

Мотивы, факторы и организационно-экономические особенности процессов привлечения прямых иностранных инвестиций в региональную экономику

Г.А. Голева
ИППК ЮФУ, Ростов-на-Дону

Усиление влияния прямых иностранных инвестиций (ПИИ) как фактора развития и обеспечения воспроизводства региональных социально-экономических систем приводит к тому, что в региональной экономике образуется подсистема международного производства. Через влияние ПИИ местные рынки, производственная и инновационно-инвестиционная система региона оказывается включенной в глобальные процессы инерационализации. Это актуализирует вопросы поиска и теоретико-методологического обоснования эффективных форм взаимодействия международных компаний – иностранных инвесторов и местных компаний принимающего инвестиции региона. Это направление является пока слабо изученным, несмотря на то, что вопросам привлечения ПИИ в регионы посвящено значительное число работ, например, таких авторов, как Биргулиева Г.Ф., Зенченко С.В., Шеметкина М.А., Иваницкая И. И., Ложникова А. В. [1].

Организационно-экономические отношения, связанные с осуществлением ПИИ и международного производства в принимающих регионах институционализируются в условиях экономик принимающих регионов в различных формах, в том числе: договорные отношения (подрядное кооперирование, включая аутсорсинг, управленческие контракты, франчайзинг, лизинг, другие), создание совместных предприятий, учреждение в принимающем регионе собственных отделений международных компаний, наделенных различной степенью самостоятельности и различным набором функций.

Прямое инвестирование имеет место, когда иностранный инвестор посредством вложения капитала (активов) в существующий или вновь создаваемый бизнес получает право контроля и управления над объектом инвестирования, и реализуется через участие в уже существующих либо учреждении новых компаний.

В современных исследованиях феномен прямого иностранного инвестирования и международного производства относят в основном к деятельности транснациональных корпораций.

Транснациональные корпорации выступают как особое, значительное по масштабу, сложное, комплексное и многообразное по структуре и содержанию явление современной мировой экономики. ТНК представляют собой высшую форму организации международного бизнеса, выступают в качестве центральной организующей силы, важнейшего субъекта мировой экономики [2].

Роль ТНК в мире системно возрастает: в 1973 г. в мире насчитывалось почти 9,5 тысяч транснациональных компаний, в 1976 г. — 11 тыс. (с 86,2 тыс. зарубежных филиалов), на

начало 90-х годов — 35 тыс. (с более 147 тыс. зарубежных филиалов), сегодня – 82 тыс. Доля зарубежных филиалов ТНК в мировом продукте составляет около 11% [3].

Главной характеристикой транснациональной корпорации является обладание активами и осуществление деятельности в двух или более странах. Отличием ТНК от других компаний, занятых в международном бизнесе, является также крупный масштаб операций, лидирующее положение на отдельных сырьевых и товарных рынках либо в отдельных отраслях, опора на международную интеграции производства.

Рассмотрение международного производства и прямого иностранного инвестирования исключительно в рамках концептуальной характеристики транснациональных корпораций не представляется исчерпывающей и вполне соответствующей реалиям современного международного бизнеса. На практике их реализация может осуществляться не только крупнейшими глобальными компаниями, но и любыми компаниями, в той или иной форме осуществляющими международный бизнес и вовлеченными таким образом в процессы интернационализации.

В сфере международного бизнеса получают распространение более гибкие, менее централизованные объединения, не имеющие четких границ, четкой отраслевой специализации, обладающие свойствами квази-интегрированных бизнес-структур. Их формирование выходит за узкие корпоративные рамки и выражается в образовании метаструктур (метапредприятий) с такими свойствами как размывание грани между продавцом и покупателем, сочетание партнерства и конкуренции (cooperation).

Крупные корпорации проводят «декапитализацию», превращаясь в небольшие «бренд-компании» («оболоченные фирмы»), которые координируют деятельность сети внешних структур, связанных воедино системой договорных отношений, управленческих контрактов, сетью аутсорсинговых, франчайзинговых отношений и проч. В связи с этим в научный оборот вводятся такие относительно новые понятия, как «сообщества добавленной стоимости», «гиперорганизации», «метарынки» [4]. В качестве нового носителя (источника) рыночной власти рассматриваются экономические системы транснациональных корпоративных связей, то есть не отдельные корпорации, а бизнес-интеграции.

В таком контексте наиболее применимым к исследованию феномена ПИИ и их влияния на региональные социально-экономические системы является термин «международная компания» - то есть компания, которая осуществляет одну или несколько видов международной деятельности: международная торговля (экспорт, импорт), совместная деятельность на договорной основе в одной из сфер: международная торговля товарами и услугами, совместные НИОКР, производственное сотрудничество, международная финансовая деятельность (кроме прямых иностранных инвестиций), прямые иностранные инвестиции.

