

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ -
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

На правах рукописи

ФИШЕР ПАУЛЬ

**ПРИВЛЕЧЕНИЕ В РОССИЮ
ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

Специальность 08.00.05 Экономика и
управление народным хозяйством

Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Москва
2002

Диссертация выполнена на кафедре экономики и управления народным хозяйством Государственного университета - Высшей школы экономики.

Официальные оппоненты:

Доктор экономических наук, профессор Афанасьев Мстислав Платонович
Доктор экономических наук, профессор Коссов Владимир Викторович
Доктор экономических наук, профессор Фигурнова Наталья Петровна

Ведущая организация:

Всероссийский научно-исследовательский институт внешних экономических связей при Министерстве экономического развития и торговли РФ

Защита состоится 18 апреля 2002 г. в 14.00 ч. на заседании диссертационного совета Д 212.048.02 в Государственном университете - Высшей школе экономики по адресу: 101990, Москва, ул. Мясницкая, 20, ауд. 311.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Государственного университета - Высшей школы экономики. ■

Автореферат разослан в « » февраля 2002 г.

Ученый секретарь диссертационного
совета, д.э.н



Смирнов С.Н.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования.

Автор выступил с концепцией привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ), адаптированной к экономике России. Важность подобного исследования диктуется острой потребностью России в импорте капитала и технологий и направлении их в реальный сектор экономики, а также и тем, что Россия до сих пор не вооружена специальной государственной программой модернизации национальной промышленности посредством ПИИ. Столь необходимый процесс модернизации затруднен. Он давно находится в тисках острого инвестиционного голода. Государственный бюджет не позволяет провести широкомасштабную инвестиционную политику. Отечественные предприятия же испытывают трудности в получении банковских кредитов.

В этом контексте становится особо актуальным использование ПИИ, которые не только финансируют экономический рост, но, что более важно, переводят его на новую ступень эффективности, принося новые технологии, ноу-хау и передовой опыт менеджмента. ПИИ, содействуя модернизации промышленности, сферы услуг и сельского хозяйства, позволят снизить зависимость страны от экспорта сырья и импорта высокотехнологичных продуктов и увеличить в нем долю продукции с высокой добавленной стоимостью. Это не только повысит доходы страны от внешнеэкономической деятельности, но и ослабит ее зависимость от колебаний мировых цен на энергоносители и придаст экономическому росту необходимую устойчивость. ПИИ могут продуцировать долговременный импульс дальнейшего сбалансированного развития экономики страны, причем как в секторальном, так и региональном аспекте.

Следует учесть и то, что интеграция России в мировое хозяйство посредством ПИИ укрепит ее международный статус, облегчит и ускорит вступление страны в ВТО и защитит ее от угрозы политических конфликтов со странами, продуцирующими иностранный капитал.

До сих пор Россия практически не воспользовалась возможностями экономического прогресса с помощью ПИИ. По накопленной за период 1989-1999 гг. сумме ПИИ на душу населения Россия занимает лишь 21 место среди 25 стран Центральной и Восточной Европы, включая страны СНГ (Вопросы экономики, 1999, № 12, с.4). К настоящему времени Россия привлекает ежегодно лишь 0,2% от глобальных мировых потоков ПИИ, что составляет 2-3 млрд. US\$ в год, в то время как мировые потоки ПИИ сегодня превышают 1 трлн. US\$. Принимая во внимание размер российского рынка, производственные мощности и ресурсную базу, по имеющимся расчетам возможно при разумной экономической и структурной политике увеличить приток ПИИ в 4-5 раз уже в ближайшем будущем.

В настоящее же время Россия теряет значительный ПИИ-потенциал в пользу своих основных конкурентов: Китая, Индии, Мексики и переходных экономик Европы и Азии. Эти страны приняли программы привлечения транснациональных компаний (ТИК), предлагая более стабильное правовое и финансовое окружение, а также прочие выгоды, включая побудительные механизмы, быстрое одобрение проектов, налоговые льготы, таможенные послабления, гарантии и частную собственность на землю.

Иностранные капиталы, необходимые для реструктуризации экономики, Россия может получить только в том случае, если условия размещения инвестиций будут в ней относительно лучше, чем в странах, конкурирующих за привлечение капитала. Кроме того, необходимо осуществлять постоянный поиск потенциальных инвесторов и проводить активную информационную и промоутерскую деятельность, открывая им дверь в российский рынок. Однако для повышения эффективности ПИИ-политики и придания ей активного характера необходимы системные знания закономерностей развития мирового рынка ПИИ, особенностей поведения его хозяйственных субъектов, а также и способов привлечения ПИИ в странах, успешно развивающихся с помощью использования такого способа инвестирования. Результаты подобного научного анализа должны лечь в основу разработки концепции привлечения ПИИ и обеспечения ее планомерной реализации. *Только*

развиваясь стратегически можно содействовать долговременным позитивным результатам модернизации экономики с помощью иностранного капитала и ноу-хау. Поэтому разработка методологических основ формирования стратегии развития с помощью ПИИ является чрезвычайно актуальной для проведения наступательной ПИИ-политики.

Однако предпосылкой успешного продвижения по этому пути является, на наш взгляд, освобождение от бытующих иллюзий, от распространенных штампов мышления по поводу ПИИ-процессов. К ним можно отнести:

1. «Формирование благоприятного инвестиционного климата является вполне достаточным условием для активизации притока ПИИ в отрыве от микроэкономических реалий». Жизнь показала, что улучшение инвестиционного климата является важным, но не исключительным условием для увеличения ПИИ.

2. «Портфельные инвестиции трансформируются автоматически в ПИИ». Додефолтовская ситуация подтвердила, что портфельные инвестиции в основном носят спекулятивный характер, не трансформируя реальный сектор.

3. «Выгодно привлекать в первую очередь крупные инвестиционные проекты». Изучение стратегий ТНК показывает, что страна-реципиент должна ориентироваться на все большее привлечение средних и малых ТНК. Средние и малые ТНК способны быстро заполнить недостающие ниши на национальном рынке, и их действия имеют менее выраженный монополистический характер. Стратегия малых форм ТНК направлена обычно на инвестирование с нуля и предполагает кооперацию с местными производителями.

4. «Российские финансово-промышленные группы (ФПГ) могут самостоятельно, не привлекая ПИИ, диверсифицировать российскую промышленность». ФПГ, действующие в незрелой хозяйственной среде, зачастую склонны к захвату рынков и выкачиванию привилегий от государства. Модернизация производства не становится для них исключительной стратегической установкой. Поэтому промышленная трансформация со стороны ФПГ не может рассматриваться как альтернатива ПИИ, тем более, что рубль, затраченный иностранными инвесторами в производство, в большинстве случаев «дороже» рубля отечественных производителей, поскольку он внедряет более новый технический уровень производства.

5. «Формирование структур продвижения ПИИ является само по себе ПИИ-стратегией». Любые институциональные структуры, в том числе и в области ПИИ, рискуют превратиться в бюрократические препоны, если их действия подчиняются не стратегическому плану и четкой концепции, а текущим интересам, не стыкующимся с долгосрочной динамикой развития хозяйственной системы.

6. «Большие потоки ПИИ возможны без государственной ПИИ-политики. Их может генерировать исключительно частный сектор даже в условиях переходной экономики». В развитых странах экономическая и политическая стабильность, а также уровень правовой защиты частной собственности обеспечивает достаточную защиту иностранного капитала и без специального законодательства и особой системы побудительных механизмов. В переходных экономиках требуются специальные законы, гарантирующие защиту и регулирование иностранных инвестиций. Кроме того, повышенные риски, связанные с работой в незнакомой хозяйственной среде, должны перевешиваться системой стимулов, включая специальные меры для повышения имиджа, которые выставляет заинтересованная в иностранных инвестициях страна-реципиент. Более того, государство должно создать режим для ПИИ, способный направить мировые потоки ПИИ именно в свою страну. Такие задачи невозможно решить без использования специальной ПИИ-политики. В ситуации переходного периода экономический либерализм не может сам по себе обеспечить экономическую эффективность и промышленную мощь страны.

7. «Задача привлечения ПИИ возникает, когда иностранный инвестор сам проявит интерес к вложениям капитала в Россию». Такой подход вызван традициями изоляционизма. Он не учитывает нарастания межгосударственной конкуренции за ПИИ в контексте глобализации.

8. «Сутью ПИИ-политики является система побудительных механизмов, выставленной страной-реципиентом». Подобное представление довольно распространено. Однако оно не

учитывает, что использование системы стимулов является только одним из инструментов реализации ПИИ-стратегии. Поэтому одни побудительные механизмы не могут быть достаточными и заменить более широкий спектр отношений, регулирующих привлечение ПИИ.

Преодоление указанных иллюзий является предпосылкой поиска эффективной, наступательной ПИИ-политики в российских условиях.

Хотелось бы добавить, что экономический подъем, начавшийся к концу 2000 года и выразившийся в улучшении важнейших показателей (рост ВВП, покупательской способности, занятости, производства, инвестиционной деятельности и т.д.) может привести к появлению ошибочного мнения о том, что российская экономика в конечном итоге вышла на путь устойчивого развития и не нуждается в дополнительной государственной стратегии. На наш взгляд, сегодняшняя ситуация в России идеальна для запуска новой модели развития, ориентированной на собственное производство широкого ассортимента высококачественных товаров для внутреннего рынка и экспорта. Было бы ошибкой останавливаться на достигнутом и не воспользоваться благоприятным моментом для заложения благосостояния будущих поколений посредством разработки адекватной промышленно-инвестиционной политики.

