

УСЛОВИЯ ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ГЛОБАЛЬНУЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Е. Н. Петрушкевич,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики
Белорусского государственного экономического университета*

В современном мире глобализации капитала место Республики Беларусь еще не определено. Страну пока нельзя отнести к развитым рынкам, но и в один ряд так называемых возникающих рынков (*emerging markets*), которые характеризуются взрывным притоком капитала, эксперты ее не ставят. Однако оставаться на «обочине» глобализации с рациональной точки зрения нельзя, поскольку, во-первых, она несет множество явных преимуществ. Во-вторых, процесс включения в глобальную экономику каждой страны объективен и неизбежен. Вопрос состоит в скорости примыкания к глобализации и в степени глубины последующего конкурентного разрыва между странами, первыми и последними примкнувшими к данному процессу.

Экономический потенциал и инвестиционные возможности Республики Беларусь на протяжении всего периода реформ, к сожалению, не используются в полной мере. Более того, «инвестиционный голод» в нашей стране имеет хронический характер. Об этом свидетельствует постоянное снижение доли инвестиций в ВВП: в 1998 г. эта доля составила 22,6%, в 1999 г. – 20,6, в 2000 г. – 19,8, в 2001 г. – 17,4, в 2002 г. – 16,7% [1]. Это значит, что в последние пять лет в белорусской экономике не обеспечивается даже простое воспроизводство, не говоря уже о расширенном.

Реализация инвестиционных возможностей страны во многом зависит от ее позиции по отношению к глобализации мировой экономики. Известно, что глобализация как процесс движения к глобальной экономике характеризуется пятью направлениями развития, среди которых:

- интенсификация внешней торговли между странами;
- рост миграции высококвалифицированной рабочей силы;

- увеличение мирового объема прямых иностранных инвестиций¹;
- экспансия сетей ТНК, в том числе за счет операций по слиянию и поглощению;
- активизация и рост объемов международных операций на рынках финансового капитала.

Очевидно, что большинство направлений глобализации имеет инвестиционную основу, поэтому примыкание любой страны к глобальным процессам во многом зависит от национальной стратегии вхождения в глобальную инвестиционную деятельность. Эта стратегия основана прежде всего на степени и эффективности использования всех видов международных инвестиций, которые подразделяются по отношению к национальной экономике на иностранные инвестиции (*inflow*²) и национальные инвестиции за рубежом (зарубежные инвестиции – *outflow*²).

Стратегии вхождения Республики Беларусь в глобальную инвестиционную деятельность

Исследование мировой теории и практики международного инвестирования показало, что для Республики Беларусь по характеру и по степени охвата можно выделить четыре вида стратегий вхождения в глобальную инвестиционную деятельность (табл. 1).

Очевидно, третий и четвертый типы стратегий будут сдерживать вхождение Республики Беларусь в глобальную экономику, а первый и второй типы, наоборот, активизируют данный процесс. В связи с этим следует решить вопрос о необходимости активизации процесса вхождения нашей страны в глобальную экономику. Обратимся к мировым исследованиям и статистике.

¹ На протяжении 30 лет до 2001 г.

² По международной классификации ЮНКТАД.

О необходимости использования активных типов глобальных стратегий свидетельствуют результаты исследований американских ученых П. Кольера и Д. Доллара, которые показывают, что глобализация для развивающихся стран полезна. В составе развивающихся стран они выделили 24 страны, участвующие в глобализации (глобалайзеры), и 49 стран, не участвующих в глобализации (нон-глобалайзеры). В число глобалайзеров попали такие страны, как Бразилия, Китай, Индия, Венгрия, Мексика, Вьетнам, Уганда и др. За период с 1993 по 1998 г. число абсолютно бедных (доход менее доллара в день) у глобалайзеров сократилось на 120 млн чел., а у нон-глобалайзеров выросло на 29 млн чел. [2].

Однако среди экономистов существует мнение, что развивающиеся страны и страны

с переходной экономикой, примыкающие к глобализации, становятся сырьевыми придатками государств – лидеров мирового экономического развития. Следовательно, их конкурентоспособность носит временный характер. Но статистика показывает примеры обратной зависимости, связанной с технологическим направлением вхождения в глобальную экономику. Например, среди всех стран бывшего соцлагеря наиболее глобализированной является Венгрия. Большая часть основных фондов страны принадлежит иностранному капиталу, а три четверти ее экспорта составляет продукция филиалов ТНК. В то же время доля сырьевых товаров в экспорте после 1990 г. снизилась в 5 раз и составила в 2000 г. 4%, а доля высокотехнологичной продукции выросла за этот период в 6 раз (табл. 2).

