

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

1. Совместные предприятия как форма осуществления прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Основная черта глобальной экономики — взаимосвязь между отдельными нациями в области торговли, инвестиций, движения рабочей силы, межфирменных отношений. Современная глобальная фирма (ТНК) имеет находящиеся в собственности или контролируемые филиалы; может использовать любые географические рынки сырья, рабочей силы, капитала, а также реализовывать продукцию на любом перспективном рынке.

До конца XIX в. международные отношения базировались на торговле взаимодополняемыми, а не взаимозаменяемыми товарами. Конкурентные преимущества стран и отдельных предприятий зависели от относительной редкости используемых ими природных ресурсов. Международная деятельность предприятий способствовала обеспечению их наиболее дешевыми ресурсами и обслуживанию максимального объема потенциальных рынков сбыта. Возможность расширения производства полностью основывалась на эффективности внешнеторговой деятельности.

По мере совершенствования производства роль природных ресурсов в системе конкурентных преимуществ предприятия уменьшалась, о чем свидетельствует и снижение их доли в себестоимости продукции. С развитием транспортной системы возможность использовать зарубежные рынки сырья, капитала, рабочей силы и конечной продукции получили как крупные, так и средние и малые предприятия; национальные границы "размывались" в экономическом смысле. Одновременно значительное влияние на конкурентоспособность начал оказывать интеллектуальный капитал (созданные активы) предприятия — новые производственные и управленческие технологии, человеческий капитал. В этих условиях основой успешного функционирования стала эффективность научных исследований и разработок предприятия, компания должна была искать резервы финансирования НИОКР. С развитием мировой транспортной и особенно телекоммуникационной

системы таким резервом стали ПИИ. Основной экономической смысл этого типа инвестиций — перемещение производства отдельных видов продукции из страны с меньшими конкурентными преимуществами в страну, предоставляющую лучшие коммерческие возможности. В некотором смысле ПИИ стали альтернативой международной торговли. Хотя можно говорить о следующей тенденции: осуществление ПИИ в стране замещает импорт данного вида продукции, но стимулирует ввоз сырья и полуфабрикатов. По данным ООН мировые ПИИ в 1995—1996 гг. росли в 2 раза быстрее мирового внешнеторгового оборота, и в 15 раз быстрее мирового производства [1, 4].

Сейчас в мире более 45 000 ТНК, в собственности которых находится 280 000 филиалов [2, XV].

Основными видами ПИИ являются: ПИИ-поиск рынков, ПИИ-поиск ресурсов, ПИИ-поиск эффективной структуры, ПИИ-поиск созданных активов. Первые 2 вида инвестиций характерны для развивающихся ТНК, которые пытаются в максимально короткие сроки накопить критическую массу капитала, обеспечивающую конкурентный прирост созданных активов. Еще 2 типа ПИИ являются "последующими", т.е. представляют собой попытку развитых ТНК рационализировать собственную глобальную структуру производства, исходя из динамики экономического роста отдельных регионов и изменения базы конкурентных преимуществ отдельных стран.

Такая классификация ПИИ важна, в первую очередь, при анализе эффективности государственной политики по их привлечению, так как некоторые инвестиционные меры имеют взаимоисключающее влияние. Так, например, искусственные торговые барьеры, как правило, стимулируют ПИИ-поиск рынков, но ограничивают ПИИ-поиск эффективной структуры. Инвесторы, занимающиеся поиском ресурсов и эффективной структуры, мало интересуются размером рынка в отличие от тех, кто ищет новые рынки сбыта. На решение инвесторов, занимающихся "поиском" созданных активов, не влияют транспортные издержки и цены сырья; налоговые каникулы не являются побудительным стимулом для долгосрочных иностранных инвестиций. Государственная политика стимулирования иностранных инвестиций должна основываться на анализе: что страна может предложить иностранному инвестору и на какие виды инвестиций может рассчитывать.

В таблице представлены некоторые показатели, влияющие на объем ПИИ, с дифференциацией их по странам высокого ПИИ (в среднем 2,37 % от объема ВВП) и странам низкого ПИИ (в среднем 0,5 % от объема ВВП).