В области международных отношений важно отметить, что в результате терактов 11 сентября 2001 года в Нью-Йорке произошло определенное сближение между Россией, США и странами Европейского Союза по вопросам борьбы против международного терроризма. Эти положительные для России перемены не должны, однако, отвлекать от важной задачи поиска более сбалансированной позиции также и в области экономических отношений и предпринимательских связей между Россией и ее основными странами-партнерами. Значение ПИИ в этом вопросе не может быть переоценено.

Степень разработанности проблемы.

Теоретические вопросы воздействия ПИИ на реструктуризацию национальной экономики наиболее полно разрабатывались в работах английского экономиста Д. Даннинга. Следует особо выделить работу под его редакцией «Прямые иностранные инвестиции и государства. Катализатор для экономической реструктуризации», Лондон, 1996 г. В ней представлен сравнительный анализ эффекта ПИИ в разных национальных экономиках. Работы, выпущенные Д. Даннингом, раскрывают теорию мотиваций ТНК в их стратегии экспансии капитала, ставятся вопросы влияния ПИИ на изменения макроэкономической структуры. Расширение феномена на глобальном и национальном уровнях исследовалось и другими экономистами. Среди них Д. Терзен и Й. Брикауд «Интернационализация L-инвестиций», Париж, 1996 г., Р. Клузе «ПИИ в переходных экономиках Средней и Восточной Европы как основа повышения эффективности и качества», Фрайбург, 1998 г., И. Штейн «Детерминанты дифференциации стратегий интернационализации», Киль, 1989 г. Важно отметить ежегодные публикации UNCTAD, в которых анализируется указанный круг проблем рядом ведущих экономистов.

Проблемы прямых иностранных инвестиций в последние годы разрабатывали и российские экономисты: Абалкин Л.И., Андрианов В.Д., Астапович А.З., Богомолов О.Т., Богуславский М.М., Грачев А.В., Григорьев Л.Г., Гринберг Р.С., Лебедев В.М., Манежев С.А., Новоселова Л.В., Пресняков, В.Ю., Смитиенко Б.М., Спиридонов И.А., Супрунович Б.П., Уринсон Я., Фаминский И.П., Шохин А.Н., Яковлева Е.Л., Ясин Е.Г. и др.

Проблематика большинства исследований связана с доказательствами выгоды для России использовать иностранный капитал, а также с необходимостью устранить препятствия для ПИИ. Не отрицая достоинств имеющихся публикаций, все же отметим, что поставленные проблемы зачастую рассматриваются в отрыве от анализа мировых потоков ПИИ и стратегий иностранного капитала, от накопленного опыта привлечения ПИИ в странах с переходной экономикой, движущихся от государственного планирования к рыночному хозяйству. Большинство исследований не претендуют на системный характер и не ставят своей целью разработку методологических основ особой российской концепции привлечения ПИИ на долгосрочной основе. Теоретическая недостаточность фрагментарного анализа безусловно ограничивает возможности вооружить экономическую политику действенной программой активизации ПИИ.

Последний год стал шагом вперед в исследовании проблемы ПИИ в России. Он ознаменовался выходом в свет монографии коллектива авторов под эгидой Бюро экономического анализа « Политика привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику» (М., ТЕИС, 2001 г.), а также и статьей Л.М. Григорьева «Трансформация без иностранного капитала. 10 лет спустя» в журнале «Вопросы экономики» (2001 г., № 6).

Исследование ПИИ коллективом Бюро экономического анализа привлекает серьезным анализом этапов развития ПИИ в последнее десятилетие России, путей совершенствования законодательства, сложившихся форм регулирования иностранных инвестиций. В указанной монографии получили и поддержку высказанные нами идеи, опубликованные два года назад в монографии, посвященной анализу методологических основ выработки стратегии ПИИ-политики применительно к российским условиям. Это касается указания на недостаточность одного только благоприятного инвестиционного климата для привлечения ПИИ. Отмечается, что привлечение ПИИ не может строиться исключительно на системе их стимулирования. Необходимо и направление их в целевые отрасли с указанием конкретных приоритетов/Их содержание все же требует дальнейшего обсуждения. Мы с удовлетворением нашли поддержку высказанной нами идее о необходимости специальной институциональной формы организации ПИИ в виде агентства по иностранным инвестициям. Однако обоснование его оптимальных форм должно продолжаться.

Следует особо остановиться на публикации Л.М. Григорьева и высказанной им позиции о снижении возможностей ПИИ-политики государства в связи с появлением в России сильных рыночных субъектов, которые не заинтересованы в иностранном капитале. Утверждается, что пассивность государства в отношении ПИИ должна преодолеваться на известной технике привлечения иностранных инвестиций. Мы разделяем высказанные опасения, но считаем, что применение уже известной техники недостаточно. Только новые подходы решения этого вопроса способны преодолеть негативные тенденции в конкуренции за привлечение иностранного капитала. Но новые подходы могут стать продуктивными, если они базируются на концептуальной методологической основе.

Несомненные достоинства опубликованных работ не могут посеять сомнений в актуальности представленного диссертационного исследования, поскольку *разработанный автором оригинальный методологический анализ формирования эффективной ПИИ-политики позволяет улучшить ситуацию по привлечению ПИИ в Россию не фрагментарно, а системно и стратегически.* Актуальность эффективной ПИИ-политики и выработки ее методологических основ остается весьма острой, учитывая потребность России в иностранном капитале как источнике не только финансовых ресурсов, но и новых технологий и ноу-хау.

Цель и задачи исследования.

Целью исследования является обоснование российской стратегической концепции привлечения ПИИ и разработки программы действий, обеспечивающих успешную ее реализацию.

Реализация цели диссертационного исследования предопределила решение следующих научных задач:

- доказательство того, что ПИИ являются важнейшим инструментом генерирования устойчивого, долговременного экономического роста в переходной экономике, обладая позитивным макроэкономическим эффектом;
- обоснование роли государства в оптимизации ПИИ-процесса в переходной экономике;
- систематизация теорий ПИИ, помогающих понять современные причины активизации вывоза капитала в виде ПИИ и его трансформация в производственных мощностях;
- обобщение тенденций развития мирового рынка ПИИ и определение его хозяйственных субъектов и их типичной стратегии;
- проведение сравнительного анализа моделей функционирования ПИИ-режимов в странах, конкурирующих с Россией по привлечению иностранного капитала в целях использования их накопленного опыта;
- определение потенциальных источников ПИИ и подходов к поиску потенциальных доноров;

- обоснование методологии оценки внутреннего потенциала и внешнего окружения;
- выявление особенностей внутреннего потенциала России и ее возможностей по сравнению с конкурентами (бенчмаркинг);
- определение направлений российской ПИИ-политики;
- выработка критериев секторальных приоритетов по приему ПИИ;
- выявление побудительных механизмов ПИИ, адаптированных к российским условиям;
- обоснование организационных форм реализации эффективной ПИИ-политики в России.

Объектом исследования является глобальный феномен ПИИ как катализатор процесса экономической трансформации.

Предметом исследования является разработка ПИИ-стратегии для формирования планомерной ПИИ-политики для России как дополнительный фактор активизации экономического роста.

Теоретическая и методологическая база исследования. Концептуальную базу исследования составили положения институциональной экономической и ПИИ теории, а также теории экономики предложения, результаты, изложенные в научных трудах зарубежных и российских ученых.

Методологической основой явились традиционные для науки методы дедуктивного и индуктивного анализа, научной абстракции, макроэкономического анализа, приемы сравнительного анализа, системного подхода, методы экономического моделирования.

В качестве специфического метода исследования макроэкономических проблем ПИИ-политики автор использовал инструментарий стратегического менеджмента, применяемый в корпоративном управлении.

Информационную базу исследования составили законодательные и нормативные акты, документы ПИИ-служб изучаемых стран, а также статистические публикации и статьи из международных и российских журналов, опубликованные ПИИ-специалистами ведущих стран мира, ЕС, а также международными и государственными организациями Китая, Индии, Мексики и России. Информационным источником послужило значительное количество интервью с иностранными ПИИ-специалистами и фирмами (потенциальными инвесторами), относящимися к различным секторам.

Научная новизна проведенного исследования состоит в следующем:

- Обоснована необходимость для России самостоятельной, проактивной, строго наступательной ПИИ-политики. Пассивность опасна потерей необходимых ПИИ-потоков и уступкой их странам-конкурентам, которые накопили уже опыт активной ПИИ-политики;
- Разработана стратегическая концепция развития промышленности России с помощью ПИИ на основе теорий маркетинга и менеджмента
- Разработан пятишаговый план реализации ПИИ-стратегии, предполагающий следующую последовательность:
 1. определение направлений ПИИ-стратегии
 2. ПИИ-разведка
 3. цели ПИИ-стратегии
 4. реализация ПИИ-политики
 5. координация и контроль за реализацией ПИИ-стратегии.
- Обоснованы блоки мероприятий в рамках каждого этапа;
- Проведен SWOT-анализ России: выявлены ключевые факторы успеха, слабостей, возможностей и угроз в отношении привлечения ПИИ; Обозначены приоритеты для ПИИ, построенные на

совмещении процессов: выявления конкурентоспособности отрасли и определении необходимости ПИИ в каждой из них на базе портфельного анализа, обоснована необходимость кластерного подхода в определении направлений ПИИ;