Таблица 1

Стратегии вхождения Республики Беларусь в глобальную инвестиционную деятельность

| Тип стратегии | Характеристика стратегии |
|--|---|
| 1. Наступательная секторальная | Государственное стимулирование: - иностранных инвестиций в определенные отрасли национальной экономики Беларуси (биотехнологии, генетика, биомолекулярная инженерия, электроника и др.); - отраслевых и региональных направлений зарубежных инвестиций |
| 2. Наступательная общеэкономическая | Государственное стимулирование: - иностранных инвестиций во все сферы национальной экономики, кроме угрожающих национальной безопасности; - зарубежных инвестиций всех отраслевых и зарубежных направлений, кроме угрожающих национальной безопасности Беларуси |
| 3. Протекционистская секторальная | Защита от иностранных инвестиций отраслей, не связанных с угрозами национальной безопасности. Регламентация направлений зарубежных инвестиций |
| 4. Протекционистская общеэкономическая | Общеэкономический протекционизм: ограничительная тарифная система, сдерживающая политика ввоза и вывоза капитала |

Источник. Собственная разработка.

Таблица 2

Структура экспорта и ПИИ в Венгрии и Китае, %

| Показатель | Венгрия | | Китай | |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | 1990 г. | 2000 г. | 1990 г. | 2000 г. |
| Доля сырьевых товаров | 20 | 4 | 49 | 12 |
| Доля несырьевых товаров | 80 | 96 | 51 | 87 |
| В том числе высокотехнологичных | 4 | 25 | 3 | 22 |
| Доля филиалов ТНК в экспорте | - | 80 | 9 | 48 |
| ПИИ в год, млрд долл. США | 0,31 | 1,6 | 19 | 46 |

Источник. Злотников Л. Экономическая глобализация: мифы и реальность// Глобализация экономики и Беларусь: Материалы семинара. Мн.: Фонд им. Ф. Эрберта, 2003. С. 12.

Лидер по количеству ПИИ – Китай³ за тот же период снизил долю сырьевых товаров в 4 раза до 12% в структуре экспорта, а доля высокотехнологичной продукции выросла в 7 раз.

Таким образом, приведенные аргументы свидетельствуют о *выгодах активизации вхождения Республики Беларусь в глобальную инвестиционную деятельность при условии выбора технологического варианта развития данного процесса*. Однако примыкание к глобализации означает *частичную потерю суверенитета страны*, поскольку снижаются или устраняются барьеры на пути движения товаров, капитала, рабочей силы, технологий, информации. Поэтому цель стратегии вхождения Беларуси в глобальную инвестиционную деятельность основывается также на выборе, в чью пользу следует пожертвовать частью собственного суверенитета.

Согласно исследованиям, для Республики Беларусь возможны следующие альтернативы вхождения в глобальную экономику:

1) через развитие Беларуси как малой открытой экономики;

2) посредством развития во взаимодействии со страной-сателлитом, которым является государство – основной импортер и экспортер товаров и инвестиций для Беларуси;

3) через развитие в зависимости от задач, стоящих перед интеграционной группировкой, членом которой является или собирается стать Беларусь;

4) в результате развития под доминирующим руководством международной экономической организации.

Первая альтернатива может стать путем примыкания Республики Беларусь к глобальным процессам через углубление либерализации экономики, что предполагает объективный переход части властных функций государства субъектам глобализации, а именно: транснациональным компаниям, транснациональным банкам, транснациональным финансово-промышленным группам, наднациональным органам управления и общественным организациям.

Вторая альтернатива республикой фактически реализуется, так как в течение всего переходного периода Беларусь развивается, выбрав в качестве основного партнера Россию, доля которой в географической структуре

импорта и экспорта Беларуси составляет более 60 и 50% соответственно. Однако сама Российская Федерация имеет сырьевую основу в структуре своего экспорта, который в 2003 г. превысил 120 млрд долл. США и на три четверти представлял собой энергоносители и сырье⁴. Поэтому пока данную альтернативу нельзя рассматривать в качестве удачной.

Третья из рассматриваемых альтернатив может стать или препятствием, или реальным путем для нашей страны в глобальную инвестиционную деятельность в зависимости от задач, стоящих перед интеграционной группировкой. Пока все интеграционные ориентиры Беларуси направлены в сторону России и СНГ, поэтому проблемы этих государств по принципу «эффекта домино» отражаются на нашей стране.