Таблица. Факторы, оказывающие влияние на приток в страну ПИИ (1995) [3, 79]

Показатель	Страны низких ПИИ	Страны высоких ПИИ
Реальные ПИИ, % от ВВП	0,5	2,37
Реальный ВВП на капитал, 100 дол.	12,89 (0,05)*	23,76 (0,45)
Среднегодовой рост ВВП, %	3,9 (0,1)	5,22 (0,21)
Индекс реальных доходов одного рабочего**	132,19 (0,06)	131,3 (0,31)
Реальный экспорт, % от ВВП	20,19 (0,11)	35,0 (0,85)
Экспорт промышленной продукции, % от ВВП	4,0 (0,01)	11,51 (0,8)
Экспорт сырья, % от ВВП	9,26 (0,05)	10,78 (0,34)
Реструктуризация (обмен государственного долга на акции национальных предприятий), % от долгосрочных долгов	0,25 (0,18)	0,2 (0,1)
Политический риск***	43,54 (-0,151)	49,12 (-0,61)
Количество потерянных рабочих дней, в % от ВВП	4,3 (-0,22)	2,2 (-0,12)
Риск деятельности***	46,62 (-0,05)	50,51 (-0,67)
Налоги на торговлю и международные сделки, % от общих налоговых поступлений	17,06 (-0,09)	16,51 (-0,1)

* В скобках представлены коэффициенты корреляции между ПИИ и показателями, представленными в таблице.

** Реальные доходы одного рабочего в 1970 г. взяты в качестве базисного показателя.

*** Риски определены от 0 — огромный (неприемлемый) риск до 100 — полная стабильность.

Для стран высоких ПИИ наибольшее влияние на инвестиционную привлекательность оказывают объем реального и промышленного экспорта (коэффициент корреляции соответственно 0,85 и 0,8), а также индексы рисков (коэффициенты корреляции 0,61 и 0,67). Для этих стран характерен высокий темп экономического роста (5,22 % ВВП), значительна доля общего и промышленного экспорта в структуре ВВП (35 и 11,5 % соответственно). Это свидетельствует о наличии и успешном использовании в этих странах конкурентных преимуществ. Все это привлекает инвесторов и обеспечивает среднегодовой прирост инвестиций в размере 2,3 % ВВП. Для стран с низкими ПИИ наиболее существенное влияние на изменение инвестиций оказывает возможность эффективного использования рабочей силы (коэффициент корреляции между ПИИ и количеством потерянных рабочих дней — -0,22), а также риск потери вложенных средств и реструктуризация государственного долга. Следовательно, основная доля ПИИ в странах с низким уровнем экономического роста (а значит, с низким уровнем использования конкурентных преимуществ страны) связана с "поиском" ресурсов.

Одной из основных форм осуществления ПИИ являются совместные предприятия (СП). Экономический смысл создания СП состоит в возможности интеграции конкурентных преимуществ нескольких предприятий и представляемых ими стран. Методология СП сходна с основными типами ПИИ; однако, если последние представляют в общем-то равноправные тенденции международных экономических отношений, то создание СП обусловлено двумя основными группами мотивов: борьба за основные рынки сбыта и сырья и ограничение конкуренции (ПИИ-поиск рынков и ресурсов) и интеграция конкурентных преимуществ предприятий/стран (ПИИ-поиск созданных активов и эффективной структуры).

Первый тип СП используется крупными ТНК во взаимоотношениях с фирмами-конкурентами на мировом рынке (в этом случае СП становится легальным органом для выработки единой линии поведения) и для ограничения конкуренции на местном рынке при наличии протекционистских мер правительства (в этом случае средства потенциальных конкурентов оттягиваются в СП и ТНК впоследствии поглощает как созданное предприятие, так и своего "партнера"). В ЕС с 1990 г. действует комиссия, регулирующая концентрацию производства, происходящую в том числе и через совместные предприятия.

Экономический смысл СП полностью реализуется во втором типе совместных предприятий, когда сотрудничают равноправные партнеры и главная цель интеграции их деятельности — повышение конкурентоспособности предприятий. В большинстве случаев СП данного типа возникают как результат развития межфирменной кооперации, интенсивность и расширение масштаба которой обуславливает необходимость появления новой, более сложной организационной структуры.

2. Совместные предприятия как форма международной межфирменной кооперации. По данным ООН наиболее частым мотивом преобразования кооперационных соглашений в СП является расширение и диверсификация видов деятельности. Большая часть контрактов о промышленной кооперации, вовлекающей производство, основывается на лицензиях, которые включают ограничения по объемам производства, рынкам сбыта и использованию торговых марок. Создание же СП позволяет значительно расширить спектр видов деятельности, связанных с производством: совершенствование продукции на основе совместного ведения исследований и разработок, маркетинг, постпродажное обслуживание. Эти соображения легли в основу решения японского Фуджитсу Фанук Лимитед о расширении и преобразовании производственных, продажных и лицензионных соглашений с болгарскими предприятиями в СП. Созданное с торговой фирмой Машиноэкспорт и двумя болгарскими производственными предприятиями СП "Фанук Машинекс Лимитед" обеспечило новую структуру для расширения деятельности, осуществляемой четырьмя партнерами. В результате сотрудничество расширилось до совместного ведения исследований и разработок, производства более широкой номенклатуры продукции и сервисного ее обслуживания.

