100 лет назад).

Однако различия в норме прибыли на вложенный капитал не яв­ляются достаточным основанием для привлечения ПИИ. Если, например, в Америке она выше, чем в Англии, то английские капиталисты могут предоставить деньги американским предпринимателям взаймы. В этом случае мы имеем дело не с ПИИ, а с портфельными инвестициями.

Чтобы определить условия, при которых капиталисты отдают предпочтение прямым инвестициям перед портфельными, нужно вы­яснить, в чем заключаются их преимущества. При портфельных инвес­тициях отсутствует эффективный контроль собственника над капи­талом. В сущности, кредитор полагается на устойчивость законода­тельной системы страны-реципиента, предоставляя заем местным пред­принимателям. Если последним выгодно не выплачивать долг, то несоблюдение условий договора о займе является рациональным пос­тупком. Поскольку подобное поведение предсказуемо, кредиторы воз­держиваются от предоставления займов несмотря на потенциальные выгоды от реализации проекта. Благодаря прямым инвестициям соб­ственник капитала уменьшает вероятность его потери в результате экспроприации зарубежными должниками, то есть решает пробле­му долгового оппортунизма.

В результате для иностранных инвесторов возникают опреде­ленные неудобства. Как предприниматели они вынуждены изучать иностранные законы и социальные нормы и приспосабливаться к ним. Для сокращения издержек обустройства владельцы ПИИ инвес­тируют в формирование известной им среды, в том числе законода­тельной. Если инвесторы полагают, что для них дешевле отгородить­ся от местных условий, чем научиться в них работать, то они инвести­руют в создание специальных районов, закрытых для местного насе­ления (анклавов или свободных экономических зон). Поскольку по­добные районы создаются чаще всего в неразвитых странах и при участии недемократических правящих режимов, это нередко порож­дает упреки в неоколониализме.

Издержки обустройства на новом месте уменьшаются, если стра­на-получатель ПИИ имеет схожие законодательство и язык. Послед­нее обстоятельство оказывает существенное влияние на поток иностранных инвестиций. Не случайно основные исторические потоки ПИИ наблюдались между странами, связанными культурными уза­ми: США и Канада были получателями английского капитала, ла­тиноамериканские страны - испанского, а КНР - капитала китай­ской диаспоры в других странах.

Прямая экономия на издержках производства - еще один довод в пользу ПИИ. Чаще всего сокращение внутрипроизводственных зат­рат происходит в рамках процесса консолидации заводов компании при возникновении необходимых условий. Такими условиями могут быть создание экономических и торговых союзов типа ЕС и НАФТА, которые устраняют барьеры на пути перемещения товаров услуг между странами. Показательно, что наибольший удельный вес ПИИ приходится именно на страны-участницы торговых союзов.

Иногда экономия на издержках носит чисто перераспределитель­ный характер. Например, введение более жесткого трудового законо­дательства или усиление профсоюзного движения стимулирует вы­воз капитала в страны, где рабочие менее организованы и защищены законом. Подобные тенденции особенно характерны для трудоемких отраслей, таких, как легкая промышленность или экспортируемые услуги (например, компьютерное обеспечение). Предоставление на­логовых льгот способствует частичному перемещению производства (создающего добавленную стоимость или прибыль) в страны с более либеральным налогообложением.

Необходимо отметить что стимулирование ПИИ путем предоставления налоговых или экс­портных льгот не считается правильной политикой в долгосрочном плане. Поскольку такие льготы не базируются на фундаментальных характеристиках страны (специфи­ческих природных ресурсах или относительно дешевой рабочей силе), они в лучшем случае привлекают неустойчивый капитал, а в худшем - приводят к соревнованию стран с позиции максимального предоставления льгот. Кроме того, правительства стран, теряющих производства вследствие более жесткого законодательства, стремятся пре­дотвратить бегство капитала при помощи таких мер, как навязывание "добровольных" квот на импорт (например, текстильных изделий) или не учет зарубежных затрат при исчислении налогов. В конечном счете борьба за перераспределение ресурсов оказыва­ется невыгодной для всех сторон. Поэтому экономисты подчеркивают необходимость координации национальной политики разных стран в отношении ПИИ, в частности, посредством участия в международных организациях типа ВТО.

Поскольку основной причиной привлечения иностранного капитала служит более высокая норма прибыли за границей, его экспорт являет­ся потенциально выгодным как для страны-экспортера, так и для стра­ны-реципиента. Однако, опасаясь экспроприации, владельцы капитала вынуждены нести расходы по его защите, которые могут быть распре­делены так, что страны-реципиенты окажутся в проигрыше.

**4. Методы анализа влияния ПИИ на экономический рост**

Очевидно, что прямые иностранные инвести­ции влияют на темпы экономического роста стран-реципиентов. Однако, насколько сильным является это влияние и могут ли ПИИ кардинально менять траекторию развития нацио­нальных экономик? Чтобы ответить на постав­ленные вопросы, необходимо провести соответ­ствующие расчеты, выбрав подходящий методи­ческий инструментарий.

Существует несколько различных методов такого анализа. Остановимся на некоторых из них:

(1). Дифференциальная модель межстранового перераспределения капитала (модель В. Леонтье­ва).

Одной из первых попыток оценить влияние потока ПИИ на долговременное экономическое развитие национальных экономик явилась мо­дель В. Леонтьева. Данная модель воспроизво­дит функционирование двух групп стран - разви­тых и развивающихся. Связь между ними обеспе­чивается потоком производственных инвестиций, вывозящихся из развитых стран в развивающиеся.