Четвертая альтернатива предполагает возобновление следования рекомендациям международных экономических организаций по активизации системной трансформации, что оптимистически подействует на ожидания наших потенциальных инвесторов. Но пока, согласно оценкам Европейского банка реконструкции и развития, в Беларуси, начиная с 1995–1996 гг. и по 2003 г., имеет место обратный ход трансформационных процессов. Большинство оценок по 11 критериям находятся в пределах 1–2 баллов, что означает почти не изменившиеся условия экономической деятельности⁵. Однако вхождение в глобальную инвестиционную деятельность не может быть осуществлено без создания рыночно-совместимой экономики с экономиками стран-глобалайзеров. Это означает для нашей страны прежде всего ускорение рыночных реформ. Поэтому можно констатировать, что четвертая и первая альтернативы примыкания к глобализации предусматривают схожие методы развития экономики республики.

Таким образом, одним из условий вхождения Беларуси в глобальную инвестиционную деятельность является выбор цели соответствующей стратегии и определение проводника в глобальную экономику. Однако разработка эффективной стратегии невозможна без оценки конкурентной среды и новых тенденций в сфере международного инвестирования.

⁴ Инвестиционные возможности России. 28.01.2004 г. (www.ivr.ru)

⁵ EBRD Transition Report 2002 (www.ebrd.com)

³ В 2002 г. – около 53 млрд долл. США ПИИ.

Оценка конкурентной среды в сфере международного инвестирования

Исследование закономерностей динамики конкурентной среды в сфере международного инвестирования позволяет выявить следующие особенности.

Во-первых, развивающиеся и переходные экономики из-за недостатка капитала являются главным образом странами-реципиентами инвестиций (см. диаграмму).

В диаграмме сравниваются доли накопленных⁶ ввезенных и вывезенных прямых иностранных инвестиций в ВВП в 1980 и 2002 гг., т. е. рассматривается период глобализации мировой экономики. Мы видим, что к 2003 г. через прямые иностранные инвестиции в глобальную экономику втянуты развитые страны Европы, ЦВЕ, развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки. Хотя основной объем вывезенных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) приходится на развитые государства, у развивающихся стран, особенно Азиатского региона, наблюдается рост инвестиций за рубеж, что свидетельствует о превращении процессов «утечки капитала» в официально регулируемые потоки его вывоза.

Что касается привлечения ПИИ, то хотя страны с переходной экономикой и развиваю-

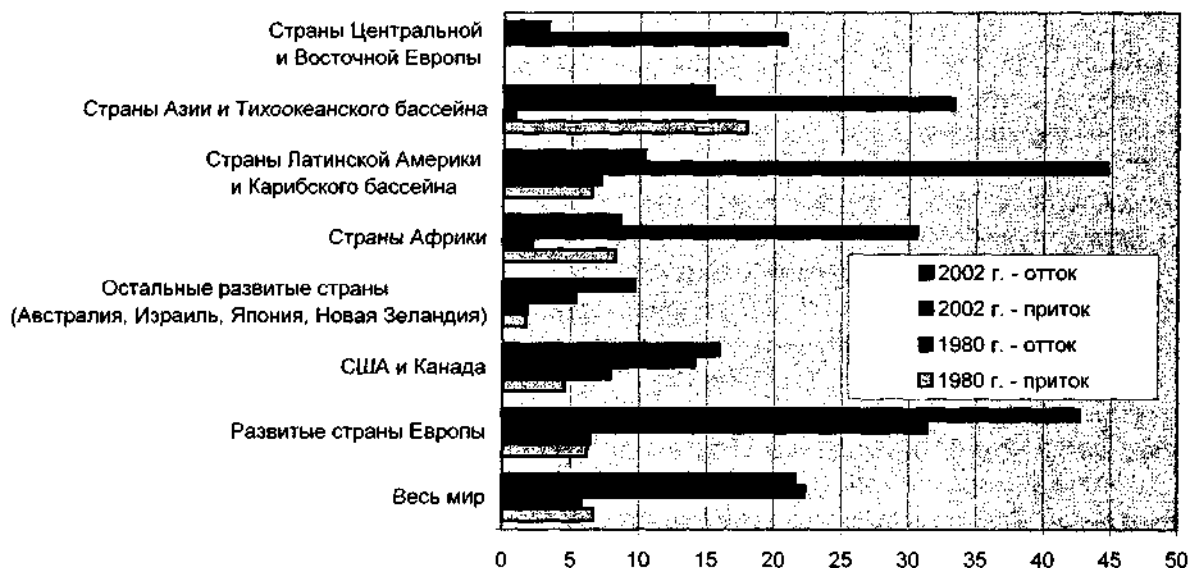
⁶ Под накопленными ПИИ (FDI stock) понимается суммарная величина доли капитала материнских компаний в зарубежных филиалах и чистой задолженности филиалов материнским компаниям (перевод автора) [см. 3. С. 232].

щиеся являются в основном реципиентами, тем не менее около 70% всех ввезенных ПИИ приходится на развитые страны (табл. 3). В государствах Центральной и Восточной Европы в период 1997–2002 гг. лидерами по привлечению ПИИ по-прежнему остаются Чехия и Польша (табл. 4).