- Разработана методика поисков возможных доноров ПИИ, включающая два направления: «страна-сектор-предприятие» и «предприятие-сектор-страна». Направление «страна-сектор-предприятие» может дать особый эффект при поиске средних ТНК;
- Обращено внимание на привлекательность для России привлечения средних и малых ТНК, которые не в состоянии формировать олигополистические структуры и способны быстро заполнить недостающие ниши на национальном рынке;
- Определен пакет макро- и микро-инструментов активизации ПИИ. Показаны принципы распределения побудительных механизмов и особых экономических зон для разных субъектов рынка ПИИ в российских условиях. Обоснована необходимость коммуникационной стратегии для повышения имиджа России и информационной и консалтинговой службы для ПИИ и формы их институционализации. Определена специфика использования особого инструмента финансового инжиниринга для финансирования проектов ПИИ в российскую экономику при поддержке банков;
- Выявлена необходимость функционирования координирующей ПИИ-структуры как институциональной формы организации ПИИ-притоков. Автор обосновал функции и принципы организации такого агентства.
- Выявлены слагаемые результатов экономической трансформации на основе ПИИ в Китае, Индии и Мексике - стран, обладающих, как и Россия, крупными развивающимися рынками и собственными ресурсами. Эти результаты связываются с выходом этих стран при поддержке правительства на новую траекторию индустриального развития, с обеспечением финансовой стабилизации, увеличением занятости, ростом экспорта, в т.ч. и экспорта ПИИ и, кроме того, увеличением доли эффективного частного сектора;
- Выявлены цели ПИИ-стратегии, делающие необходимым включить ПИИ-политику в особый блок ориентации на планомерную реструктуризацию хозяйства, предполагающую:
 - а) приоритетные направления и ограничения ПИИ в секторах и регионах народного хозяйства,
 - б) отбор типов ПИИ, исходя из требований конкурентоспособности, предъявляемых мировым рынком,
 - в) определение оптимальных рыночных структур, в рамках которых государство поощряет организацию иностранного капитала,
 - г) применение особых побудительных механизмов привлечения ПИИ;
- Отмечена обязательность увязки ПИИ-стратегии с состоянием мирового рынка ПИИ. Такая увязка предполагает постоянный хозяйственный маневр, адаптированный к изменениям мирового рынка ПИИ и развития страны-реципиента.

Практическая значимость.

Представленное исследование содержит информацию о глобальных ПИИ-сценариях и стратегические рекомендации по формированию проактивной политики привлечения инвестиций в Россию. Их реализация позволит

- а) увеличить притоки иностранных инвестиций в страну и более эффективно использовать ПИИ,
- б) повысить эффективность и уровень взаимодействия с международными носителями ПИИ,
- в) вооружить инвестиционно-консалтинговые организации в определении структурных позиций и направлений их работы.

Разработанные автором теоретические положения могут быть использованы в учебном процессе высших учебных заведениях РФ по курсам: «Экономическая теория», «Международные экономические отношения», спецкурсам «Макроэкономика», «Экономическая политика», «Стратегическое административное управление»,

«Государственное регулирование инвестиционного процесса», «Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику».

Апробация результатов диссертационного исследования.

Основные положения представленной работы нашли практическое применение при создании информационного-консалтингового агентства при МЭСИ и реализации инвестиционных разработок в рамках двусторонней программы, финансируемой Министерством экономического сотрудничества и развития Германии. Эта программа осуществлялась в сотрудничестве с Министерством образования РФ. В реализации этой программы автор принимал активное участие, будучи ее стратегическим консультантом.

Сегодня автор оказывает консалтинговые услуги иностранным инвесторам из стран ЕС, желающих вложить свои капиталы в экономику России.

Проблемы, связанные с обобщением опыта привлечения иностранных инвестиций и их влияния на формирование российской ПИИ-политики, были изложены на пресс-конференции, состоявшейся в посольстве Германии 17 июня 1999 г. Выступления автора по данной проблематике также успешно прошли в Совете Федерации, в мэрии Москвы и в областных администрациях некоторых регионов России.

Основные итоги по теме диссертации были доложены на международной конференции «Инвестиции 2001» организованной в Санкт-Петербурге 15-17 февраля 2001 года администрацией Северо-Западного федерального округа, а также на конференции «Проблемы иностранного инвестирования в России», которая проводилась клубом предпринимателей стран-членов ЕС 7 декабря 2000 года в г. Москве. Кроме того автор выступил на международной научно-методической конференции «XXI век: новая модель специалиста-экономиста» Финансовой Академии при Правительстве РФ 28-30 марта 2000 г.

Публикации. По теме диссертации опубликованы 9 научных работ общим объемом 115 п.л., в т.ч. монография «Прямые иностранные инвестиции для России (стратегия возрождения? промышленности), М., изд. Финансы и статистика, 1999г. объемом 53,8 п.л., ее дополненный и обновленный вариант вышел на английском языке в 2000 году, Лондон, изд. MacMШап, объемом 54 п.л.

Структура работы обусловлена поставленной целью и задачами диссертационного исследования. Она состоит из введения, трех разделов, которые содержат 10 глав, заключения и библиографического списка и приложений. Структура имеет следующий вид:

ВВЕДЕНИЕ

Раздел 1: ПИИ как феномен экономического роста

Глава 1. Теории ПИИ как основа ПИИ-политики

Глава 2. Место России в мировом рынке ПИИ

Раздел 2: Методологические основы формирования ПИИ-стратегии

Глава 3. Сущность и принципы ПИИ-стратегии

Глава 4. ПИИ-стратегия как инструмент опережения главных конкурентов.

Глава 5. Специфика российской промышленности как исходная база формирования ПИИ-стратегии

Глава 6. Методология отбора потенциальных иностранных Инвесторов.

Глава 7. Особенность определения стратегических ПИИ-целей применительно к российским условиям.

Раздел 3: Реализация концепция ПИИ-стратегии в российских условиях

Глава 8. Хозяйственная среда как предпосылка формирования

ПИИ-политики*

Выводы

Определения и разъяснения.

Список используемой литературы.

2. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, РАЗРАБОТАННЫЕ В ДИССЕРТАЦИИ.

Долгие годы в странах государственного социализма вывоз капитала традиционно рассматривался как «паразитизм в квадрате». Отмечалось, что он отвечает исключительно меркантильным интересам страны, экспортирующей капитал. Такие интересы виделись в стремлении наладить ресурсообеспечение, получить новые рынки сбыта и быстро репатриировать полученную прибыль. Последствием экспансии капитала для страны-реципиента неизбежно становилась однобокая специализация, монокультурная ориентация и возрастающая зависимость от конъюнктуры мирового рынка. Подобный взгляд отражал реальные тенденции развития мировой экономики в начале XX века.

За истекший век многое изменилось. Произошло восьмикратное увеличение доли ПИИ в мировом ВВП за последние 40 лет, которые достигают теперь примерно 16%. Количественный рост ПИИ привел к изменению процесса производства и внешней торговли в масштабе мирового хозяйства. Сегодня ПИИ развиваются быстрее, чем внутренние инвестиции и внешняя торговля. Они стали главным фактором глобализации мирового хозяйства.

Феномен ПИИ побуждает правительства всех лидирующих экономик, не исключая Россию, учитывать их общие тенденции, механизмы и поведение участников этого рынка.

Выбору ПИИ среди альтернатив стратегии интеграции и экономического развития содействуют благоприятные условия для инвестирования со стороны стран—реципиентов.

Расширение рынка ПИИ сопровождается новыми мотивациями вывоза капитала, его организационными формами и секторальными направлениями. Возникли принципиально новые последствия для страны, принимающей иностранный капитал. Сегодня характерным явлением мировой экономики стало формирование специальных программ и побудительных механизмов, способствующих привлечению ПИИ, учитывая их благотворное влияние на национальную экономику.

Новые реалии мирохозяйственных связей вызвали потребность в реакции на них со стороны промышленной политики, проводимой в странах, вывозящих и принимающих иностранный капитал в виде прямых инвестиций. Выработка ПИИ-стратегии призвана осуществить грамотное включение в мировые потоки ПИИ, максимизируя национальные выгоды. Этой цели может способствовать изучение уже имеющихся теорий ПИИ, которые выявили мотивы доноров ПИИ и стран, принимающих ПИИ, а также обобщили направления ПИИ-потоков. Понимание этих процессов позволит прогнозировать изменения, с которыми может столкнуться Россия по мере своего развития, интегрируясь в мировой рынок. Поэтому изучение теорий ПИИ является важной методологической предпосылкой формирования концепции привлечения ПИИ, которая должна определять российскую ПИИ-стратегию.

ТЕОРИИ ПИИ КАК БАЗА ПИИ-ПОЛИТИКИ характеризуют ситуацию, когда вывозится капитал не только с целью обеспечения своих производств ресурсами, а прежде всего ради получения дополнительной прибыли от использования имеющихся технологических, управленческих, информационных преимуществ, которые могут реализоваться только в стране—реципиенте.

ПИИ в теории цикла международного производства товара, разработанная французским ученым Верноном в 1966 году. Она указала на связь ПИИ с закономерностями жизненного цикла товара, отмечая, что потребность в экспорте выпускаемой продукции, а также в размещении

производства за рубежом возникает в период последней стадии жизненного цикла товара-стандартизации. Реализация такой потребности дает возможность продлить жизненный цикл товара при постоянном и устойчивом доходе.

ПИИ в теории «летающих гусей» показывают последовательность развития экономики, встающей на путь экспорта ПИИ. Вначале страна преодолевает зависимость от импорта продукции, развивая местное производство. Его развитие в последующем приводит к экспансии на новые зарубежные рынки. На основе описания подобных процессов были построены модели догоняющих экономик. Их использование в Японии шло по линии внешнеторговых стратегий с одной стороны и защите своей молодой промышленности с другой. Появление ПИИ со стороны иностранных ТНК, как показали японские исследователи Кожима и Озава, может усиливать экономический прогресс в развивающихся странах за счет появления смежных отечественных отраслей.