Применительно к развитым странам модель В. Леонтьева сводится к двум простейшим соот­ношениям:

1. Принцип мультипликатора, задающийся уравнением I(t) = sY(t), где Y - выпуск (валовой национальный продукт) в данной группе стран, I- объем инвестиций в развитых странах, s – норма накопления (инвестирования) или мультипликатор инвестиций.
2. Принцип акселератора, задающийся уравнением Y(f) = I(t)/b, где b - коэффициент приростной капиталоемкости или акселератор инвестиций. Комбинирование принципов мультипликатора и акселератора позволяет получить итоговое диф­ференциальное уравнение, описывающее дина­мику выпуска в группе развитых стран:

Y(t)-(s/b)Y(t) = 0. (1)

Решением данного уравнения является экспоненциальная функция роста:

Y(t) = У(0)е(s/b)t (2)

Далее предполагается, что объем капитала, переводимого в развивающиеся страны из развитых, составляет постоянную долю h от ВНП стран, экспортирующих капитал. Тогда величина переводимого капитала H{t) задается соотношением:

H(t) = hY(0)e{slb)t. (3)

Для блока развивающихся государств моя записать аналогичные соотношения:

1. Модифицированный принцип мультипликатора, задающийся уравнением I\*(t) = s\*Y\*(t)+ hY(0)e(s/b)t, где звездочкой обозначены аналогичные параметры и переменные для развивающихся стран; в данном случае инвестиции развиваю­щихся стран складываются из внутренних инвестиций и внешних, переводимых из развитых стран.

2. Принцип акселератора, задающийся уравнением Y\*(t) = l\*(t)/b\*. Комбинируя принципы мультипликатора и акселератора, легко получить итоговое дифференциальное уравнение, описывающее динамику выпуска в группе развивающихся стран:

Y\*(t)-(s\*/b\*)Y\*(t)-(h/b\*)Y(O)e(slb)t = 0 (4)

В общем случае, когда s\*/b\* Ф s/b, уравнение (4) имеет следующее решение:

 (5)

Таким образом, экономический рост в разви­вающихся странах напрямую зависит от темпов роста в развитых странах и от начального значе­ния вывозимого из развитых стран капитала.

Все параметры модели В. Леонтьева довольно легко оцениваются и, следовательно, сама модель может использоваться в практических расчетах. При этом "играть" с моделью В. Леонтьева мож­но, по крайней мере, в двух направлениях. Во-пер­вых, ее можно использовать в качестве инстру­мента прогнозирования и для получения времен­ных разверсток показателей ВНП для двух групп стран при разных параметрах , а, во-вторых, с ее помощью можно напрямую оценивать некоторые парамет­ры, необходимые для достижения заданного ре­зультата.. В свое время расчеты В. Леонтьева показали, что для достижения точки перелома, когда темпы прироста ВНП развивающихся стран сравняются с темпами прироста в развитых, необходимо бы­ло перемещать капитала примерно в 5 раз боль­ше, чем это делалось на практике.

Модель В. Леонтьева может рассматриваться как классический инструмент для понимания гло­бальных тенденций мирохозяйственного развития. Вместе с тем нельзя не указать и на ее минусы.

Во-первых, масштабы вывозимого капитала из страны-донора напрямую увязываются с тем­пом экономического роста. В настоящее время практически все страны (развитые и развиваю­щиеся) одновременно импортируют и экспорти­руют капитал, поэтому взаимосвязь между тем­пами роста производства в таких государствах оказывается весьма неоднозначной. Следова­тельно, к анализу современных тенденций модель В. Леонтьева применить весьма непросто. Для этого нужно провести большую работу по кор­ректной классификации стран на развитые и раз­вивающиеся, а также оценить сальдо перемещае­мого между ними капитала, что сопряжено с большими техническими трудностями.

Во-вторых, ввозимый капитал предполагается гомогенным (однородным). Вместе с тем очевид­но, что важны не только и не столько объемы им­портируемого капитала, сколько его структура. Так, инвестиции, способствующие консервации неэффективной структуры экономики, ведут скорее к замедлению, чем к ускорению развития страны-реципиента. В этом смысле прикладные расчеты по модели В. Леонтьева могут в опреде­ленном смысле дезориентировать относительно истинной роли иностранных инвестиций.

В-третьих, внутренние (местные) и внешние (иностранные) инвестиции считаются равноэф-фективными. В. Леонтьев предполагает, что иностранный капитал - это всего лишь дополни­тельные финансовые ресурсы, отдача от кото­рых определяется национальными условиями воспроизводства. Однако это положение в свете современной теории представляется принципи­ально неверным, так как глубинный экономичес­кий смысл привлечения иностранного капитала заключается в том, что вместе с ним в националь­ную экономику приходят новые технологии и но­вые организационные формы производства, даю­щие совершенно иной экономический эффект по сравнению с местным предпринимательством.

(2). Модель экономического роста на базе про­изводственных функций (модель Вельфенса-Джесински и ее модификации). Для ответа на во­прос, как влияют ПИИ на экономический рост в конкретной стране, может служить модель, пред­ложенная П. Вельфенсом и П. Джесински и бази­рующаяся на традиционном аппарате производст­венных функций. Общий вид производственной функции Вельфенса-Джесински, описывающей экономический рост в стране-реципиенте, имеет следующий вид:

Y(t) = [K(t) + H(t)]β[L(t)]1- βezt  (6)

где Y- выпуск (ВВП или ВНП); К — основной ка­питал местного происхождения (внутренние ос­новные фонды); Н - основной капитал иностран­ного происхождения (иностранные основные фонды); L - численность занятых в национальной экономике; z - темп научно-технического прогресса; (β - статистически оцениваемый параметр. При таком подходе П. Вельфенс и П. Джесински отождествляют иностранный основной капитал с накопленными ПИИ. Одновременно с этим темп технического прогресса в их трактовке зависит от четырех параметров: объема накопленных знаний, отношения стоимости импортируемых промежуточных товаров к совокупному выпуску, степени развитости рыночных институтов, вели­чины экспорта.

С помощью производственной функции (6) легко оценить возможный рост производства при увеличении объема иностранного капитала на за­данную величину. В принципе данная модель может считаться стан­дартной. Определенное своеобразие ей придает учет возможного притока ПИИ и зависимость темпа технического прогресса от совокупности институциональных условий хозяйствования. Оба этих фактора имеют особое значение для пе­реходных экономик, для которых, собственно, из­начально и предназначалась модель Вельфенса-Джесински.

Хотя метод, предложенный П. Вельфенсом и П. Джесински, в целом вполне приемлем, он име­ет ряд недостатков. Во-первых, в модели об­щий объем основного капитала страны-реципи­ента складывается из накопленного внутреннего капитала и прямых иностранных инвестиций. Та­кой подход представляется сомнительным: ПИИ в общем случае не могут приравниваться к основ­ному капиталу из-за наличия временных лагов в освоении инвестиций и постепенного выбытия основных фондов.