Вторая особенность в развитии международного инвестирования заключается в том, что к устойчивому экономическому росту приводят глобальные инвестиционные стратегии стран – реципиентов инвестиций, ориентированные на ПИИ в различных формах, среди которых: открытие филиалов иностранных предприятий, создание совместных предприятий, лизинг, концессия, передача предприятия под управление, соглашения о переработке двальческого сырья, компенсационные соглашения и др. После существенного подъема экономики стимулируются портфельные и кредитные инвестиции. В противном случае последние приводят к росту внешнего долга и неустойчивости финансовой системы. Эффективная структура иностранных инвестиций характерна для стран ЦВЕ последних четырех лет, что и обеспечило устойчивость роста ПИИ в данный регион при общемировом падении их объема в 2001–2002 гг. (рис. 1).

В отличие от стран ЦВЕ в развивающихся государствах неудачно сформированная до 90-х годов структура иностранных инвестиций сказывается на общем снижении

Доля накопленных ввезенных и вывезенных ПИИ в ВВП по регионам, %



Источник: [3. С. 280].

их величины даже в год пика мирового объема ПИИ (рис. 2).

Третья особенность современного развития международной инвестиционной деятельности состоит в том, что на мировом рынке среди стран развернулась острая конкурентная борьба за иностранные инвестиционные ресурсы. Страны-реципиенты стараются создать благоприятные условия для иностранного инвестора с учетом изменившихся факторов привлечения иностранных инвестиций в инвестиционном климате. В настоящее время снижается важность традиционных факторов привлечения ПИИ, направленных на поиск рынков и ресурсов, среди которых: емкость рынка, запасы природных ресурсов, доступ к дешевой неквалифицированной рабочей силе. На первый план выдвигаются современные факторы привлечения ПИИ, ориентированные на поиск эффективности (укрепление кредитоспособности фирмы). Среди них выделяются: эффективность местных предприятий, квалификация местной рабочей силы, качество местных факторов производства, политика либерализации, научно-технический прогресс, применение новых корпоративных стратегий.

Четвертая особенность в функционировании рынка международных инвестиций: страны – реципиенты иностранного капита-

ла при формировании международной политики стремятся создавать условия для привлечения ПИИ ТНК малого и среднего размера. В соответствии с документами ЮНКТАД, в 2003 г. насчитывалось 64 000 ТНК [3]. Из них доля крупных – примерно 5%. Остальные 95% ТНК – малого и среднего размера, исходя из размеров материнской компании [4]. Причем малые и средние ТНК более предпочтительны для стран-реципиентов по сравнению с крупными ТНК, поскольку:

- передают технологии, прямо влияющие на экономический рост принимающей страны;
- оказывают благоприятное влияние на торговый баланс;
- более гибки в решениях;
- нанимают субинвесторов из местных фирм, оказывая тем самым воздействие на экономический рост страны⁷.

Перечисленные положительные эффекты связаны с тем, что программы международных стратегий малых и средних ТНК в первую очередь включают: рост экспорта и доходов за рубежом; обучение местных менеджеров; улучшение качества продукции⁷. Поэтому страны – реципиенты ПИИ, заинтересованные в ус-

⁷ Согласно докладом ЮНКТАД о мировых инвестициях за 1993 и 1998 гг.

Таблица 3

Приток ПИИ по регионам мира, млн долл. США

| Регион | 1991–1996 (средний приток в год) | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|--|-------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Весь мир | 254326 | 481911 | 686028 | 1079083 | 1392957 | 823825 | 651188 |
| Развитые страны Европы | 91030 | 139274 | 263025 | 496205 | 709877 | 400813 | 384391 |
| США и Канада | 53406 | 114925 | 197243 | 308118 | 380764 | 172787 | 50625 |
| Остальные развитые страны (Австралия, Израиль, Япония, Новая Зеландия) | 10205 | 15455 | 11997 | 20319 | 29887 | 15778 | 25319 |
| Страны Африки | 4606 | 10667 | 8928 | 12231 | 8489 | 18769 | 10998 |
| Страны Латинской Америки и Карибского бассейна | 27069 | 73275 | 82040 | 108255 | 95358 | 83725 | 56019 |
| Страны Азии и Тихоокеанского бассейна | 59826 | 109282 | 100316 | 108809 | 142209 | 106937 | 95129 |
| Страны Центральной и Восточной Европы | 8183 | 19033 | 22479 | 25145 | 26373 | 25015 | 28709 |

Источник. FDI / TNC database.