Многие теории ПИИ пытались объяснить конкурентные преимущества, синтез которых обуславливает успех экспансии капитала. **Теория конкурентных преимуществ** была представлена М. Портером в 1990 году. Синтез таких выгод он назвал «бриллиантом конкурентных преимуществ». Эти преимущества он сгруппировал по 4 направлениям: а) преимущества корпоративного управления, б) превосходство используемых факторов производства, в) состояния спроса, г) преимущества, инициируемые сопутствующими и поддерживающими отраслями. Дополнительными факторами он назвал грамотную политику государства и благоприятное стечение обстоятельств.

Портер показал, что страна, вывозящая капитал, достигает устойчивого успеха, если этот капитал имеет возможности кооперации со смежным производством страны-реципиента. Местные поставки позволяют удешевить закупки, избежать потерь от таможенных сборов, а значит и снизить издержки производства. Стратегия кооперации с местным производством предполагает необходимость изучения возможностей отраслей-поставщиков.

Теория Портера призывает страны-доноры ПИИ опираться на аналитические данные секторальных кластеров, т.е. перечня взаимосвязанных производств стран, принимающих иностранный капитал. Для стран-реципиентов стратегия привлечения ПИИ может стать успешной, если их правительства прилагают усилия в области развития взаимосвязанных промышленных производств. Тогда положительный эффект ПИИ может быть усилен, т.к. он включит в себя мультипликативную составляющую.

Национальные преимущества по привлечению ПИИ могут быть усилены путем разумной правительственной политики содействия благоприятному инвестиционному климату.

На базе выводов Портера и теории интернализации появилась **эклетическая парадигма** английского ученого Дж. Даннинга (1981г), рассматривающая мотивы ПИИ как конгломерат преимуществ компании и страны-реципиента в условиях интеграции хозяйственных связей. Преимущества группируются в 3 большие блока. Первый назван «О-преимущества», связанные с использованием внутренних потенциалов компаний-инвесторов. Второй объединяет «I-преимущества», вызванные собственными сетями в процессе интернализации. Третий блок - так называемые «L-преимущества», которые предоставляет страна-реципиент.

Страна, принимающая ПИИ, может более широко раскрыть для них ворота, если она не будет уповать только на выгоды от дешевизны своих ресурсов, а сосредоточит свои усилия на разумном экономическом управлении, надежной законодательной базе и благоприятном инвестиционном климате.

Концепция Дж. Даннинга была дополнена немецким ученым Штенем (1989 г.). Штен попытался на основе преимуществ (O, I, L) показать закономерности хозяйственных решений компании, выбирающей стратегию интеграции. Среда набора альтернатив в виде продажи лицензий, экспорта продукции и ПИИ, экспансия бизнеса обычно происходит, если компания обладает любым из трех видов преимуществ. Но если страна-реципиент предоставляет L-преимущества, стратегия ПИИ становится наиболее предпочтительной. Этот вывод иллюстрируется весьма интересной таблицей:

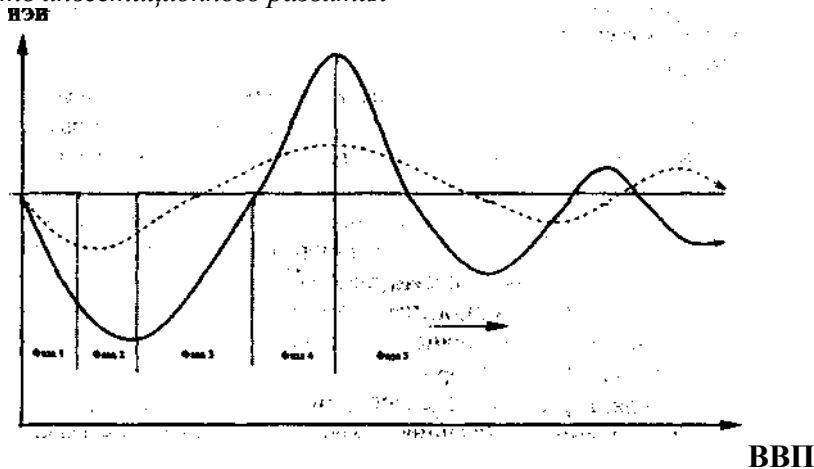
OIL- ПРЕИМУЩЕСТВА И СТРАТЕГИЯ ИНТЕГРАЦИИ

| | Продажа лицензии | Экспорт | ПИИ |
|------------------|------------------|---------|-----|
| О-преимущества | х | х | х |
| I - преимущества | о | х | х |
| L - преимущества | о | о | х |

где х - происходит, о - не происходит

Особое место занимает исследование ПИИ, основанное на традициях теории роста. Оно было представлено Даннингом совместно с голландским ученым Наруюой (1994 г.) и получило название - *Путь инвестиционного развития (ПИР)*. Этот путь проходит 5 стадий и характеризуется зависимостью ПИИ от уровня развития страны. Страны с трудоемкими, низко-технологическими производствами, а также при превалировании добывающей промышленности обычно всегда являются импортерами ПИИ. Как только они начинают развивать капиталоемкое производство и двигаться в направлении НТП, импорт ПИИ в эти страны усиливается (2 стадия). Если этот процесс дополняется либеральной ПИИ-политикой и ориентацией на экспорт, страна сама начинает экспортировать ПИИ (3 и отчасти 2 стадии). 4 стадия характерна для развитых стран, у которых экспорт ПИИ превышает их импорт. 5 стадия, когда импорт и экспорт ПИИ фактически сбалансированы, характерна для очень развитых стран. Они обладают всем набором преимуществ (О, I, L), которые обеспечили им мировое лидерство в капиталоемких и высокотехнологичных секторах.

Путь инвестиционного развития



..... традиционная линия развития
 _____ линия развития 90-х гг.

| Примеры | |
|---------|---|
| Фаза 1: | Болгария, Россия, Вьетнам |
| Фаза 2: | Венгрия, Индия, Индонезия, Польша |
| Фаза 3: | Бразилия, Китай, Мексика |
| Фаза 4: | Франция, Германия, Италия, Испания, Великобритания, США |
| Фаза 5: | Канада |

Анализ теорий ПИИ показывает, что привлечение иностранного капитала возможно не только путем демонстрации и активизации L-преимуществ, но понимании О-возможностей и I-мотиваций инвесторов. Необходимо изучать достижения мировых конкурентов с тем, чтобы осуществить селективный отбор наиболее выгодных для страны ПИИ. Для этого требуется детальная бизнес-разведка, использование информационных и промоутерских механизмов. Только на этой основе могут эффективно развиваться прямые контакты с иностранными инвесторами.

ПИИ-теории могут оказать значительную помощь при условии их адаптации российским реалиям. В то же время они нуждаются в расширении, поскольку сегодня ощущается острая

необходимость в освещении закономерностей включения посткоммунистических стран в мировой рынок ПИИ, обратного воздействия ПИИ на макроэкономическую стабилизацию, особенностей воздействия ПИИ не только на промышленную трансформацию, но и формирования строя эффективных собственников.

Возрастание роли ПИИ в экономике, как стран-доноров, так и реципиентов заставляет заострить внимание на закономерностях рынка ПИИ. Подобные знания позволят определиться с ПИИ-стратегией.

МЕСТО РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ НИИ. Россия является новичком на всемирной сцене ПИИ. Она должна определить на мировом рынке ПИИ свое место с тем, чтобы затем занять для себя более выгодные позиции. Для этого необходимо изучить параметры рынка ПИИ: спрос и предложение, и специфику поведения хозяйственных субъектов. Среда, поглощающая мировые ПИИ,- как спроса на них, так и предложения формируется прежде всего развитыми странами ОЭСР, в которых циркулируют 75% ежегодных потоков и накопленных 89% объемов (2000 г.). Статистика опровергает ходячее в России представление о преимущественном поглощении ПИИ странами, отстающими в своем развитии. В настоящее время большая часть размещенных ПИИ контролируется 5 ведущими промышленными державами (США, Великобритания, Япония, Германия и Франция).

Основные страны, формирующие предложение ПИИ, являются главными инвесторами на этом рынке. Это США, Великобритания, Япония, Германия, Франция. Сегодня капиталовложения американских ТНК составляют около четверти общего объема ПИИ. Великобритания занимает 13% мировых ПИИ. Германия занимает 8% этого рынка, Япония, Франция и Нидерланды - по 6%. Основные страны, предъявляющие спрос на ПИИ, являются реци-пиентами ПИИ. В течение 2-ой половины XX века экономически развитые страны привлекли большую часть мировых объемов ПИИ. По состоянию на 2000 г. в США сосредоточено 22% мирового объема иностранных инвестиций (1087 млрд. долл.). Великобритания занимает 2 место (395 млрд. долл.). За ней идут Китай (306 млрд. долл., Гонконг-132 млрд. долл.), Германия (226 млрд. долл.), Нидерланды (215 млрд. долл.), Франция (182 млрд. долл.), Бельгия (181 млрд. долл.), Канада (166 млрд. долл.).

Общее число стран-реципиентов постоянно увеличивается. Новыми странами-получателями ПИИ стали Аргентина, Бразилия, Китай, Чехия, Венгрия, Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика, Польша, Таиланд. Их промышленность и технологические достижения развиваются прямо пропорционально объемам абсорбированного ими ноу-хау и капитала, размещенными ТНК. Именно эти страны являются главными конкурентами России в борьбе за ПИИ.