Во-вторых, в предложенной П. Вельфенсом и П. Джесински базовой конструкции производственной функции (6) отечественный основной ка­питал и иностранные инвестиции полагаются равноэффективными, что, как уже отмечалось, противоречит наблюдаемым фактам.

В-третьих, производственная функция Вельфенса-Джесински включает мультипликатор на­учно-технического прогресса, который зависит от общей макроэкономической ситуации и никак не связан с потоками прямых иностранных инвес­тиций.

Модель можно подвергнуть модификации и сгладить некоторые недостатки.

(3). Модели взаимодействия местных и иност­ранных инвестиций (модели типа "хищник-жерт­ва"). Еще одно направление исследования роли ПИИ в усилении динамичности развития нацио­нального хозяйства - построение эконометрических зависимостей между показателями инвести­ционной активности местных и иностранных фирм. Главным моментом в такого рода моделях является односторонний учет связи между двумя инвестиционными потоками. Вместе с тем они, как правило, могут оказывать двустороннее влия­ние друг на друга, причем характер такого влияния для разных сторон различен. Отразить подобный эффект можно, в частности, с помощью моделей типа "хищник-жертва", которые описывают ди­намику двух или нескольких популяций.

Приведем простейшую модель данного класса и покажем, как она может быть использована при исследовании роли ПИИ в развитии националь­ной экономики. В общем случае рассматривают­ся два сектора экономики: местные предприятия и предприятия с участием иностранного капита­ла. Динамика развития этих секторов, как прави­ло, описывается следующей моделью:

dY/dt = aY + bYY\* (7)

dY\*/dt = cY\* + hYY\* (8)

Здесь a, b, с и h — параметры модели, получае­мые на основе эконометрических расчетов. Стан­дартный подход предполагает, что переменные Y и Y\* описывают динамику числа предприятий со­ответствующих секторов экономики. Однако ничто не мешает перейти и к несколько иной ин­терпретации этих переменных, когда под ними подразумеваются объемы производства рассма­триваемых секторов.

Основная идея модели типа "хищник-жертва" (7)—(8) состоит в том, что иностранные и мест­ные предприятия взаимодействуют друг с другом. Причем предприятия одного сектора могут рас­ширять свое производство за счет предприятий другого. Иногда взаимодействие может приво­дить к обоюдному ускорению экономической де­ятельности секторов. . Тогда из модели вытекает, что темпы прироста совокупного вы­пуска (Y + Y\*) подчиняются следующему уравне­нию:

λ = a + m[c – a + (1 – m)(b + h)(Y + Y\*)] (9)

 где X - темп экономического роста ВВП (Y+ Y\*); т - доля произведенного продукта на предприя­тиях с участием иностранного капитала в сово­купном объеме производства т = Y\*/(Y + Y\*).

Отсюда получим уравнение, показывающее влияние доли т на темпы экономического роста страны-реципиента:

λF – λS = [c – a + (b + h)(Y + Y\*)(1 – 2mS)](mF-mS) (10)

где λF и λS - начальное (стартовое) и конечное (финишное) значения темпа экономического рос­та; ms и mF - начальное (стартовое) и конечное (финишное) значения доли продукта предприя­тий с участием иностранного капитала в совокуп­ном объеме производства.

Следует заметить, что в данном подходе речь идет не о доле ПИИ, а о доле иностранного сектора в совокупном выпуске. Разумеется, данные доли тесно связаны между собой, что позволяет го­ворить о методологической преемственности мо­дели "хищник-жертва" с рассмотренными ранее методами. Тем не менее, с учетом сказанного, формула (10) лишь косвенным образом отражает эффект ПИИ с точки зрения ускорения экономи­ческого роста.

Из формального анализа уравнения (9) вытекает, что взаимодействие иностранного и местно­го секторов в целом позитивно сказывается на экономическом росте, если выполнено условие b + h > 0. Тест на выполнение данного условия мо­жет использоваться в качестве дополнительного индикатора эффективности секторальной струк­туры национальной экономики.

Своеобразием модельной схемы (14)—(15) яв­ляется наличие стационарной точки m\*, когда dλ/dm = 0:

 (11)

При b + h > 0 стационарная точка (18) является точкой минимума, в противном случае - точкой максимума. Это означает, что в первом случае увеличение доли иностранного сектора поначалу может даже сдерживать темпы экономического роста, но по достижении критического значения m\* начинает содействовать их росту. Во втором случае ситуация прямо противоположная, и увеличивать долю m имеет смысл только до уровня m\*.

При всей привлекательности моделей типа "хищник-жертва" нельзя не указать и на ряд их минусов. Во-первых, как уже было сказано, роль ПИИ в данных моделях отражается косвенно. Фактически в них моделируются чисто производственные межсекторные связи, а инвестицион­ные процессы остаются за бортом исследования.

Во-вторых, работа с формулами (10) и (11) предполагает предварительную эконометрическую оценку параметров модели (7)—(8). Однако здесь могут возникнуть серьезные трудности. Де­ло в том, что зависимости типа (7)—(8) на прак­тике отнюдь не всегда выполняются, а если и вы­полняются, то, как правило, являются неустойчи­выми.

В-третьих, сам вид нелинейных зависимостей (7)—(8) берется догматически, хотя и имеет оп­ределенное теоретическое обоснование. На са­мом деле функциональные зависимости динами­ки двух секторов могут быть сколько угодно сложными и разнообразными.

Таким образом, модели типа "хищник-жертва" позволяют учесть прямые и обратные связи в раз­витии двух секторов экономики, но при этом со­пряжены с довольно тонким эмпирическим ана­лизом по установлению характера таких связей, что делает весь метод технически весьма трудо­емким.

Мы рассмотрели основные принципиально различные подходы к исследованию влияния ПИИ на экономический рост страны. Кроме приведенных моделей существуют различные их модификации и соединения моделей. В целом модели вполне работоспособны и позволяют оценить роль ПИИ. Однако при оценке ПИИ в данной конкретной ситуации применительно к конкретной стране необходимо аккуратно определять наиболее удачный инструментарий. Это позволить выработать наиболее адекватную политику в отношении ПИИ для страны.

**5. Инвестиционные процессы в условиях глобализации. Транснациональные компании.**

Глобализация является характерной чертой современной мировой экономики. Инвестиционные процессы неразрывно связаны с процессами глобализации мировой экономики. Более того, движущей силой процесса глобализации выступают именно иностранные инвестиции.