Приток ПИИ в страны Центральной и Восточной Европы, млн долл. США

| Страна | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Албания | 48 | 45 | 41 | 143 | 207 | 213 |
| Беларусь | 352 | 203 | 444 | 119 | 96 | 227 |
| Босния и Герцеговина | 1 | 56 | 154 | 147 | 130 | 321 |
| Болгария | 505 | 537 | 819 | 1002 | 813 | 479 |
| Хорватия | 533 | 932 | 1 467 | 1 089 | 1 561 | 981 |
| Чешская Республика | 1 286 | 3 700 | 6 310 | 4 984 | 5 639 | 9 319 |
| Эстония | 267 | 581 | 305 | 387 | 542 | 307 |
| Венгрия | 2 167 | 2 037 | 1 977 | 1 646 | 2 440 | 856 |
| Латвия | 521 | 357 | 347 | 410 | 164 | 396 |
| Литва | 355 | 926 | 486 | 379 | 446 | 732 |
| Молдова | 79 | 76 | 38 | 129 | 156 | 111 |
| Польша | 4 908 | 6 365 | 7 270 | 9 341 | 5 713 | 4 119 |
| Румыния | 1 215 | 2 031 | 1 041 | 1 025 | 1 157 | 1 106 |
| Россия | 4 865 | 2 761 | 3 309 | 2 714 | 2 469 | 2 421 |
| Словакия | 220 | 684 | 390 | 1 925 | 1 579 | 4 012 |
| Словения | 334 | 216 | 107 | 136 | 503 | 1 865 |
| Македония | 16 | 118 | 32 | 177 | 442 | 77 |
| Украина | 623 | 743 | 496 | 595 | 792 | 693 |

тойчивом экономическом росте, стараются стимулировать деятельность ТНК малого и среднего размера у себя в стране. Однако сложность состоит в том, что ПИИ малого и среднего бизнеса – менее рискованные по сравнению с ПИИ крупных ТНК. Как правило, они направляются за рубеж после открытия там филиалов крупными ТНК и в условиях устойчивого роста ПИИ. Поэтому на развивающихся рынках по количеству предприятий ТНК малого и среднего размера представлены 50%, но по стоимости активов охватывают лишь 10% всего объема ПИИ [4].

Таким образом, в страны с переходной экономикой и развивающиеся страны привлечение инвестиций малых и средних ТНК неизбежно сопровождается или предваряется созданием филиалов крупных ТНК, деятельность которых связана с опасностью манипулирования трансфертными ценами не в пользу страны-реципиента. Тем не менее при формировании политики привлечения иностранных инвестиций следует учитывать особенность современной деятельности крупных ТНК (ЮНКТАД, Отчет о мировых инвестициях за 2001 г.), которая заключается в том, что филиалы ТНК выступают инициаторами в создании и укреплении связей с национальными компаниями-поставщиками через передачу технологий, обучение, обеспечение информацией, а также оказание финансовой поддержки. Роль государства при этом состоит в стимулирова-

Источник. FDI / TNC database.

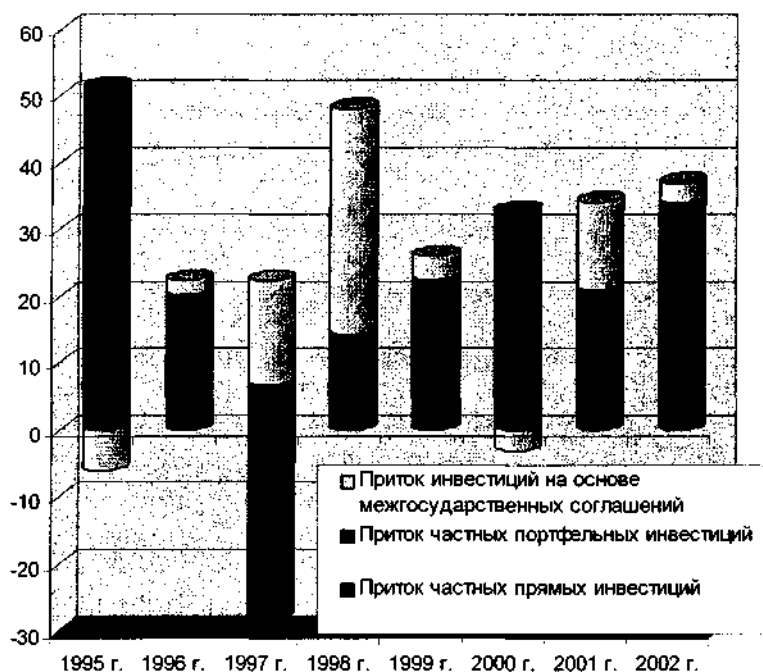


Рис. 1. Чистый приток капитала в страны с переходной экономикой, млрд долл. США.

Источник. [8. С. 24–25].

нии развития такого сотрудничества с помощью создания соответствующих институциональных и административных рамок, о чем будет сказано ниже.

