

ФОРМИ, МЕТОДИ ТА ТИПИ КООПЕРАТИВНИХ ПОВЕДІНОК ПІДПРИЄМСТВА

И. В. Бульдин*

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕЖИМА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ СТРАТЕГИЮ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ИНДИИ И КИТАЯ)

Аннотация

В данной статье рассмотрена проблема влияния экономического режима принимающих стран на степень участия капитала ТНК в функционировании национальных компаний. В качестве объекта исследования взяты Китай и Индия — развивающиеся страны, в последнее время пережившие ряд структурных изменений, вызванных увеличением степени влияния ТНК на экономику этих стран.

Ключевые слова: транснациональные корпорации (ТНК), прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ), ежегодный приток инвестиций, инвестиционная стратегия, конкурентные преимущества, филиалы иностранных компаний, политика импортозамещения, политика экспортной ориентации.

Китай и Индия, крупнейшие из развивающихся стран, являются также одними из крупнейших реципиентов инвестиций из западноевропейских, японских транснациональных корпораций (ТНК) и корпораций США. Тем не менее, эти две страны практикуют полярно противоположную инвестиционную политику по отношению к корпорациям — инвесторам, что не может не сказаться на уровне их экономического развития.

* ассистент кафедры теоретической экономики Одесского национального университета им. И. И. Мечникова.

Целесообразным представляется на примере двух вышеозначенных стран попытаться дать объяснение тому, что страны с аналогичными условиями экономического развития и с аналогичным инвестиционным климатом в различной степени преуспели в привлечении прямых зарубежных инвестиций и установлении экономических связей с корпорациями-инвесторами.

Приток инвестиций в Китай вырос с 3,5 миллиардов долларов в 1990 г. до 52,7 миллиардов в 2002 г., приток инвестиций в Индию за тот же период вырос с 0,4 миллиарда долларов до 5,5 миллиардов долларов. Таким образом, инвестиций из ТНК в Китай в 2002 г. поступило в 7 раз больше, чем в Индию, причем эти инвестиции составили 3,2% ВВП Китая и 1,1% ВВП Индии соответственно. Инвестиции ТНК развитых стран в экономику Китая, направленные на развитие своих дочерних предприятий, привели к значительному росту товарного экспорта Китая, ежегодный уровень которого составил около 15% за период 1989- 2002 г.

В 1989 г. доля филиалов ТНК в экспорте Китая составляла 9%, к 2002 г. она составляла уже 48%. В некоторых высокотехнологичных отраслях производства в 2002г. доля филиалов ТНК в общем экспорте была 91% (комплектующие для электронной промышленности и полупроводники) и 96% (мобильные телефоны). Почти 2/3 инвестиций ТНК было направлено в обрабатывающую промышленность Китая (см. табл. 1).

Таблица 1

Китай и Индия: индикаторы динамики прямых зарубежных инвестиций

Показатель	Страна	1990	2000	2001	2002
Приток ПЗИ (млн. долл.)	Китай	3 487	40 772	46 846	52 700
	Индия	379	4 029	6 131	5 518
Рост притока ПЗИ (% в год)	Китай	2,8	1,1	14,9	12,5
	Индия	-6,1	16,1	52,2	-10,0
Приток ПЗИ на единицу капитала (долл.)	Китай	3,0	32,0	36,5	40,7
	Индия	0,4	4,0	6,0	5,3
Доля филиалов ТНК в общем экспорте (%)	Китай	12,6	47,9	50,0	-----
	Индия	4,5	-----	-----	-----
ВВП (млрд. долл.)	Китай	388	1 080	1 159,1	1 237,2
	Индия	311	463	484	502
Рост реального ВВП(%)	Китай	3,8	8,0	7,3	8,0
	Индия	6,0	5,4	4,2	4,9

Источник: UNCTAD, FDI/TNC database; World Economic Outlook Database, April 2003, pp.12, 34.

В противоположность Китаю, инвестиции ТНК в экономику Индии, достаточно закрытую по своей структуре, не были направлены на развитие большого количества филиалов и на стимулирование их экспорта из Индии, за исключением инвестиций в сферу информационных технологий. Обрабатывающая промышленность Индии является достаточно закрытой по своей структуре, в этой отрасли оперируют, в основном национальные компании. Доля филиалов ТНК в экспорте обрабатывающей промышленности Индии составила лишь 3% в 1990 г., а в 2002 г. она составила 10% [7, С. 161].