ТНК являются главными субъектами международного движения капитала. По данным ООН, в 1995-1998 гг. общая численность их возросла с 44 тыс. до 60 тыс., а зарубежных филиалов - с 280 тыс. до 500 тыс.[[2]](#footnote-2) Объем продаж зару­бежных филиалов ТНК и других компаний превысил к концу века 11 трлн. долл., а их экспорт приблизился к 2,5 трлн. долл., что составляет около трети мировой торговли.[[3]](#footnote-3)

Наиболее активными в поиске сфер приложения капитала в сегодняшнем мире прогрессирующей глобализации и экономической интеграции являются транснациональные корпорации (ТНК), которые должны обеспечить себе высокий уровень продаж и роста путем увеличения доли на рынках развитых стран и растущих экономиках. Таким образом, рыночные мотивы становятся предпосылкой ПИИ-решений. Рыночно-ищущие прямые иностранные инвестиции (ПИИ) высококонкурентны, они преследуют цель вытеснения конкурентов с существующих или новых рынков, тем самым они тесно связаны с стратегическими ПИИ. В то время, как средние игроки преследуют в основном рыночные цели, крупные могут обладать средствами для создания производств на проблемных рынках, первыми выходить на них, преследуя цели завоевания большей доли рынка и контроля рынка в течение долгого времени.

Международные корпорации в первую очередь стимулируют распространение современных технологий, развитие человеческого капитала и формирование новой культуры управления и предпринимательства в принимающей стране. В специальном опросе, проведенном Всемирным экономическим форумом, на вопрос, существенна ли роль прямых иностранных инвестиций в распространении технологий, большинство стран, включая индустриально-развитые, указали на достаточно важную роль прямых иностранных инвестиций для технического развития этих стран. И только 5 из 53 охваченных опросом, показали, что для этих стран ввоз прямых иностранных инвестиций не имеет важного значения.

Прямые иностранные инвестиции ТНК дают возможность принимающим странам увеличить объем внешней торговли и получить новые ранее не доступные им рынки сбыта. Так, например, приток капиталовложений США способствует развитию не только импор­та, но и экспорта стран-получателей инвестиций, поскольку значительную часть своих потребностей в сырье, комплектующих и оборудовании филиалы американских компаний удовлетворяют за счет закупок в стране пребывания. Увеличению закупок комплектующих зарубежными филиалами компаний США способствует и политика ряда развивающихся государств, направленная на увеличение доли национальных компонентов и материалов в стоимости го­товой продукции, выпускаемой американскими филиалами. Такой политики придерживаются страны АСЕАН (кроме Таиланда) и многие государства Ла­тинской Америки

Иностранные инвестиции, увеличивая экспорт, способствуют повышению конкурентоспособности принимающей страны, поскольку для иностранных филиалов ТНК характерно более высокое отношение экспорта к выпуску продукции. Так, например, в Малайзии экспортируется ¾ выпуска, произведенного филиалами американских ТНК. В обоснованности роли иностранных капиталовложений авторы доклада Всемирного экономического форума приходят к жесткой зависимости: чем выше отношение прямых иностранных инвестиций к ВВП, тем больше доля экспорта в ВВП принимающей страны, тем выше индекс конкурентоспособности.

Помимо увеличения объема торговли иностранных государств, иностранный капитал способствует изменению ее структуры. Например, под воздействием научно-технического прогресса и усиливающейся интернационализации капитала и производства одной из ос­новных сфер зарубежного приложения американского капитала стала обраба­тывающая промышленность. Созданные в странах приложения капитала аме­риканские предприятия (в конце 90-х годов их было около 23 тысяч), которые в значительной степени действовавшие в наукоемких отраслях обрабатываю­щей промышленности иностранных государств, создали основу для производ­ства и экспорта новых видов готовой продукции этими странами.

Деятельность иностранного капитала способствует также ос­лаблению остроты актуальной проблемы современности - безработицы. Например, на американских предприятиях за границей в начале 1998 г. работало около 8 млн. рабочих и служащих, в том числе более 40% - в Западной Европе. На американских предприятиях обрабатывающей промышленности за рубежом сегодня работает столько же рабочих, сколько в целом в обрабатывающей промышленности Франции или Италии, и значительно больше, чем в Испании, Канаде или Швеции. Только в Великобритании и Канаде на предприятиях, принадлежащих американскому капиталу, занято более чем по 1 млн. человек, в Германии — 640 тыс. и во Франции - около 500 тыс. человек. Кроме того, во многих развитых странах американские ТНК создают новые рабочие места быстрее, чем местные компании. Те же позитивные последствия имеет деятельность американского капита­ла в развивающихся странах. Являясь источником дополнительного спроса на рабочую силу, американский капитал в то же время влияет здесь, в большей степени, чем в развитых странах, и на уровень заработной платы. Работнику здесь выплачивается более высокая за­работная плата (на 20—25%) по сравнению с национальными компаниями и га­рантируются более выгодные социальные условия.[[4]](#footnote-4)

В последнее время возрастает влияние иностранного капитала и на научно-технический по­тенциал развитых стран, в частности США. Западноевропейские компании, например, переносят часть своих научно-исследовательских работ в США. Так, если их расходы на НИОКР в США в 1977 г. составляли 0,9 млрд. долл., то в 2000 г. они превыси­ли 3,7 млрд. долл., т. е. возросли более чем в 4 раза.[[5]](#footnote-5) Подавляющая часть НИОКР, проводимая иностранным капиталом, носит прикладной характер или представляет собой доработку продукции в целях её адаптации к национальному рынку. Тем самым вносится вклад в повыше­ние эффективности экономики страны путём улучшения качества выпускае­мой продукции.

В современных условиях быстрого развития экономики, основанной на знаниях, применяется и структура «корпоративных преимуществ» ТНК: самое большое значение среди них приобретает быстрый прогресс в инновационной деятельности, применении новейших технологий. Кроме того, они устанавли­вают тесные связи с научными учреждениями, с системой подготовки кадров и информации, используя возможности доступа ТНК на национальные рынки, где их присутствие способствует обострению конкуренции.