Широкомасштабные преобразования и открытие экономики для иностранного капитала в бывших социалистических странах превратили их в реципиентов ПИИ. Объемы ПИИ, размещенные в этом регионе, включая СНГ, составляют примерно 2% от мировых, хотя их приток в период 1992-2000 гг. возрос в 4 раза. Однако спрос на ПИИ в других регионах удовлетворяется более

ПОЛНО. В области инвестиций Россия еще сильно отстает от восточноевропейских стран, которые представляют более приемлемые макроэкономические условия и законодательства. На сегодняшний день Россия абсорбировала ПИИ, которые составляют лишь 17% от объемов привлеченных переходными экономиками Европы. Для сравнения, доля Польши составляет 24%, а Венгрии 23%.

До 1 мировой войны Россия активно использовала ПИИ для развития производства. За 20 довоенных лет (1895-1914 гг.) притоки иностранного капитала в Россию превосходили национальные инвестиции на 55-60 % (сегодня же доля ПИИ составляет лишь около 1-2%). Основными экспортерами ПИИ были компании из Западной Европы: Германия (1913г, 28%), Франция (19%), Великобритания (17%) и Бельгия (11%). Доля США была незаметной. Сегодня распределение главных иностранных инвесторов стало иным. Основными экспортерами ПИИ стали США (24%). Инвестиции из Великобритании составляют 20%,

Швейцарии 14%, Германии 13%, Кипра 8% (в потоках из Швейцарии и Кипра заключена и репатриация российского капитала, ранее вывезенного из страны).

Изменилась и секторальная направленность ПИИ. До 1-ой мировой войны ПИИ направлялись главным образом в реальный сектор, а также в банковскую сферу. До дефолта 1998 года главные иностранные инвестиции были портфельные. Они более чем в 2 раза превышали объемы ПИИ. Большая же часть (65%) привлеченных ПИИ направлялось в финансовые услуги и торговлю. Из промышленности, привлекающей 29% ПИИ, ведущими реципиентами являются топливный комплекс (13% ПИИ), пищевой (5,7%), машиностроение (2,2%).

По критериям теории путей инвестиционного развития (ПИР) современная Россия находится на самом начале такого пути, на его 1 этапе. Притоки ПИИ остаются незначительными и в большинстве случаев имеют сырьевую направленность или размещаются в отраслях с продукцией, обладающей низкой добавленной стоимостью. Готовые товары и продукция с высокой добавленной стоимостью в основном импортируются.

переходить на микроуровень, поскольку это именно та среда, в которой будет жить иностранный капитал и реализовывать свои конкретные проекты.

Особенности реализации целей ПИИ-СТРАТЕГИИ. Стратегия привлечения ПИИ как и всякая стратегия должна основываться на использовании своих возможностей задействовать внутренний потенциал для реализации поставленной цели и нейтрализации и устранения слабостей и угроз продвижению вперед. Применительно к ПИИ подобные действия предполагают постоянные усилия по укреплению ключевых факторов успеха, связанные с национальными преимуществами страны- реципиента. В то же время необходимо минимизировать слабости, препятствующие притоку ПИИ. При этом страна должна использовать возможности, которые на данный момент формируются сложившимися мирохозяйственными связями, одновременно выявляя и предотвращая угрозы сокращения притока ПИИ. Выявление указанных моментов (ключевые факторы успеха, слабости, возможности, угрозы) представляет важный аналитический материал определения целей ПИИ-политики. Он получил название SWOT - анализ. Автор произвел **SWOT-анализ России**, имеющий следующий вид:

| | |
|---|---|
| <p>Силы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Людские ресурсы и их квалификация • Сырьевая база • Демократическая политическая система • Мощная промышленная база • Передовая наука • России является связывающим звеном • между западными и восточными рынками | <p>Слабости:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Деформация отраслевой промышленности • незрелая конкурентная среда • Слабая ориентация на рост качества продукции и конкурентности национальных предприятий • Низкий уровень корпоративного управления и деловой этики Проблемы защиты окружающей среды, |
| <p>Возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Всемирная экономическая интеграция • Насыщение и ужесточение конкуренции на западных рынках. Россия осталась последним незанятым крупным растущим рынком Европы • Смещение от внешней торговли к ПИИ в XXI веке » Заинтересованность ТНК в огромных российских природных ресурсах России | <p>Угрозы:</p> <p>Провал процесса реформ Возврат к спаду производства и потеря промышленной конкурентоспособности Политическая дестабилизация Конкуренция со стороны других КРР "Позиция силы" со стороны иностранных ТНК Внутреннее сопротивление переменам.</p> |

Россия не должна терять время, т.к. ее основные конкуренты постоянно совершенствуют свою ПИИ-политику. Несмотря на усиливающуюся мировую конкуренцию, Россия имеет хорошие шансы привлекать ведущие ТНК, используя свои преимущества перед конкурентами. Преимущества России представляют: а) большое число высококвалифицированных специалистов и отличная система образования, б) обилие полезных ископаемых, в) развитая материальная инфраструктура и промышленная база, г) крупный потребительский рынок, быстро догоняющий рынки развитых стран, д) культурное родство с другими европейскими и североамериканскими странами, е) географическая близость как к западным, так и восточным рынкам, как база для экспансии на рынки стран СНГ.

Указанные преимущества могут быть реализованы при здоровом инвестиционном климате и административной поддержке ПИИ-политики на всех уровнях и прежде всего на высшем уровне политического руководства. Хотелось бы обратить внимание на то, что благоприятный инвестиционный климат, столь важный для ПИИ, предполагает усиление и расширение информационных и промоутерских программ с целью охватить как можно более широкую международную аудиторию. Для того чтобы представить Россию как многообещающий адресат для ПИИ, необходимо проводить PR и лобби-кампании в ключевых странах-экспортерах ПИИ, с некоторыми стоит проводить пилотные проекты. Подобные акции требуют затрат, и поэтому должны тщательно планироваться на уровне высших эшелонов власти.

Движение в направлении реализации ключевых факторов успеха и устранению слабостей и угроз привлечению иностранного капитала может быть успешным, если оно базируется на поэтапном плане продуманных мер и ассигнований на финансовые, человеческие и технологические ресурсы. Это важно, поскольку самые лучшие планы не дают эффекта, если они реализуются несвоевременно или запланированные меры осуществляются не тогда, когда нужно.

Автор представил *пяти-иговый план реализации ПИИ-стратегии*. Обозначим суть и содержание каждого шага (см. блок-схему).

Шаг 1 Ориентация ПИИ-стратегии

- Выбор общей ПИИ-стратегии: защитная, наступательная, секторальная, горизонтальная, комбинированная
- Определение долгосрочной ориентации ПИИ-политики, поддерживаемой всеми основными политическими и промышленными силами России и ее регионов

Шаг 2 ПИИ-разведка

- Изучение и мониторинг внешнего окружения: экономические, промышленные и технологические тенденции в передовых экономиках (странах-донорах), глобальные ПИИ-ТЕНДЕНЦИИ и потоки, корпоративные стратегии и инвестиционные мотивации ведущих ТНК (крупные и "скрытые чемпионы")
- Анализ конкурентного окружения: ИИ-политика, законодательство и промоутерские механизмы, принятые основными странами-конкурентами и их промышленный прогресс
- Оценка внутреннего потенциала ("национальный фактор"): национальные ресурсы и промышленные активы и возможности, в сравнении с конкурентами (бенчмаркинг)

Шаг 3 Цели ПИИ

- Формулировка реалистических, достижимых ПИИ-целей (ежегодные притоки, притоки на душу населения, соотношения ПИИ/ВВП и ПИИ/национальные инвестиции)
- Выбор приоритетных отраслей, которые необходимо развивать при помощи ПИИ
- Определение стратегических технологий и инновативных ТНК в ПИИ-экспортирующих странах «Гарантии непротиворечия национальным интересам.

Шаг 4 Реализация ПИИ-политики

- Оценка стратегических альтернатив промышленной модернизации: целевое размещение бюджетных ресурсов, промышленная специализация/диверсификация, построение кластеров, реструктуризация корпораций, сокращение издержек, дивести́рование/экспансия через ПИИ
- Оптимизация условий для ПИИ: фискальная и монетарная политика, правовая база, внешнеторговое и трудовое законодательства
- Разработка привлекательных побудительных механизмов
- Создание зон промышленного развития
- Информационные, промоутерские кампании и мероприятия по созданию имиджа
- Создание консалтинговых служб для корпоративного топ-менеджмента
- Финансовый инжиниринг в кооперации с национальными и иностранными финансовыми структурами

Шаг 5 Координация и контроль за ПИИ

- Создание независимого ПИИ-агентства
- Планирование и размещение необходимых ресурсов для увеличения притоков ПИИ
- Мониторинг и оценка результатов
- ПИИ-кооперация на национальном и международном уровне для укрепления российской ПИИ-позиции
- Учет глобальных тенденций и перемен на уровне организаций и управления ПИИ-структурами

Особенности НИИ-разведки.

При анализе особенностей ПИИ-разведки следует иметь в виду, что ни одна стратегия не может быть успешной, если в ее основе лежит неполная или искаженная информация. Формирование необходимой информационной базы является необходимым стартовым и постоянным звеном, без которого не возможно обеспечить эффективность и прицельность принятой стратегии. Подобную информацию следует вычлени́ть через постоянный и детальный мониторинг: а) состояния конкурентов по привлечению ПИИ, б) предложения ПИИ, в) изменений собственного промышленного потенциала. Собственный потенциал может меняться, что предопределяет необходимость корректировок секторальных и региональных предпочтений, предоставляемых для ПИИ. С другой стороны конкуренты России по привлечению ПИИ постоянно совершенствуют свой инвестиционный климат и L-преимущества. Россия должна быть информирована об этих процессах с тем, чтобы по возможности предоставить более высокие по сравнению с ними стимулы для ПИИ. Наблюдение за инвестиционными возможностями иностранных партнеров также важно, поскольку оно позволяет определиться в инвестиционных ресурсах, направляемых в национальную экономику.