Что же касается Китая, львиная доля инвестиций ТНК в 2000-2002 гг. была направлена в предприятия обрабатывающей промышленности, тогда как в случае с Индией большая часть инвестиций была направлена в сферу услуг, в электронную промышленность, электрооборудование, в компьютерные и инженерные отрасли. Подобную разницу в инвестиционных потоках крупнейших ТНК можно объяснить с позиции ряда составляющих, определяющих экономическое развитие стран — реципиентов: экономических показателей, стратегии экономического развития, экономической политики, особенностей внешнеэкономических связей [1, С. 188].

Экономические показатели Китая в значительной степени выше показателей функционирования индийской экономики, что делает Китай куда более привлекательным для вложений со стороны ТНК. ВВП Китая в значительной степени выше ВВП Индии, высокий уровень образованности предполагает наличие более высококвалифицированных кадров, что в значительной степени повышает эффективность от вложений со стороны ТНК. В Китае также наблюдается высокая обеспеченность природными ресурсами. В дополнение к этому, инфраструктура Китая более конкурентоспособна, особенно в прибрежных районах. Преимущество же Индии заключается в технических кадрах, особенно занятых в информационных технологиях. Немаловажным является тот фактор, что одним из официальных языков является английский, что делает процесс подготовки кадров значительно более простым.

Приток инвестиций в эти страны и их специфика определяются, прежде всего, их конкурентными преимуществами.

В последние годы Китай стал своеобразным центром развития информационных технологий и коммуникаций. Это выражалось в том, что в Китае осуществлялась сборка и дизайнерская разработка продукции таких ведущих ТНК, как Acer, Ericsson, General Electric,

Hitachi Semiconductors, Hyundai Electronics, Intel, LG Electronics, Microsoft, Mitac International Corporation, Motorola, NEC, Nokia, Philips, Samsung Electronics, Sony, Taiwan Semiconductor Manufacturing, Toshiba [6, С. 237]. Индия же специализируется на предоставлении услуг в сфере обслуживания, в частности, услуг в сфере технического обслуживания.

Инвестиционный климат, торговая политика, технический прогресс, в свою очередь, являются детерминантами, объясняющими тот факт, что Китай в большей степени преуспел от вмешательства ТНК в экономику, нежели Индия. Экономическая политика Китая более благоприятна по отношению к иностранным инвесторам в лице ТНК, инвестиционные процессы в Китае протекают без излишних проволочек, и их процедура упрощена до предела, трудовое законодательство Китая достаточно гибкое, для работников предприятий созданы лучшие условия.

Недавние экономические исследования подтвердили тот факт, что макроэкономические показатели, перспективы рынка, инвестиционное законодательство относительно прямых зарубежных инвестиций являются детерминантами инвестиционной привлекательности Китая. Индию же отличает стабильная политическая среда, стабильная система налогообложения и финансов. Китай, по данным 2002 года, являлся крупнейшим реципиентом инвестиций из ТНК, потеснив на этом поприще США, Индия же по этому показателю заняла лишь 15-е место [2, С. 203, 237].

Различное влияние ПЗИ со стороны ТНК на Индию и Китай объясняется, прежде всего, разной степенью прогрессивности и различным содержанием инвестиционного законодательства, а также разными стратегиями экономического развития.

Китай стал активно привлекать инвестиции ТНК с 1979 г., при этом попутно протекала либерализация инвестиционного режима. В Индию ТНК стали инвестировать значительно раньше, но либерализация государственной политики в области ПЗИ произошла лишь в 1991 г. Обе страны сосредоточили свое внимание на разных типах ПЗИ и проводили в жизнь различные стратегии развития производства. Индия долгое время придерживалась политики импортозамещения и полагалась на внутренние ресурсы и национальное производство, привлекая капиталы ТНК лишь в высокотехнологичные отрасли. Китай же, не смотря на прогрессирующую либерализацию торговых отношений, ряд ограничений в сфере функционирования

совместных предприятий, сокращение инвестиций в определенные отрасли, оказывал режим наибольшего благоприятствования тем ТНК, которые осуществляли вложения в экспортно — ориентированные отрасли. Подобная политика не только привела к притоку инвестиций, но и к их кругообороту, выражавшемуся в том, что национальные компании и филиалы ТНК направляли свои прибыли в Гонконг, откуда они вновь реинвестировались в Китай, при этом эти прибыли облагались льготной налоговой ставкой, так как вновь рассматривались в качестве ПЗИ. В Индии подобный процесс также имел место, но в намного меньших масштабах, а прибыли перенаправлялись через остров Маврикия [4, С. 125].