Между тем, расширение деятельности ТНК приносит и негативные последствия. Транснациональный капитал нередко вытесняет национальный капитал из экономики страны. Как уже упоминалось ТНК могут переносить в развивающиеся страны производства товаров, заканчивающих свой жизненный цикл. Использование иностранными ТНК трансфертных цен ведет к потерям страны-реципиента в налоговых поступлениях и таможенных оборо­тах. Внутрифирмен­ный торговый обмен между подразделениями иностранных ТНК, расположен­ными в разных странах, ограждает их от влияния международной конкуренции. Кроме того, внутрифирменный обмен позволя­ет иностранным ТНК избегать воздействия тарифных барьеров при импорте в страну своего базирования товаров, произведённых их филиалами, а также использовать внутрифирменные цены для такого калькулирования издержек производства, которые позволяют минимизировать налогооблагаемые доходы.

В последние годы ускорение процесса глобализации усилило обеспо­коенность определенной части общественности, особенно в развитых странах, по поводу того, что деятельность ТНК может привести к усилению различий между отдельными государствами в стандартах в сфере охраны окружающей среды, условий труда.

Среди общей массы ТНК выделяется группа из 100 крупнейших, чьи совокупные активы которых составили в 1997 г. 1800 млрд. долл., или 15% всех зарубежных активов ТНК.[[6]](#footnote-6) Это гигантские конгломераты, чья деятельность распространяется на все отрасли современной экономики и большинство регионов мира. И хотя они рассматривают мировое хозяйство как единое мировое пространство для своей деятельности, но руко­водствуются лозунгом "Мыслить - глобально, действовать - локально». При этом их интересы далеко не всегда совпадают с интересами принимающих го­сударств, а зачастую и противоречат им, поскольку правительства принимаю­щих стран стремятся стимулировать национальное развитие, тогда как ТНК в первую очередь заботятся о повышении своей конкурентоспособности в меж­дународном плане. Это обосновывает экономическую необходимость проведе­ния определенной политики в отношении привлечения и регулирования дея­тельности иностранных компаний.

**IV Политические последствия привлечения иностранных инвестиций.**

Мы рассмотрели основные сферы влияния иностранных инвестиций на экономику принимающих стран. В целом влияние это положительное. Но ряд негативных последствий приводит к беспокойству руководства принимающих стран.

Напомним, что в каждой стране существует законодательно закрепленный перечень видов деятельности, запрещенных для иностранного инвестирования. Это обусловлено стремлением обеспечить охрану государственной тайны, исключить нанесение ущерба национальной безопасности, обороне, стратегическим, экологически и социальным интересам страны.

Поэтому быстрый рост инвестиций не остаются без внимания политических и деловых кругов. В большинстве своем политический истеблишмент не препятствует привлечению иностранного капитала. Между тем, споры о пользе и вреде иностранных инвестиций не утихают ни в развитых, ни в развивающихся странах. И политики обычно очень внимательно следят за результатами деятельности иностранных компаний, за соблюдением ими правил поведения на национальном рынке.

**1. Либерализация инвестиционного законодательства.**

Вместе с тем середина 80-х годов отмечена радикальным поворотом в политике регулирования прямых иностранных инвестиций (ПИИ) во всем мире. Это было обусловлено ускорением процесса гло­бализации и началом проведения широкомас­штабных рыночных реформ в ряде стран Третьего мира, а затем и в постсоциалистических государст­вах. В подавляющем большинстве государств, где прежде существовало множество ограничений на доступ иностранного капитала и жесткий кон­троль за его деятельностью, общий вектор регули­рования ПИИ сменился на прямо противополож­ный. Был пересмотрен инвестиционный режим в направлении максимально полного включения прямых зарубежных инвестиций в стратегию эко­номического развития и роста. Это отразилось в беспрецедентной по масштабам и темпам либера­лизации режима регулирования ПИИ. Сейчас уже можно говорить о сильной конкуренции принимающих стран за иностранные инвестиции.

За последнее десятилетие многие страны от­менили большинство ограничений для иностран­ных инвестиций и сделали акцент на разработку и внедрение мер, которые должны способствовать их привлечению. Согласно обследованиям, еже­годно проводимым ЮНКТАД, в 1998 г. в 60 раз­витых и развивающихся странах мира в области регулирования ПИИ в целом осуществлено 145 изменений[[7]](#footnote-7). Практически все эти изменения (94%) были направлены на создание более благо­приятных условий для деятельности ТНК и лишь оставшиеся 6% вводили дополнительные меры контроля над их инвестициями.

В конце 80-х-начале 90-х годов стимулирую­щие меры в первую очередь были обусловлены крупномасштабными шагами по открытию для зарубежных инвестиций целых секторов нацио­нальной экономики, традиционно считавшимися стратегически важными для экономической безопасности принимающих стран (энергетика, транспорт, телекоммуникации).

В большинстве отраслей, открытых для инве­стиций, были отменены такие широко практиковавшиеся ранее элементы политики регулирова­ния ПИИ, как ограничения на приобретение за­рубежным капиталом акций местных компаний в обязательность создания совместных предприя­тий.

Однако к середине 90-х ресурс привлечения в экономику новых инвестиций за счет общей ли­берализации их регулирования оказался в основ­ном исчерпанным. Поэтому сегодня в сферу госу­дарственной политики все чаще попадают более частные, хотя и не менее важные вопросы, свя­занные с непосредственными условиями функци­онирования капитала, в том числе иностранного. Именно в этой сфере наблюдается растущая конкуренция между странами, стремящимися привлечь иностранные капиталовложения и максимально использовать их для реализации национальной стратегии хозяйственного развития.

По данным международной статистики, в 1998 г. почти половина (45%) всех зафиксированных изменений режимов регулирования прямых инвестиций в различных странах касалась принятия специальных мер по стимулированию капиталовложений, 39% - либерализации условий деятельности предприятий с ПИИ и лишь 10% - дальнейшей либерализации доступа иностранного капита­ла в отдельные сектора экономики.

Финансовый кризис в Юго-Восточной Азии, России и Бразилии 1997-1998 гг. наиболее четко продемонстрировал основные преимущества пря­мых инвестиций над другими видами иностран­ных капиталовложений (долгосрочный характер, вклад в развитие производственного потенциала принимающей страны) и подтолкнул ряд стран к принятию дополнительных мер по их стимулиро­ванию.