Благодаря развитию сетевых форм организации бизнеса не только в национальном, но и в международном масштабе, вовлеченным в систему международного производства оказывается значительное число компаний независимо от их размера и положения на рынке. В результате не только крупные компании являются активными участниками международного разделения труда, процессов трансграничного движения капиталов, участвуют в развитии высокотехнологичных, наукоемких отраслей производства

Детерминанты в осуществлении и регулировании ПИИ у иностранного инвестора и принимающего региона различаются. Вся их совокупность может быть разделена на три основные группы, обозначающие наиболее важные, приоритетные для обеих сторон направления с точки зрения их эффективности. В каждой из этих групп наблюдается разнонаправленность интересов региона и иностранного инвестора (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Детерминанты в осуществлении и регулировании прямых иностранных инвестиций (ПИИ) для принимающего региона и для иностранного инвестора (составлена автором)

Принимающий регион	Иностраный инвестор
Рынок	
Регулирование Конкуренция Местные товаропроизводители Местные торговые сети	Прибыль Монополизация рынка Продвижение собственного брэнда Сокращение транзакционных издержек
Размещение (локализация)	
Развитие отсталых отраслей Приток инноваций Качество кадров Новые технологии управления Развитие инфраструктуры	Использование местных ресурсов с максимальной выгодой Наличие развитой инфраструктуры Победа в «инновационной гонке» Удержание контроля на собственными активами и деятельностью
Доходы	
Рост поступлений в региональный бюджет Рост заработной платы, подушевого дохода Контроль над прибылями иностранных инвесторов Реинвестирование доходов иностранных компаний на территории региона	Рост прибыли, в том числе за счет экономии расходов, сокращения затрат Возможность свободного вывоза прибыли Минимизация налогов

Динамика, структура и эффективность ПИИ в регионе определяется влиянием совокупности факторов, которые условно можно разделить на две группы: факторы сопротивления и факторы привлечения прямых иностранных инвестиций.

Таблица 2 - Факторы сопротивления и факторы привлечения прямых иностранных инвестиций в принимающем регионе (составлена автором)

Факторы привлечения	Факторы сопротивления
<ul style="list-style-type: none"> – Дешевый рынок сырья – Емкий рынок сбыта – Возможность достижения экономии масштаба – Обмен технологиями – Дешевая и квалифицированная рабочая сила – Благоприятный налоговый режим, налоговые льготы – Возможность подкупа местных чиновников – Предсказуемость политики – Макроэкономическая, политическая стабильность – Предоставление прав собственности – Развитая инфраструктура – Благоприятное состояние финансового и валютного рынка – Низкая стоимость регистрации бизнеса, собственности – Защита иностранных инвесторов – Доступ к финансовым ресурсам – Возможность создания совместных предпринимательских структур – Доступ к рынку государственных заказов 	<ul style="list-style-type: none"> – Конкуренция местных фирм – Закрыт доступ в отдельные отрасли – Требование высокой доли содержания местных компонентов в стоимости продукции – Требование участия принимающей страны в капитале – Ограничение доли собственности в создаваемых совместных предприятиях – Требование найма местного персонала, в том числе на руководящие должности – Ограничения на вывоз капитала и прочие операции с капиталом – Жесткие валютные ограничения и валютный контроль – Требование «делиться» новейшими технологиями, проводить совместные НИОКР – Неблагоприятная социально-политическая ситуация

Специалисты ЮНКТАД отмечают, что усиление конкуренции вынуждает международные фирмы углублять специализацию на региональном уровне на основных профилях своей деятельности и в большей степени опираться на связи с партнерами в принимающем регионе (поставщики, покупатели и даже конкуренты), чем в прошлом. Эти возможности установления сетевых связей нередко побуждают международные компании организовывать свои операции в непосредственной близости от (компетентно действующих) территориально-производственных комплексов смежных фирм. Территориально-производственные комплексы играют в экономической деятельности, и прежде всего в деятельности, связанной с интенсивным использованием новых технологий, возрастающую роль [5].

Современные условия диктуют необходимость поиска наиболее эффективных форм взаимодействия международных компаний с местными фирмами принимающего региона. Эксперты ЮНКТАД подчеркивают динамичное развитие форм сотрудничества иностранных компаний-инвесторов с местными компаниями, выходящих за рамки традиционных ПИИ или международной торговли и обозначают их как способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале (подрядное промышленное производство,

аутсорсинг услуг, подрядное сельскохозяйственное производство, франшизинг, лицензирование, управленческие контракты и другие типы договорных взаимоотношений).

Проведенный анализ показывает, что преобладающее значение для эффективности прямых иностранных инвестиций в принимающих регионах приобретают такие факторы, как инновации, гибкость и адаптивность организационно-экономического обеспечения, развитие сетевых структур, что актуализирует поиск наиболее эффективных форм интеграции международных компаний инвесторов с экономическими субъектами принимающего региона. Дальнейшее развитие инвестиционной политики региона, привлекающего ПИИ, неразрывно связано с организацией эффективного взаимодействия иностранных компаний инвесторов с местными компаниями в рамках квази-рыночных интеграционных структур. Достижение обоюдной эффективности как с точки зрения интересов принимающего региона, так и с точки зрения иностранных инвесторов возможно посредством механизма регулирования ПИИ в принимающем регионе, учитывающего современные условия территориально-производственной организации региональной экономики.

Литература:

1. Биргулиева Г.Ф. Проблемы транснационализации бизнеса: от теории к практике // Проблемы современной экономики. 2010. N 3(27); Зенченко С.В., Шеметкина М.А. Инвестиционный потенциал региона // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2007. №6; Иваницкая И. И. Инвестиции и инвестиционная политика // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2010. №3; Ложникова А. В. Инвестиционные механизмы в реальной экономике. - М.: МЗ-пресс, 2001.
2. Градобитова Г.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. М.: 2010.
3. Доклад о мировых инвестициях. ЮНКТАД. 2010 год. [Электронный ресурс]. URL: www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2010.pdf.
4. Nickerson J.A., Zengr T.R. Being Efficiently Fickle: A Dynamic Theory of Organizational Choice: Mimeo, 2002; Landlois R.N. The Vanishing Hand: The Changing Dynamics of Industrial Capitalism // Industrial and Corporate Change. 2003. Vol.12, No 2.
5. Доклад о мировых инвестициях 2001: Содействие развитию. Обзор. [Электронный ресурс]. URL: www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2001.pdf.