Очевиден тот факт, что несовершенства национальной экономики, вызванные нехваткой ресурсов, несовершенством законодательной базы, высокими затратами на производство привели к “чрезмерной интернализации” производственных процессов, вызванной влиянием ТНК на экономику Китая. В отношении Индии ситуация немного иная. Традиции предпринимательства явились источником для большого числа компаний, закрытых от какого-либо влияния извне. При этом внутри страны наблюдался режим ограничения притока ПЗИ из ТНК, действовавший до 1990 г. Результатом этого стал тот факт, что участие ТНК в производстве, их инвестирование носило “внешний” характер, выражавшийся в передаче технологий, лицензировании, инжиниринговых услугах. Даже после значительного снятия ограничения на ПЗИ, в экономике Индии не наблюдалось значительной активности ТНК, большая часть предприятий в сфере информационных технологий находилась в собственности национальных владельцев и субподрядчиков. Принятие Китая в ВТО в 2001 г. привело к внедрению еще большего числа льгот для иностранных инвесторов. Все большая экономическая либерализация в сфере услуг привела к увеличению сферы приложения иностранного капитала. Например, правительство Китая разрешило наличие 100% иностранной собственности в таких отраслях, как аренда, складирование, хранение, оптовая и розничная торговля — с 2004 г., рекламный бизнес, транспортные перевозки — с 2005 г., страхование биржевых операций — с 2006 г., железнодорожные перевозки — с 2007 г. В розничной торговле экономики Китая давно оперируют такие западные брэнды, как Auchan, Carrefour, Dairy Farm, Ito Yokado, Jusco, Makro, Metro, Pricesmart, 7-Eleven, Wal-Mart. Правительство Индии в ближайшее время планирует провести либерали-

зацию ряда отраслей для возможного приложения иностранного капитала, а также увеличить в процентном соотношении степень участия иностранного капитала в управлении национальными компаниями [7, С. 161].

Как Китай, так и Индия являются прекрасными кандидатами для перемещения транснациональными корпорациями трудоемких отраслей производства, что стало важной причиной экономического роста Китая. Индия же привлекает ТНК, прежде всего, сферой услуг, сферой коммуникационных технологий. Практически все крупные американские и европейские компании, занятые в сфере информационных технологий, расположены в Индии, в основном, в Бангалоре. Такие компании, как American Express, British Airways, Consecro, Dell Computer, GE Capital имеют свои филиалы в Индии, которые занимаются продвижением продукции этих компаний на внутреннем рынке. [5, С. 131]

Перспективы для увеличения притока ПЗИ из ТНК в Индию и Китай довольно многообещающие, особенно если принять во внимание, что обе страны считают привлечение иностранных капиталов основополагающим фактором экономического подъема. Размеры внутренних рынков обеих стран, высококвалифицированные кадры, низкая стоимость рабочей силы продолжают привлекать внимание зарубежных инвесторов.

Китай продолжает оставаться основным конкурентом Индии в сфере привлечения ПЗИ, однако объем инвестиций ТНК в Индию может стремительно увеличиться, вследствие набирающего обороты производства, а также вследствие смягчения и частичного упразднения барьеров для проникновения зарубежных компаний на внутренний рынок страны.

Выводом из всего этого может быть то, что стратегия, базирующаяся на ограничении проникновения ТНК на внутренний рынок страны (в виде ПЗИ) может быть успешной только в том случае, если она взаимодействует с рядом других мер по повышению конкурентоспособности внутреннего рынка страны (экспортная ориентация, повышение квалификации рабочей силы, содействие развитию крупных компаний и т. д.). При отсутствии подобных мер отказ от капиталовложений из ТНК может привести к неразвитости производственных возможностей внутри страны, а также это лишило бы экономику принимающей страны выгод от введения "ноу-хау" и конкуренции, в которую она вовлекается посредством сотрудничества с ТНК.

Украина находится на начальном этапе формирования национальной политики по привлечению зарубежных инвестиций. Большая часть ПЗИ, поступающих в Украину от зарубежных ТНК — инвесторов, являлась своеобразным "погашением" внешних долговых обязательств. Исходя из вышеперечисленного, для Украины целесообразным представляется пойти по пути Китая, т. е. привлекать инвестиции, попутно создавая экспортно-ориентированную экономику, открытую для международной конкуренции.

Литература

1. Foreign Direct Investment Report, January 2003 // Cambridge Press. 2003. — P. 187-190.
2. International Financial Statistics, February 2003. — New York, 2003. — P. 203, 237.
3. UNCTAD, FDI / TNC database; World Economic Outlook Database, April 2003.
4. White R. E., Poynter T. A., "Strategies for Foreign — owned Subsidiaries in developing countries" // Business Quarterly, Summer 2001. — P. 123-127.
5. Young S., McDermott M., Davies R., "International Market Entry and Development", 2000. — London: Routledge. — P. 123-138.
6. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness", <http://www.unctad.org/wir/publ/wir02.pdf>. — P. 234-241.
7. Walsh J. P. "Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries", www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf, 2003. — P. 156-179.