Итак, важнейшим условием вхождения Республики Беларусь в глобальную инвестиционную деятельность является учет особенностей современной конкурентной среды на международном инвестиционном рынке при разработке соответствующей стратегии.

Вхождение Республики Беларусь в глобальную инвестиционную деятельность предполагает построение политики международного инвестирования, которая бы включала современные направления в ее формировании: *политику поощрения ориентированных на экспорт ПИИ и политику содействия развитию связей «ТНК – национальные компании»*. Базу для реализации данных видов политики составляют благоприятная (либеральная) среда и активный подход к вопросам привлечения иностранных инвестиций в виде создания национальных агентств по привлечению инвестиций (АПИ)⁸.

Политика поощрения ориентированных на экспорт ПИИ

Мировой опыт предлагает использование системы мероприятий по формированию *политики поощрения ориентированных на экспорт ПИИ*, первоначальным этапом которой является определение сфер их направления. Выбор сфер происходит, в первую очередь, на основе оценки относительной конкурентоспособности страны, которая включает:

- анализ существующих форм, моделей развития торговли и отраслей производства;
- консультации с отечественными и иностранными инвесторами;
- анализ связи экспорта и привлечения ориентированных на экспорт ПИИ в конкурирующих странах и регионах;
- выявление степени участия страны в различных формах интеграции, которые мог-

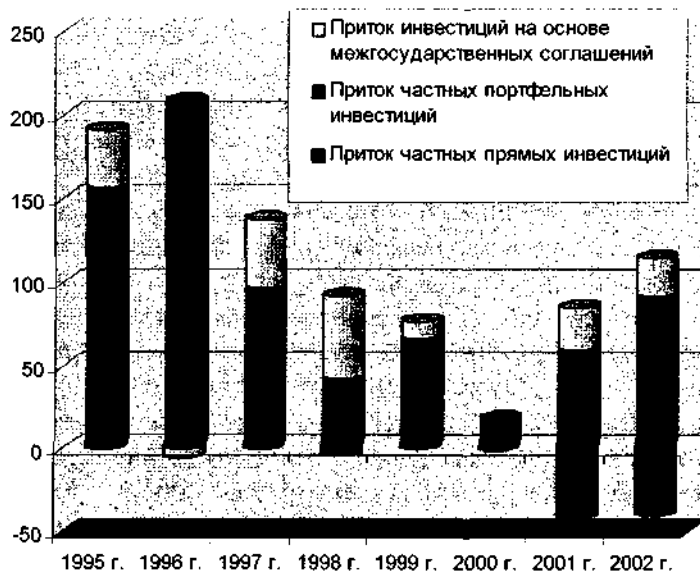


Рис. 2. Чистый приток капитала в развивающиеся страны, млрд долл. США.

Источник. [8. С. 24–25].

ли бы привлечь ПИИ, ориентированные на экспорт.

Огромное значение для определения сфер направления ориентированных на экспорт ПИИ имеет анализ инвестиционных стратегий отечественных и иностранных субъектов хозяйствования, а именно:

- компаний-инвесторов в собственной стране, что может подсказать, где искать дополнительные инвестиции;
- их международных конкурентов, которые могут стать потенциальными инвесторами;
- компаний, которые входят в международные производственные цепочки и тоже могут являться потенциальными инвесторами.

После определения конкретных экспортных отраслей и предприятий для иностранных инвестиций, а также потенциальных инвесторов необходим выбор инструментов для стимулирования их деятельности, среди которых:

- создание комплекса налоговых, финансовых и прочих стимулов на целевой основе для побуждения инвестирования ТНК в стратегические виды деятельности, за исключением экспортных субсидий, которые, согласно правилам ВТО, разрешено использовать только в наименее развитых странах;
- улучшение делового и инвестиционного климата, поддержка модернизации производства и интеграции иностранных инвести-

⁸ В 2001 г. Всемирная ассоциация агентств по поощрению (привлечению) инвестиций, созданная в 1995 г., насчитывала в своем составе 139 членов из 129 стран.

ций в местную экономику (в противном случае – инвестиции уйдут как только окончится срок действия стимулов);

- привлечение филиалов иностранных ТНК к развитию и повышению квалификации трудовых ресурсов;

- формирование высококачественной инфраструктуры, которая включает создание зон экспортной переработки (сырья); промышленных, научных парков, территориально-производственных комплексов; учреждений, занимающихся вопросами стандартов, испытаний и контроля качества; учреждений, занимающихся организацией исследований, обеспечением доступа к финансовым ресурсам и созданием деловых сетей и профессиональных ассоциаций.