Устранение препятствий для привлечения пря­мых инвестиций было дополнено изменением на­циональных стандартов, относящихся к филиалам иностранных компаний. В частности, большинст­во стран гарантируют инофирмам юридическую защиту капиталовложений, режим наибольшего благоприятствования, равный подход, а также свободный перевод прибылей, репатриацию ка­питала и справедливое разрешение споров.

Ряд стран либерализовал иммиграционное за­конодательство в части, касающейся использования иностранных специалистов для руководства и работы на филиалах зарубежных компаний. Ре­же прибегают к прямым ограничениям операций, проводимых иностранными фирмами, во всяком случае, эти ограничения все чаще сочетаются со стимулирующими мерами. Общей тенденцией стала и либерализация валютного регулирова­ния, хотя многие страны сохраняют за собой пра­во на введение временных валютных ограниче­ний в случае неблагоприятного состояния пла­тежного баланса. Кроме того, уменьшаются, а в ряде случаев и отменяются требования относи­тельно минимального объема инвестиций, что позволяет малым и средним фирмам участвовать в общемировом процессе транснационализации.

Общей чертой процесса либерализации нацио­нального регулирования ПИИ является разра­ботка специализированного законодательства, в котором устанавливаются основные положения правового режима в отношении иностранных ин­вестиций. Это призвано компенсировать непол­ноту национального общехозяйственного право­вого и административного регулирования, тем са­мым обеспечив иностранным инвесторам более привычную для них среду обитания.

В ряде развивающихся государств и стран с пе­реходной экономикой необходимые изменения режима регулирования ПИИ отражаются в по­правках к правовым актам общего характера, действие которых распространяется на все хозяйствующие субъекты независимо от их граж­данства. С точки зрения государственной эконо­мической политики такая тенденция означает, что иностранные инвесторы во все большей ме­ре приобретают права, равные с отечественными компаниями. Именно такой подход характерен для стран с развитой рыночной экономикой. Его распространение в других странах можно рассма­тривать как углубление процесса глобализации.

**2. Задачи государственного регулирования**

Несмотря на общую тенденцию к либерализации, национальное законодательство даже в наиболее открытых для ПИИ странах по-прежнему сохраня­ет положения, предусматривающие государст­венный контроль над допуском иностранных ин­весторов в экономику и их дальнейшими действи­ями. Почти все много- и дву­сторонние инвестиционные соглашения гаранти­руют иностранному капиталу свободный доступ к местным рынкам, ни в одном из этих соглашений не содержится отказ национальных правительств от контроля над ПИИ.

Таким образом, важнейшая черта процесса ли­берализации политики в отношении ПИИ состо­ит в том, чтобы при устранении барьеров на их пути и равном подходе к национальным и зару­бежным инвесторам одновременно возникает не­обходимость усилить регулирующую роль госу­дарства на рынке. Так, очевидно, что приоритет­ная задача любой страны - поддержка развития национального бизнеса.

Потенциальная возможность "эффекта вы­теснения" национальных предприятий ("crowding out") в связи с допуском в страну ПИИ - предмет озабоченности многих правительств. "Эффект вытеснения" может иметь две основные формы. Первая касается положения на товарных рынках, когда филиалы ТНК, пользуясь конкурентными преимуществами, подавляют развитие нацио­нальных компаний. Другая форма относится к си­туации на финансовых рынках и рынках других основных ресурсов, когда филиалы ТНК "оттяги­вают" на себя основную долю этих ресурсов, ли­шая тем самым доступа к ним местные компании.

Как правило, сохраняющиеся ограничения на ПИИ обосновыва­ются необходимостью предотвратить захват ино­странцами господствующих позиций на местном рынке, а также ряд иных возможных негативных последствий широкомасштабного допуска ТНК в национальную экономику (ухудшение платежно­го баланса страны в результате неконтролируе­мой заемной деятельности филиалов местных; ТНК, вытеснение с рынка отечественных фирм). Именно поэтому правительства многих принима­ющих стран продолжают контролировать транс­фертное ценообразование во взаимоотношениях между филиалами иностранных фирм и их мате­ринскими компаниями, процессы слияний и по­глощений фирм, а также ограничивать доступ иностранцев к местному финансовому рынку.

Несмотря на необходимость сти­мулирования конкуренции для формирования эффективной бизнес-среды, реализация этой за­дачи представляется делом чрезвычайно труд­ным. Особенно остро эта проблема стоит в разви­вающихся государствах и странах с переходной экономикой, где для ее решения, как правило, нет ни опыта, ни соответствующих организационных структур, ни кадров с достаточной квалификаци­ей. Неудивительно, что многим странам пока не удалось добиться сколько-нибудь ощутимого прогрес­са в сфере регулирования рыночной конкурен­ции, несмотря на официальное признание ее важ­ности.

Международный опыт, однако, свидетельству­ет, что в современных условиях усилия в этом на­правлении должны оставаться в центре внимания государственных органов принимающих стран. Это особенно важно в случаях, когда националь­ная экономика превращается в арену крупномасштабной деятельности ведущих транснациональ­ных корпораций мира, которые способны значительно деформировать местные рынки - если государство не противопо­ставит этому своевременные, взвешенные и точ­но дозированные меры.

Аналогичные задачи стоят перед правительст­вами принимающих стран в области защиты ок­ружающей среды. Известно, что существующие в развивающихся странах и государствах с переход­ной экономикой низкие стандарты экологичес­ких требований к предприятиям выступают од­ним из наиболее весомых мотивов перевода туда ресурсоемких и экологически "грязных" произ­водств.

Вместе с тем в ряде зарубежных исследований по проблемам ПИИ отмечается, что обвинения ТНК в хищническом отношении к экологии при­нимающих стран не всегда обоснованы. Дело в том, что в последнее время деятельность многих международных корпораций исходит из единых природоохранных стандартов, независимо от страны размещения своего филиала. Более того, ряд фирм требует соблюдения своих внутрикор­порационных экологических требований даже от местных поставщиков и субконтракторов, тем самым, стимулируя повышение таких стандартов в принимающих странах.

Естественно, повышенное внимание к эколо­гическим проблемам - результат не доброй воли ТНК, а многолетнего давления на них со стороны государственных органов стран базирования, влиятельных ассоциаций потребителей, а также многочисленных и чрезвычайно активных эколо­гических групп и организаций.