Стратегическую ПИИ-разведку следует осуществлять по пяти ключевым направлениям, каждое из которых определяет уровень и направление ПИИ в страну. Речь идет о разведке движущих сил ПИИ. К ним относятся: а) целевые рынки доноров ПИИ, б) поведение и мотивация ТНК как рыночных агентов ПИИ, в) деловая активность и стратегия стран-конкурентов по борьбе за ПИИ, г) развитие отечественных отраслей как объектов приложения ПИИ.

МЕТОДОЛОГИЯ ВЫБОРА ОТРАСЛЕЙ КАК РЕЦИПИЕНТОВ ПИИ

Трансформация промышленности России с помощью ПИИ может быть успешной, если иностранный капитал будет использован таким образом, чтобы содействовать сбалансированному экономическому росту в возможно кратчайшие сроки. При этом ПИИ не должны расплываться, направляясь туда, где эффект от их применения будет наибольший. Продвижение ПИИ поэтому предполагает использование отраслевых приоритетов.

Автор, опираясь на методологию микроэкономического анализа, применяемого обычно в стратегическом менеджменте, и перенося ее на макроэкономический уровень, сделал попытку определить приоритеты

дифференцированного направления ПИИ в отрасли и сектора экономики. Для выработки подобных приоритетов может быть полезным применение портфельного анализа и теории жизненного цикла товара. Их использование при регулировании потоков ПИИ придаст процессу модернизации системный характер.

Для определения приоритетов необходимо провести ранжирование отраслей, исходя из степени Их конкурентности и потребности для них ПИИ. Портфельный анализ промышленности совмещает эти два процесса. Оценка осуществляется поэтапно, продвигаясь от отраслевого уровня к секторальному (групповому) и сегментному (классовому).

Отраслевые приоритеты расставляются в соответствии с их весом в национальной экономике, выраженном в объемах добавленной стоимости и занятости, и долей в мировом экспорте, выраженной в доли мирового рынка. Идея заключается в том, чтобы направить ПИИ непосредственно в те сектора, которые обещают хорошие сбытовые перспективы, но рыночная доля которых мала вследствие засилья импорта. Значимость отрасли устанавливается исходя из 4-х критериев: а) доля в валовой добавленной стоимости в отрасли, б) доля в занятости в отрасли, в) доля на отечественном рынке (зависимость от импорта и привлекательность для ПИИ), в) потенциал роста в России и, позже, в мировом масштабе через экспорт (в т.ч. ПИИ).

Анализ значимости отраслей должен быть дополнен определением их потенциала в обеспечении роста ВВП с помощью ПИИ. Подобный анализ базируется на выводах теории жизненного цикла товаров. Ранжирование отраслей происходит по следующим группам: «звезды», «знаки вопроса», «дойные коровы», «трудные дети». Отрасли группы «дойные коровы» являются самодостаточными и должны участвовать в финансировании других отраслей. Получаемые доходы позволяют им модернизироваться собственными силами. Но зачастую их деятельность сдерживается низким развитием поставщиков и отраслей потребителей. Направление ПИИ в эти смежные отрасли позволит поднять уровень доходов у «дойных коров». Направление ПИИ в отрасли «звезды» и «знаки вопроса» в наибольшей степени позволит сделать прорыв в повышении конкурентоспособности и занятости, создать позитивный немедленный эффект роста ВВП.

Передовые экономики характеризуются смешанными отраслевыми портфелями, но большая часть отраслей относится к «звездам», т.е. будущим лидерам и генераторам прибыли, необходимой для инвестирования в технологические области, находящиеся в эмбриональном состоянии. Чтобы конкурировать с этими экономиками, России следует развиваться, используя ПИИ и продвигаясь по пути:

«Трудные дети и знаки вопроса» - «Звезды» - «Дойные коровы».

Осуществляя такую стратегию, необходимо развивать все отрасли, но предпочтение все же следует отдавать, ориентируясь на вышеприведенные соображения. В рамках секторального анализа автор составил матрицу жизненного цикла отраслей российской промышленности для оценки конкурентной позиции относительно остального мира. В указанной матрице было выделено 6 групп отраслей по критерию потребности в поддержке со стороны ПИИ и определены направления ПИИ в каждой рассматриваемой группе.

| | | | |
|--------------------------------|------------------------|--|---|
| Долгосрочная привлекательность | Высокая | <p>"ЗВЕЗДЫ"</p> <p>Перспективные отрасли в условиях роста и прибыли; первоочередные адресаты для ПИИ, которые необходимы для модернизации отечественных производственных мощностей.</p> <p><i>Примеры:</i> Автомобильная, аэрокосмическая, пищевая отрасли.</p> <p><i>ПИИ-стратегия:</i> Достижение лидерства среди КРР, использование концентрированного ПИИ-подхода для каждой отдельной ключевой отрасли, правильное размещение ресурсов.</p> | <p>"ЗНАКИ ВОПРОСА"</p> <p>Отрасли, столкнувшиеся с конкуренцией КРР и экономически развитых стран; они требуют крупных инвестиций, чтобы стать конкурентоспособными. ПИИ необходимы, поскольку они могут превратить эти отрасли в "звезды", но в большинстве случаев ПИИ следует комбинировать с целевой импортной стратегией для удовлетворения национального спроса.</p> <p><i>Примеры:</i> Большинство потребительских товаров, телекоммуникация, микроэлектроника, медицинское оборудование, природоохранные технологии, фармацевтика.</p> <p><i>ПИИ-стратегия:</i> Снизить зависимость от импорта; разработать дифференцированный ПИИ-подход для отдельных секторов.</p> |
| | Между низкой и средней | <p>"ДОЙНЫЕ КОРОВЫ"</p> <p>Отрасли, достигшие высокой степени зрелости, генерирующие значительные ресурсы для экономического развития и национального инвестирования (в основном через экспорт).</p> <p><i>Примеры:</i> Все добывающие отрасли, включая нефть, газ и их производные (химические производства), металлы и минералы.</p> <p><i>ПИИ-стратегия:</i> Модернизировать прибыльные сектора, обеспечивая на как можно более долгий срок максимально возможные денежные потоки. Поскольку эти отрасли и их отрасли-потребители являются генераторами доходов, не требует особых усилий по привлечению а них ПИИ (исключение: необходимые детали высокой технологии). потоки. Поскольку эти отрасли и их отрасли-потребители являются генераторами доходов, не требует особых усилий по привлечению а них ПИИ (исключение: необходимые детали высокой технологии</p> | <p>"ТРУДНЫЕ ДЕТИ"</p> <p>Отрасли с низкими конкурентными преимуществами в глобальном масштабе под постоянной угрозой импорта более качественных товаров.</p> <p><i>Примеры:</i> Текстиль, одежда, обувь, бытовая электроника, бумага.</p> <p><i>ПИИ-стратегия:</i> Снизить или прекратить государственное субсидирование; позволить рыночным силам "очищать" портфели; применять целевые ПИИ-подходы для отдельных субсекторов с целью повышения эффективности производства.</p> |
| | | Высокое | Между низким и средним |
| | | Относительное конкурентное преимущество | |

При распределении ПИИ следует иметь в виду комплексность развития отраслей. Каждая отрасль не может рассматриваться отдельно от остальных, а

во взаимосвязи со смежными производствами. *Системный подход исследования стратегии развития промышленности предполагает выделение промышленных комплексов взаимосвязанных производств, так называемых кластеров.* России следует продвинуться в формировании кластерных структур, которые широко представлены в передовых экономиках. Надо отдавать себе отчет в том, что ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах деятельности одновременно. Россия должна сделать рывок по отдельным кластерам.

Следует стремиться к системному формированию кластеров вокруг ключевых отраслей. При этом состав кластеров должен включать в себя и сферу услуг (современные дистрибутивные и банковские системы), позволяющие приблизить продукцию и технологии к конечному потребителю. Кластеры могут формироваться и на региональной основе, если наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей. *Формирование конкурентоспособных кластеров открывает дорогу мультипликативному нарастанию эффектов от инвестирования, в т.ч. и ПИИ.*

Вышеизложенное позволяет предложить следующие принципы использования секторальных и региональных приоритетов для ПИИ :

- поощрение ПИИ прежде всего в ключевых отраслях, формирование кластеров и развития отраслей-потребителей, выбор в первую очередь отраслей, обладающих наибольшим мультипликативным эффектом. При разработке региональных приоритетов следует отдать предпочтение направлениям, ведущим к сбалансированному развитию по всей территории РФ,
- шкала приоритетов должна зависеть не только от важности отраслей для развития российской экономики, но также от той роли, которую они играют на рынках ее основных конкурентов,
- направление ПИИ в отрасли, позволяющие в кратчайшие сроки

аккумулировать доходы и увеличить налогооблагаемую базу. Чтобы эффективно привлекать ПИИ в экономику России, важно знать не только свои потребности в иностранных инвестициях и грамотно направлять ПИИ-потоки в нужном для общества направлениях. *Необходимо уметь находить потенциального инвестиционного иностранного донора, с тем, чтобы затем привлечь его в свою экономику.* Подобная задача может решаться только на основе изучения мирового рынка ПИИ, его технологического потенциала. Это важнейший методологический принцип построения методики поиска возможных носителей ПИИ.