Однако разработка политики привлечения иностранных инвестиций, сосредоточенная на конкретных отраслях и предприятиях, связана с определенным риском, что может выражаться в следующих неблагоприятных последствиях:

- привлеченные инвестиции не реализуются;

- усилия и ресурсы при формировании политики были потрачены на поиски неподходящих компаний;

- усилия и ресурсы при формировании политики были потрачены на поиски компаний, которые в любом случае готовы были бы вложить инвестиции.

Поэтому при наличии либеральных условий для иностранных инвестиций и агентств по привлечению иностранных инвестиций, которые обеспечивают необходимый консалтинговый и информационный сервис, политику поощрения ориентированных на экспорт ПИИ целесообразно направлять на инвесторов, входящих в число малых и средних ТНК в соответствующей отрасли. При этом риск диверсифицируется, т.е. не будет сконцентрирован на образовании филиала крупной ТНК.

Политика содействия развитию связей «ТНК – национальные компании»

Мировой опыт свидетельствует о том, что эффективность политики поощрения ориентированных на экспорт ПИИ выше, если она сочетается с *политикой содействия развитию связей «ТНК – национальные компании»*. Данная потребность связана с тем, что значитель-

ная часть иностранных инвесторов не инвестирует в страну-реципиент часто по причине незнания: существует ли поставщик нужных для производства филиала компонентов, обеспечивает ли он требуемое качество, подходит ли его цена за услуги. Поэтому и возникла необходимость в политике, ориентированной на создание и укрепление связей филиалов ТНК и национальных компаний-поставщиков для ТНК. Для ее формирования в мировой практике используются два подхода.

Первый подход подразумевает стимулирование развития связей с помощью различных мер, призванных, с одной стороны, свести воедино национальных поставщиков и иностранные филиалы, а с другой стороны, укрепить их связи в ключевых областях: информация, технология, подготовка кадров и финансы.

На основе опыта принимающих стран можно выделить следующие мероприятия:

- 1) предоставление информации и услуг по поиску партнеров, помогающих национальным фирмам устанавливать контакты с иностранными филиалами;

- 2) стимулирование иностранных филиалов для участия в программах, направленных на модернизацию технологического потенциала национальных поставщиков;

- 3) стимулирование создания ассоциаций или клубов поставщиков;

- 4) предоставление услуг (особенно в сфере подготовки кадров);

- 5) создание различных механизмов расширения доступа национальных поставщиков к финансовым средствам.

Второй подход политики содействия развитию связей филиалов ТНК и отечественных производителей имеет более активный характер. Он предусматривает принятие конкретной программы поощрения связей «ТНК – национальные компании», в которой основные мероприятия фокусируются на отдельных группах отраслей и фирм. Подобные программы были учреждены странами, где в настоящее время присутствует значительное число иностранных фирм и у которых имеется относительно развитый потенциал местных поставщиков⁹.

Некоторые из этих программ организованы на национальном уровне, другие –

⁹ Среди таких стран – Венгрия, Ирландия, Малайзия, Мексика, Сингапур, Таиланд, Чешская Республика.

осуществляются в рамках внутренних региональных или местных мероприятий. Все программы включают: предоставление конъюнктурной и коммерческой информации партнерам; помощь в поиске партнеров; управленческую или техническую помощь; организацию подготовки кадров; финансовую поддержку или финансовые стимулы. Набор конкретных мероприятий программы зависит от целей и задач, необходимых расходов и имеющихся ресурсов. Мировой опыт показывает, что под некоторые программы выделяются внешние ресурсы в рамках финансовой помощи, оказываемой странами-донорами. Тем не менее долгосрочные программы развития связей требуют серьезной финансовой поддержки со стороны государства. Следует отметить, что специальные программы содействия развитию связей «ТНК – национальные компании» выступают связующим звеном двух экономических задач государства: развития предпринимательства и поощрения эффективных прямых иностранных инвестиций.

По данным ЮНКТАД, рассматриваемые программы могут быть успешно реализованы в том случае, если при их осуществлении налаживаются действенные сетевые связи:

- с эффективными промежуточными учреждениями, оказывающими поддержку в повышении уровня квалификации кадров, развитии технологии, вопросах материально-технического обеспечения и финансирования. К ним относятся: научные институты в области стандартизации и метрологии, испытательные лаборатории, исследовательские центры и другие технические консультативные службы, центры подготовки управленческих кадров и производственного персонала, а также финансовые учреждения;
- с соответствующими частными ассоциациями: торгово-промышленными палатами, ассоциациями производителей, ассоциациями инвесторов и т. д.;
- с профсоюзами и подобными организациями.