**3. Конкуренция за ПИИ**

Ускорение процесса либерализации регулиро­вания ПИИ привело к тому, что ТНК имеют нео­бычайно широкий выбор мест возможного при­ложения капитала и, как результат, очень требо­вательно подходят к оценке инвестиционного климата в принимающей стране. Конкуренция за ПИИ усиливается, и в этих условиях просто про­водить либеральную политику регулирования оказывается уже недостаточным, а для привлече­ния инвесторов требуются целенаправленные стимулирующие меры.

Изменение инвестиционного имиджа требует распространения информации, представляющей интерес для инвесторов. Это прежде всего сведения общего характера о стра­не и ее инвестиционных возможностях (общеэкономические показатели, состояние отдельных от­раслей, перечень и конкретные данные о мест­ных компаниях и др.). Необходима также информация юридического характера относительно законода­тельного и административного режимов регули­рования ПИИ и, в целом, деятельности частного бизнеса, существующих мер поощрения инвести­ций, структуры органов и процедур, с которыми иностранному инвестору придется иметь дело при осуществлении проекта.

Для широкомасштаб­ного привлечения иностранных инвесторов в со­временных условиях не обойтись без специаль­ных стимулирующих мероприятий налогового, финансового и организационного характера.

Мировой опыт свидетельствует, что наиболее фундаментальные стимулы для ПИИ относятся к базисным характеристикам экономики принимающей страны. Поэтому усилия со стороны государственных органов могут лишь помочь частично компенсировать недостаточную привлекательность экономики для иностранных инвесторов. Это, безусловно, не устраняет необходимости и важности проведения активной политики привлечения ПИИ. Так, например, целенаправленные усилия по снижению чрезмерных за­трат на ведение в ней бизнеса, в том числе связан­ных с административными и иными бюрократи­ческими моментами, представляют важную составную часть стратегии повышения привлекательности страны для иностранных инвесторов.

Зарубежные эксперты отмечают, что ТНК ча­сто действуют в условиях недостатка информа­ции, и как результат - процесс принятия решений об инвестировании подвержен различного рода привходящим влияниям и субъективизму. Поэто­му при равных общеэкономических условиях (ко­торые невозможно изменить в одночасье никаки­ми мерами экономической политики) более при­влекательными для ТНК оказываются страны, о которых они имеют больше информации, особен­но положительного характера. Соответственно усилия по формированию и улучшению "инвести­ционного имиджа" могут и должны быть неотъем­лемым компонентом политики по привлечению ПИИ.

Несмотря на повсеместное признание важнос­ти ПИИ как мощного инструмента стимулирова­ния экономического роста, необходимость регу­лирования зарубежных капиталовложений со­храняется. Как теоретический анализ, так и практический опыт многих стран показывают, что широкомасштабная деятельность иностран­ного капитала может не только способствовать, но и при определенных условиях препятствовать развитию хозяйств принимающих стран и повы­шению конкурентоспособности национальных фирм. Поэтому ПИИ нельзя рассматривать как панацею от всех проблем, а либерализация поли­тики в отношении инвестиций не означает полно­го отказа от регулирования. Однако в условиях глобализации мировой экономики неизбежно ме­няется перечень задач и доступных инструментов такого регулирования, что требует от прави­тельств тщательного и сбалансированного подхо­да к выработке приоритетов политики в этой об­ласти и конкретных мер по ее реализации.

**V Социальные последствия привлечения иностранных инвестиций**

Основные направления влияния иностранных инвестиций на социальную сферу обусловлены трансформациями в экономике.

Так, например, иностранные инвестиции способствуют снижению социальной напряженности, т. к. они создают дополнительные рабочие места на национальном рынке и тем самым снижают уровень безработицы. На иностранных предприятиях в США в начале 2000 г. работало 6 млн. рабочих и служащих, в том числе на филиалах британских компаний - 966 тыс. человек, германских - 848 тыс. и японских — 834 тыс. человек. Кроме того, во многих развитых странах ТНК создают новые рабочие места быстрее, чем местные компании. Так, во второй половине 90-х годов в Великобритании и Франции занятость на промышленных предприяти­ях филиалов американских корпораций росла на 1,7% в год, а на местных сокращалась на 2,7%.[[8]](#footnote-8)

Иностранный капитал влияет также и на уровень заработной платы в стране, являясь источником дополнительного спроса на местную рабочую си­лу. Работникам «иностранных» предприятий в США выплачивается более высокая плата (на 10-15%), чем в национальных компаниях. Этот разрыв наиболее ощутим в развивающихся странах, и составляет порядка 20-25%. Рабочие занятные на иностранных производствах получают возможность повысить свою квалификацию и производительность труда. Кроме повышенной заработной платы работникам таких компаний часто предлагаются более выгодные социальные пакеты, включающие в себя частично или полностью оплачиваемое питание, медицинскую и др. страховки, оплату проезда и другие льготы.

Следует отметить, что зачастую с иностранными компаниями взаимодействуют средние и мелкие национальные компании – поставщики, агенты, дилеры, которые перенимают стандарты ведения бизнеса. Деятельность иностранных фирм оказывает воздействие и на работу от­дельных национальных компаний, способствуя повышению эффективности производства, улучшению качества выпускаемой продукции и внедрению но­вых методов управления

Как было показано, в предыдущих главах процесс иностранного инвестирования приводит к экономическому росту в стране. Экономический рост сопровождается расширением совокупного и потребительского спроса, повышается жизненный уровень населения. Граждане страны получают возможность покупать современную продукцию, произведенную с учетом новых технических и технологических разработок.

Предприятия с иностранным капиталом точно так же как и национальные компании отчисляют налоги в бюджеты всех уровней. Что соответственно приводит к пропорциональному увеличению расходов на социальную сферу – образование, медицину, и др. социальные программы.

Кроме того, предприятия с иностранным капиталом часто устанавли­вают тесные связи с научными учреждениями, с системой подготовки кадров. Что особенно важно для постсоциалистических стран, для которых характерен разрыв между образовательной и производственной системами. Обычно иностранные компании имеют специальные программы по подбору и адаптации молодых специалистов на предприятии.