Особенности поиска возможных доноров НИИ. Опыт автора по привлечению иностранных инвестиций позволил разработать оригинальную *методику поиска возможных доноров ПИИ.* Она включает два взаимосвязанных направления: «страна -сектор - предприятие» и «предприятие-сектор -страна». Направление поиска зависит от типа ПИИ и необходимых технологий. Если ставится задача поиска потенциального инвестора в той или

иной стране, необходимо осуществить привязку страны к определенному сектору. Затем определяются имеющиеся здесь ТНК, а также и общественные деятели, имеющие связи с донорами ПИИ. Привязка таким образом опирается на 4 иерархические ступени: страна, отрасль, ТНК, общественные деятели. На сегодняшний момент ближайшей задачей исследования «страна->сектор-> предприятие» является определение Top50 и ведущих средних операторов, в особенности из стран ЕС. Поиск потенциальных носителей ПИИ таким методом можно успешно осуществлять применительно к средним ТНК. Для выявления глобальных носителей ПИИ требуется иной подход. Многие сектора на рынке ПИИ занимают лидирующее значение и их роль общеизвестна. Поэтому сначала определяется интересующий страну-реципиента сектор, а затем - его главный центр (штаб-квартира), страновой адресат.

Последующая работа аналитиков должна уточнить стратегические цели выбранных компаний, их финансовые возможности и разработать привлекательные инвестиционные проекты для регионов России.

При поиске носителя ПИИ по схеме «страна-^сектор->предприятие» следует иметь в виду, что в экономике большинства промышленно развитых стран доминирует лишь несколько отраслей в качестве основных генераторов ВВП и ПИИ. Поэтому *необходимо выявить, какие отрасли в стране-доноре могут продуцировать ПИИ*. Секторальная ПИИ-ориентация по ведущим странам выглядит следующим образом:

- США: компьютеры и информационные технологии, авиация и космонавтика, фармацевтика, продукты и напитки, сырьевые сектора.
- Япония: бытовая электроника, автомобилестроение, машиностроение, электротехническая промышленность.
- Германия: машиностроение, автомобилестроение, электрооборудование, химия, пластики, продукты и напитки.
- Франция: косметика, пищевая промышленность, ж/дорожный транспорт, телекоммуникации.
- Италия: одежда, мебель, машиностроение, металлообработка, химия, пластики, домашняя утварь, продукты и напитки.
- Великобритания: продукты и напитки, нефтехимия, металлообработка.
- Испания: продукты и напитки, автозапчасти, металлообработка, основная химия.

Детально изучая мировые рынки ПИИ, Россия может определить не только своих потенциальных доноров и их возможности, но и их организационные структуры и стратегическую ориентацию. При этом следует обратить внимание на интересную особенность Германии и Италии, в которых имеется большое количество средних ТНК, являющихся потенциальными носителями ПИИ и обеспечивающих большую часть промышленного производства. Такая особенность наблюдается, но в меньшей степени, и в других странах ЕС.

Донорские возможности потенциальных носителей ПИИ во многом зависят от хозяйственной ситуации, складывающейся в их странах. Поэтому хозяйственная конъюнктура и промышленно-технологическая база этих стран должны тщательно изучаться. При экономическом росте можно ожидать умножения доходов предприятий, а значит и возможностей экспорта капитала. Снижение же агрегатного и промышленного индекса позволяет прогнозировать активизацию экспансии ТНК на международные рынки, т.к. местные рынки не в состоянии поглощать новые инвестиции. Важную информацию для прогнозирования ПИИ-возможностей и ПИИ-активности можно подчерпнуть из данных торгового баланса. Его структура позволяет обозначить отрасли с высокими экспортными долями, предоставляющие новые технологии и ноу-хау. В этих отраслях определяются и потенциальные инвесторы. Кроме того, активная внешнеторговая позиция отраслей и компаний может стать стартовой основой для ПИИ. *Мониторинг макроэкономических и индустриальных тенденций в странах-донорах ПИИ* следует строить на основе следующих показателей: а) общеэкономический рост, б) доля ключевых отраслей в добавленной стоимости и занятости. в) индекс промышленного производства отдельных отраслей, г) характеристика и общая информация о лидерах рынка по промышленным секторам: легальная форма, собственность, занятость, товароборот, объемы экспорта, финансовое состояние и пр., д) экспорт и торговый баланс, представленный по категориям продуктов и по торговым партнерам с Россией, е) оттоки ПИИ и баланс (оттоки минус притоки) по отраслям, ж) перспективы

ПИИ в России. Использование предложенной системы показателей развития ведущих стран-доноров ПИИ позволило автору провести такой мониторинг по крупным странам Триады, большой пятерке ЕС, Японии и США также Испании. Рассмотрены и позиции других экономик-членов ОЭСР с выявлением ведущих промышленных ТНК.

Эффективная промышленная политика регулирования ПИИ возможна при понимании типичного поведения субъекта этого рынка - ТНК, используемых им стратегий (см. график).

Для страны, принимающей иностранный капитал, продуцируемый ТНК, важно прогнозировать способность и желание глобального инвестора интегрироваться в

национальное производство, сотрудничая с местными производителями. Ведь подобное партнерство дает новые импульсы для экономического роста местного производства, содействуя национальному предложению. Страны-реципиенты, принимая ПИИ от ТНК и открывая им свой рынок, должны давать предпочтение тем из них, кто в наибольшей степени склонен к такому партнерству. Решению подобной задачи им может помочь анализ степени интернационализации (транснациональности) компании.

Степень интернационализации компании характеризует включение ТНК в мировой хозяйственный процесс и отражает интегрированность в местное производство страны-реципиента. *Этот показатель определяется, исходя из мощи зарубежных активов компании, объединенной занятости, т.е. с включением местного персонала, объединенного товарооборота. На основе указанных трех моментов определяется в работе индекс транснациональности для Top 100 ТНК. Распределение (рэнкинг) ТНК, построенный на использовании индекса транснациональности, показывает, что наивысший индекс имеют химическая (61%) и пищевая (53%) отрасли, а не электронная (43%), которая лидирует по иностранным активам. В конце XX века индекс транснациональности торговых ТНК был самым низким (30%).*

Индекс транснациональности показывает, что ТНК из небольших стран ОЭСР (таких как Бельгия, Нидерланды, Швеция, Швейцария, Финляндия) проводят свою деятельность больше за рубежом, чем дома, в отличие от ТНК крупных государств. России эта информация должна подсказать, что, привлекая ПИИ, необходимо ориентироваться не только на крупные инвестирующие страны, но и на небольшие страны ОЭСР.

В зависимости от величины своих активов ТНК проводят свою стратегию проникновения на рынок страны-реципиента. Она различна у крупных и средних ТНК. Стратегия глобальных ТНК при проникновении на рынок ПИИ шла от простой торговли (экспорт-импорт) к ПИИ. Формами ПИИ стали: а) использование иностранных филиалов, б) инвестирования с «нуля», в) стратегических альянсов и поглощений, г) совместных предприятий.

На протяжении 90-х годов стратегические альянсы, слияния и поглощения (СиП) оставались главными ПИИ-стратегиями ТНК, особенно в передовых экономиках. В 1999 г. СиП занимали 83% мировых ПИИ-потоков (52% в 1987 г.). Следует иметь в виду, что в условиях насыщенного рынка «строить новые предприятия с нуля или организовывать совместные предприятия зачастую невыгодно, т.к. дополнительная продукция на освоенных рынках может не найти сбыта. В этих условиях обладание рынком возможно не путем создания дополнительных структур, а за счет, перегруппировки действующих. Это относительно рискованный и дорогой способ проникновения на рынок, но зато позволяющий довольно быстро занять его долю, покупая заводы, торговые марки, каналы распределения и потребительские сети. В странах-реципиентах СиП должны находиться под строгим антимонопольным надзором, т.к. они могут подавлять местный рынок.

В странах-реципиентах зачастую совместные предприятия (СП) считаются более предпочтительной формой сотрудничества, чем предоставление иностранному партнеру национального рынка. В большинстве азиатских стран СП получили государственную поддержку. В переходных экономиках Центрально и Восточной Европы привлечение местных партнеров позволяет иностранцам, в особенности средних ТНК, преодолеть языковой барьер и понять правила неформального контроля над местными рынками.

Следует обратить внимание на национальные предпочтения в стратегиях ТНК. Большинство англосаксонских и голландских ТНК предпочитают экспансию через покупки и поглощений местных предприятий. Немецкие, итальянские и японские ТНК выбирают в основном продажу лицензий, создание СП (50:50) и инвестирование с «нуля».

Стратегия средних ТНК более осторожна, чем у крупных ТНК. Она избегает капиталоемких операций (строительства новых заводов и поглощения местных фирм) и очень редко проводит стратегические инвестиции по завоеванию доли рынка. Поскольку ограниченные фонды требуют короткого срока окупаемости, средние ТНК стремятся к быстрой прибыли в специфических высокотехнологических нишах. Обычно они работают в

тесном контакте с местными фирмами и открывают свои небольшие представительства или филиалы, так же могут участвовать в совместных проектах. Как правило, ТНК среднего размера начинают инвестирование с небольших объемов, постепенно увеличивая их с развитием бизнеса. Они переходят к процессу инвестирования обычно на основе освоения местного товарного рынка, наполняя его своей продукцией. Поэтому либерализация внешней торговли становится предтечей ПИИ со стороны, прежде всего средних ТНК.