Необходимым условием реализации программ содействия развитию связей «ТНК – национальные компании» является система контроля для оценки степени успешности выполнения программы. Оценку целесообразно производить по следующим индикаторам:

- по масштабу реализации программы, а именно – по количеству компаний, подключающихся к программе с течением времени;
- по уровню отдачи, о чем можно судить по таким показателям, как:
 - а) число поставщиков, устанавливающих связи с иностранными филиалами с течением времени;
 - б) суммы сделок и динамика их изменений;
 - в) доля национальных поставщиков, снабжающих иностранные филиалы;
 - г) динамика масштабов деятельности национальных поставщиков в области исследований и разработок;
- по эффективности затрат, т. е. по соотношению стоимости программы и достигнутых результатов в соответствии с целями программы.

Таким образом, *условием вхождения Беларуси в глобальную инвестиционную деятельность является разработка государственной политики международного инвестирования в республике с учетом двух современных направлений: политики поощрения ориентированных на экспорт ПИИ и политики содействия развитию связей «ТНК – национальные компании».*

Политика государства по содействию вывозу инвестиций

Политика международного инвестирования в глобализирующихся странах обязательно включает политику государства по содействию зарубежным, или вывозимым инвестициям. Это связано с положительными эффектами инвестирования за рубеж, среди которых можно отметить: рост конкуренции между предприятиями; увеличение национального продукта за счет доступа к зарубежным рынкам и ресурсам; новые возможности для экспорта (каждый доллар зарубежных инвестиций приносит 2 доллара дополнительного экспорта¹⁰; часто обеспечение дохода в форме технологий и прибыли.

Политика содействия зарубежным инвестициям как система мероприятий по управлению вывозимым капиталом стала развиваться в мировой экономике только в 80-х годах, что выразилось в либерализации регулирую-

¹⁰ В соответствии с отчетом ОЭСР за 1998 г.

щей политики, введении политики помощи и содействия зарубежным инвестициям, в использовании специальных программ и форм поощрения зарубежных инвестиций.

Мировая практика показывает, что программы информационного обеспечения и технической помощи инвестированию национальных компаний за рубеж включают:

- обеспечение общей информацией по географическим, экономическим и правовым условиям в принимающих странах;
- проведение исследований по сегментам рынка и предоставление информации по особым инвестиционным возможностям;
- обеспечение данными по фирмам страны-донора, которые заинтересованы в инвестировании за рубежом;
- организацию конференций, миссий и других программ активного информирования по инвестиционным возможностям для потенциальных инвесторов;
- непосредственные организации встреч представителей предприятий-реципиентов и предприятий-доноров (matchmaking) для доведения информации о конкретных инвестиционных возможностях до потенциальных инвесторов;
- проведение реальных исследований и разработку проектов развития для реализации разработанных инвестиционных возможностей.

Для содействия инвестированию национальных предприятий за рубеж государством могут использоваться различные схемы предоставления грантов, займов и акционерного капитала, а также страхования и гарантирования инвестиций. Такие схемы реализуются соответствующими агентствами и институтами, роль которых выполняют различные организации: государственные институты, департаменты и министерства, частные и получастные организации (торговые палаты или другие торговые ассоциации). Международные организации также играют важную роль в усилении потока инвестиций в развивающиеся страны.

* * *

Подводя итог, следует отметить, что формирование взаимоотношений Респуб-

ки Беларусь с субъектами мировой экономики в области международного движения капитала *не должно ограничиваться только политикой привлечения иностранных инвестиций*. Такая политика является лишь *одним из направлений подключения нашей страны к процессам глобализации*. Конкурентоспособность Республики Беларусь на мировом рынке капитала зависит от скорости и эффективности вхождения в глобальную инвестиционную деятельность, что предполагает *разработку соответствующей активной стратегии, которая учитывает особенности современной конкурентной среды, новые направления в области привлечения иностранных инвестиций, а также включает систему мероприятий по содействию инвестированию национальных компаний за рубежом*.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Статистический ежегодник Республики Беларусь 2003*: Стат. сб. Мн., 2004.
2. *Collier P. and Dollar D. Integration Spurs Growth, Poverty Reduction // World Bank Group and V. Davidson Institute, 2001. July-August-September. P. 4-7.*
3. *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives // UNCTAD, UN. NY and Geneva, 2003.*
4. *Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises // UNCTAD, UN. NY and Geneva, 1998. P. III.*
5. *Growth with stability. Financing for development in the new international context // ECLAC. Chile, 2002.*
6. *Handbook on outward investment agencies and institutions // UNCTAD, UN. NY and Geneva, 1999.*
7. *Home country measures // UNCTAD, UN. NY and Geneva, 2001.*
8. *Trade and Development Report, 2003 // UN. NY and Geneva, 2003.*
9. *World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness // UNCTAD, UN. NY and Geneva, 2002.*
10. *World Investment Reports // UNCTAD, UN. NY and Geneva, 1993-2001.*