Вместе с тем, иностранный капитал может оказывать и негативное влияние на социальную ситуацию в стране. Такой эффект может возникнуть, например, в случае переноса вредных и экологически опасных производств на территорию страны принимающей инвестиции.

Как уже отмечалось, иностранные инвестиции являются локомотивом глобализации. В последние несколько лет во всем мире отмечается всплеск движения антиглобалистов. Питерские ху­дожники приходят в McDonald's в костюмах Адама и Евы (т. е. наги­шом) и поедают гамбургеры со столов оторопевших граждан, "Седьмой континент" становится местом проведения акции против генетически модифицированных продуктов, а антиглобалисты отмечают профессиональный пра­здник - День борьбы с McDonald's.

Нападкам антиглобалистов подвергаются самые известные транснациональные компании. Например, McDonald's в России (и не только) преподносится антиглоба­листами как олицетворение "чуж­дого, американского образа жиз­ни". Из-за усилившихся нападок анти­глобалистов и экологов знамени­тая корпорация начала тратить деньги на проведение рекламных кампаний, сообщающих, напри­мер, что для упаковки McDonald's берет вторсырье, бережет тропиче­ские леса, а с животными, исполь­зуемыми для приготовления гам­бургеров, обращаются гуманно. Что фирма нанимает только местных сотрудников и работает только на местном сырье, а значит, под­держивает местную экономику.

Общественность опасается исчезновения традиций и этнической самоидентификации. Социологи прогнозируют боль­шое будущее различным альтерна­тивным движениям. Выступления антиглобалистов, популярные ны­не "мгновенные толпы" - флэш-мобы, оранжевые акции экологов, привлекающие внимание к некой проблеме, становятся привычным делом. "Скептикам следу­ет помнить, что настоящая ради­кальная и публичная акция, какого бы результата она ни достигла, способна вызвать сильнейший ре­зонанс в будущем в самых непред­сказуемых сферах жизни", - сказа­но в рекомендации "Как устроить акцию" радикальной фракцией Нижегородской конференции Со­циально-экологического союза.

**VI. Заключение**

 Мы рассмотрели основные направления влияния иностранных инвестиций на экономическую, политическую и социальную сферы. Необходимо отметить, что сферы эти взаимосвязаны, поэтому одно и тоже явление может оказывать оказывает воздействие на социально-экономическую и политическую ситуацию в стране.

Невозможно дать однозначную оценку процессу иностранного инвестирования, т. к. в разных условиях и в разных странах этот процесс может иметь разные последствия. Вместе с тем рассмотренный нами процесс либерализации законодательства в отношении иностранных инвестиций не может не наводить на мысль, что в целом иностранные инвестиции являются скорее благом для страны, чем злом.

Инвестиционные процессы неразрывно связаны с усилившимися процессами глобализации мировой экономики. Более того, движущей силой процесса глобализации выступают именно иностранные инвестиции. В настоящее время транснациональный капитал органически вливается в экономическую жизнь принимающих стран, становясь неотъемлемой частью воспроизводственного процесса. Поэтому сейчас уже невозможно говорить о мировой экономике в разрыве с процессом иностранного инвестирования.

Подводя итоги, хочется сказать, что в основном иностранные инвестиции оказывают положительное воздействие на социально-экономическую жизнь принимающих стран. Ряд отрицательных тенденций можно нивелировать путем государственного регулирования. Существующие методы регулирования иностранных инвестиций при грамотном их использовании и четкой проработкой законодательства позволяют получить все выгоды от этого процесса и оградить страну от негативных последствий.

**Литература:**

1. «Перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций при вступлении России в ВТО», Иваненко В., Вопросы экономики, №10 2003 г.

2. «Экономическая роль иностранных инвестиций». Назаров В., Экономист, №11 2001 г.

3. «Иностранные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования», Балацкий Е., Павличенко Р., МЭиМО, №1 2002 г.

4. «Стратегия формирования внешнеэкономической деятельности», Мадиярова Д.М., Алматы: Экономика, 1999 г.

5. «Современные тенденции Международного движения капитала и проблемы участия в нем России», Фаминский И. П., из материалов «круглого стола» - «Инвестиционные процессы в условиях глобализации» 2001 г.

6. «Инвестиционный фактор экономического развития в условиях глобализации», Клавдиенко В. П. из материалов «круглого стола» - «Инвестиционные процессы в условиях глобализации» 2001 г.

7. «Теоретико-методологические основы иностранных инвестиций отечественного производства». Гнилитская, 2001

8. «Международная инвестиционная деятельность США», Р. И. Зименков, США Канада: экономика, политика, культура; 2002 №2

9. «Прямые иностранные инвестиции в экономике США», Р. И. Зименков, США Канада: экономика, политика, культура; 2003 №1

10. «Международное движение капитала в современных условиях», Л. Зубченко, Экономист, №6 2001

11. Статья «С тараканами в голове», газета Ведомости от 23 марта 2004 г.

12. «Регулирование прямых иностранных инвестиций: тенденции и проблемы», Р. Павличенко, МЭиМО, №4 2001.

1. «Инвестиционный фактор экономического развития в условиях глобализации», Клавдиенко В. П. из материалов «круглого стола» - «Инвестиционные процессы в условиях глобализации» 2001 г. [↑](#footnote-ref-1)
2. Problemes econ. – P.: 2000. 12 avr. №2660. P. 20 [↑](#footnote-ref-2)
3. Доклад о мировых инвестициях 1999: Обзор. – Нью-Йорк, Женева: 1999 с. 21 [↑](#footnote-ref-3)
4. «Международная инвестиционная деятельность США», Р. И. Зименков, США Канада: экономика, политика, культура; 2002 №2 [↑](#footnote-ref-4)
5. «Прямые иностранные инвестиции в экономике США», Р. И. Зименков, США Канада: экономика, политика, культура; 2003 №1 [↑](#footnote-ref-5)
6. «Международное движение капитала в современных условиях», Л. Зубченко, Экономист, №6 2001 [↑](#footnote-ref-6)
7. World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenges of Development. UN. N.Y. – Geneva, 1999. P.115 [↑](#footnote-ref-7)
8. «Международная инвестиционная деятельность США», Р. И. Зименков, США Канада: экономика, политика, культура; 2002 №2 [↑](#footnote-ref-8)