Часть кооперационных соглашений преобразуется в СП для осуществления крупномасштабного производства сложной продукции, а также для расширения

объема и номенклатуры выпускаемой продукции. Так, 15 крупных компаний, включая "Боинг", "Контрол Дата", "Ханивелл", "Диджитал Эквипмент", "Кодак", "Локхид", "ЗМ", "Мотролла", "Нешнл Семикондактор", "Роквелл", объединили свои ресурсы в СП МКК ("Микроэлектронная компьютерная корпорация") с целью разделения затрат на разработку технологий производства полупроводниковых материалов, компьютеров и программного обеспечения для улучшения собственных стратегических позиций и эффективной конкуренции с японскими фирмами [4, 31]. В 1987 г. было создано подобное СП "Сематек" с участием четырнадцати высокотехнологичных компаний, включая ИБМ, для разработки дешевых технологий производства высокоскоростных компьютеров, способных конкурировать с последними достижениями японской промышленности [4, 46].

СП используются также в создании формальной структуры для передачи сложных патентованных технологий. Западные производители новейших продуктов не расположены к передаче технологий производства конечной продукции. Лицензионное производство такой продукции требует передачи большого количества не только патентованных технологий, но и других производственных ноу-хау. Другим препятствием к крупномасштабной передаче лицензионных технологий является необходимость для западного партнера контролировать качество конечной продукции. Контроль простирается до адаптации продукции к требованиям конкретных потребителей, что в большинстве случаев может осуществить только собственник технологии. Поэтому в таких случаях используется, как правило, промышленная кооперация, когда каждый партнер специализируется на производстве определенной части продукции, которая затем собирается в конечный продукт. Для осуществления же интеграции производственных процессов создается новая организационная структура — совместное предприятие.

3. Тенденции государственного регулирования деятельности предприятий с иностранными инвестициями. Отношение к иностранным инвесторам стало в последнее время либеральнее. Это связано, в первую очередь, с тем, что правительства осознали ведущую роль ТНК в стимулировании экономического роста; кроме того, мировой спрос на капитал значительно превышает предложение. Государства пытаются облегчить доступ иностранных инвесторов на местный рынок и повысить привлекательность капиталовложений, в том числе и совершенствуя законодательство. По данным ООН в период с 1991 по 1995 гг. в среднем 50 стран вносили изменения в инвестиционные режимы, число таких изменений в сторону либерализации колебалось от 76 до 106 в год, в сторону контроля — 2,3 % общего их числа [1, 132].

Общая тенденция к либерализации административного регулирования иностранных инвестиций нашла отражение в разрабатываемом международными организациями генеральном соглашении об ПИИ. Оно устанавливает основные нормы регулирования иностранных инвестиций и должно дополнить существующее соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). В соответствии с соглашением страны-участницы исключают из национальных инвестиционных режимов ограничения по отраслям, в которых могут действовать иностранные инвесторы, по доле иностранной собственности в предприятиях-резидентах; предпочтения отдельным нациям или регионам; отменяются такие требования к деятельности иностранных инвесторов, как содержание местного сырья и полуфабрикатов в конечной продукции, доля экспорта в торговых операциях, вклад в платежный баланс, требования к национальности управляющих и национальной структуре рабочей силы. В соглашении предполагается включить положения о прозрачности национального законодательства, защите инвестиций со стороны государства, принципах перемещения прибылей и вложенного капитала; предлагается унифицировать требования к поведению предприятий: действиям по ограничению конкуренции, защите окружающей среды, занятости, оценке переданных технологий; процедурные вопросы — порядок изучения и одобрения предложений по инвестированию, порядок разрешения споров, возможные санкции.

В заключение следует отметить, что значительная часть национального законодательства по иностранным инвестициям в большинстве стран посвящена деятельности совместных предприятий, поскольку этот вид международного экономического сотрудничества является наиболее продуктивным для экономики

принимающей страны. На микроуровне интеграция с более экономически развитыми партнерами обеспечивает доступ к новым производственным и управленческим технологиям, расширение и диверсификацию производства. Влияние деятельности СП на макроуровне проявляется, в первую очередь, в распространении внутри экономики знаний и опыта иностранного партнера, что стимулирует увеличение созданных активов страны и укрепляет ее конкурентные преимущества в глобальной экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. World Investment Report'96 // UN. NY, Geneva, 1996.
2. World Investment Report'97: TNC, market structure and competition policy // UN. NY, Geneva. 1997.
3. *Kwang W. Jun, Harinder Singh*. The determinants of FDI // TNC. 1996. Vol.5, n.2.
4. *Портер Р.Л., Санд Д.В.* Практическое руководство по созданию, организации и деятельности СП и корпоративных союзов. М., 1992.