Изучение стратегий ТНК показывает, что страна-реципиент должна ориентироваться на все большее привлечение средних и малых ТНК, а не исключительно крупных ТНК. Действия средних и малых ТНК имеют и менее выраженный монополистический характер. Стратегия малых форм ТНК на быструю окупаемость вложенных средств, предопределяет их секторальный профиль. Россия, привлекая их на свой рынок, может содействовать международной кооперации в большом числе секторов: потребительские товары, пищевая промышленность, строительные материалы и отчасти машиностроение.

П

ИИ-СТРАТЕГИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПЕРЕЖЕНИЯ ГЛАВНЫХ КОНКУРЕНТОВ.

Россия, остро нуждающаяся в ПИИ, должна стремиться направить возможные ПИИ-потоки именно в свою страну. Подобную стратегию не возможно осуществить без анализа мирового опыта привлечения иностранного капитала, особенно накопленного ее основными конкурентами. Но для этого следует определить прежде *всего круг стран, конкурирующих с Россией за ПИИ.*

Несмотря на то, что подавляющие потоки ПИИ обращаются в развитых экономиках, их страны лишь специфичны именно для развитых экономик и ориентированы на особый спрос на высокотехнологичную и высококачественную продукцию. *Главным конкурентом России в борьбе за ПИИ являются страны крупных развивающихся рынков (КРР): Китай, Индия и Мексика.*

КРР являются более сильными конкурентами России по сравнению с переходными экономиками Восточной Европы. Восточные европейские страны (ВЕС) по сравнению с КРР уступают как по рыночному потенциалу, так и по сырьевой базе. Сегодня ВЕС, особенно Польша, рассматриваются западными инвесторами в большей мере, как плацдарм для продвижения на восток. Таких взглядов придерживаются прежде всего инвесторы из ЕС. Это обстоятельство заставляет надеяться, что Россия может стать приоритетным регионом-реципиентом для ПИИ из ЕС.

Россия, усилив интеграционные процессы в СНГ, откроет транзит для потоков ПИИ и в эти страны. Тогда откроются дополнительные шлюзы притока ПИИ в свою страну. Включение страны в интеграционные процессы, делает ее более привлекательной для иностранного капитала. Такой эффект продемонстрировала Мексика, войдя в НАФТА, или Бразилия, создав вместе с Аргентиной и другими соседними странами зону свободной торговли MERCOSUR.

Определив круг конкурентов России за ПИИ, следует затем выявить, каким образом они привлекали иностранный капитал. Подобный анализ позволит в дальнейшем перенять их позитивный опыт, что позволит избегать уступок ПИИ-потоков этим странам. Но наступательная ПИИ-стратегия предполагает, что следует идти дальше. Это означает, что ПИИ-политика России должна стать более эффективной сравнению с этими странами. Указанные соображения

делают необходимым специально исследовать *опыт привлечения ПИИ основными конкурентами России (Китай, Индия, Мексика).*

Анализ движения иностранных инвестиций в экономику Китая, Индии и Мексики показал, что импорт ПИИ осуществляется, когда намечаются позитивные шаги экономического роста, а не в хозяйство углубляющейся стагнации. При этом иностранный инвесторы должны убедиться в том, что такой рост приобретает устойчивый характер. Поэтому ПИИ обычно осуществляются с известным опозданием по отношению к наметившемуся оживлению экономики. Вышесказанное убеждает, что выход на дорожку

экономического роста страна должна искать, опираясь на собственные пусковые механизмы реформирования хозяйства. Их эффективное функционирование затем может быть усилено с помощью ПИИ. Время активизации ПИИ для России должно придти по мере нарастания устойчивости оживления экономики.

Стартовым условием для притока ПИИ, как показал опыт указанных стран, является и относительная макроэкономическая стабильность. Ни в одной из этих стран инфляция не угрожала переходом в гиперинфляцию и не вела к оттоку капитала из сферы производства. В этих условиях административные рычаги, применяемые в этих странах, по направлению ПИИ в реальный сектор, становились весьма сильнодействующим средством развития экономики.

Благоприятные финансовые макро-условия обычно являются предпосылками возможных поступлений ПИИ. Но по мере того, как ПИИ становятся реальностью, они сами укрепляют основы финансовой стабильности страны. Это вызывается двумя обстоятельствами: а) приток иностранного капитала увеличивает предложение иностранной валюты, что стабилизирует курс национальной валюты, б) ПИИ ведут к росту товарного предложения, что сбивает инфляцию немонетарного происхождения. Во всех анализируемых странах активизация ПИИ стала мощным антиинфляционным фактором.

Контролируемая инфляция позволила избежать ухода инвестиций из производства и перелива их в финансовый сектор. Макроэкономический климат способствовал инвестиционному процессу, в т.ч. и ПИИ. Административные рычаги, которые использовали правительства указанных стран, были направлены на укрепление инвестиционного климата для иностранного капитала, нацеливая его именно на производство. Наиболее ярко такая ориентация в экономической политике определилась в Китае, а за последние годы такие меры стали характерны также для Индии и Мексике. После финансового кризиса 1994 г. в Мексике иностранные инвестиции в производство приобретают приоритетную роль по сравнению с портфельными инвестициями. Урок, извлеченный из такого опыта, учит, что ПИИ нуждаются в особой государственной поддержке, открывая им двери в национальную экономику в первую очередь.

Опыт Китая, Мексики и Индии показывает, что движение ПИИ должно принимать планомерный характер, подчиняясь решению народнохозяйственных задач. При этом привлечение ПИИ должно не только компенсировать недостаток внутренних инвестиций, но и придать экономическому росту сбалансированный характер и обеспечить переход страны на более высокую ступень эффективности производства. Эти цели реализуются путем: а) направления ПИИ в приоритетные отрасли и регионы, б) селекции ПИИ на основе экспортных требований, препятствуя внедрению производства, выбракованного мировым рынком.

Следует обратить внимание на подвижность принятых приоритетов. По мере того, как решался вопрос подъема уровней производства и менеджмента в выделенных секторах и регионах, приоритеты привлечения могли перемещаться. Кроме того, важным аспектом определения приоритетов для ПИИ является выделение отраслей инфраструктуры, обладающих наибольшими преимуществами. Это связано: а) с особой зависимостью экономического роста страны от развития этой сферы и б) с недостаточностью инвестиционных потенциалов национального капитала для ее развития, поскольку она слишком капиталоемка и характеризуется длительным сроком окупаемости.

Стратегия индустриального подтягивания страны до конкурентоспособности по требованиям мирового рынка, заставила указанные страны проводить селекцию ПИИ, отсекая ПИИ, не отвечающие международным стандартам. Такая задача частично решалась с помощью экспортных требований к ПИИ, предписывающих реализовать часть продукции за рубежом. Экспортные требования способствуют и макроэкономической стабилизации, поскольку ведут к укреплению национальной валюты и накоплению валютных резервов.

Выработка отраслевых и региональных приоритетов привлечения ПИИ предполагает определение границ их экономического поля, за пределами которого действует для них

запретительный режим. Обычно он организуется, чтобы: а) не допустить иностранных конкурентов в традиционные национальные сферы, где позиции национального капитала достаточны для, удовлетворения потребностей страны, б) поддерживать условия национальной безопасности, в) обеспечить охрану окружающей среды (этот критерий постепенно должен ужесточаться), г) ограничить возможности естественных монополий и их иностранным участникам в реализации своей монопольной власти. Обычно вводятся ограничения для иностранного капитала в тех случаях, когда его участие кардинально не способствует техническому продвижению.

Особое место в организации благоприятного ПИИ-режима занимает использование побудительных механизмов. Во всех указанных странах они включали в себя налоговые каникулы и льготы, льготные импортные тарифы. Обращает внимание большой срок налоговых послаблений. По отдельным проектам они охватывают 5-10-летний срок. В Индии применялась и прямая финансовая поддержка государством отдельных предложений, а также ускоренное утверждение ПИИ-проектов. Решение процедурных вопросов ведет к уменьшению транзакционных издержек и способствует обороту капитала, что усиливает выгоды для иностранного капитала. Такая организация ПИИ-режима не требует значительных затрат государства, что делает ее весьма доступной. Россия должна изучить такой опыт на предмет возможности его использования.

Особенностью побудительных механизмов ПИИ в Мексике стали интеграционные процессы, которые сами по себе инициируют стимулы для импорта капитала.

Привлечение ПИИ предполагает определение рыночных структур, в рамках которых организуется иностранный капитал. ТНК, как правило, выдвигают предложения, предусматривающие 100%-й акционерный капитал. Между тем правительства с развивающимися рынками высказывают интерес в функционировании акционерных обществ по типу СП, предполагающих доленое иностранное участие. Использование СП позволяет приобрести опыт рыночного хозяйствования, получения стратегической информации относительно передовых технологий. В последнее время требования к акционерному лимиту в указанных странах стало ослабевать. Причиной тому является освобождение от протекционистских иллюзий, а также завершение начального периода формирования национальных субъектов рынка. Закономерности этого периода предполагают необходимость охраны зарождающихся рыночных структур от опытных иностранных конкурентов, обладающих финансовыми ресурсами, технологиями и ноу-хау. Но по мере того, как слой национальных субъектов рынка уже сложился, экономическая политика в отношении иностранного капитала может стать более либеральной.

Ведущие КРР начинали промышленную трансформацию с развития трудоемких отраслей (текстиль, одежда, обувь, базовые потребительские товары), которые стали плацдармом для последующей модернизации промышленного более сложного и длительного по окупаемости производства. Россия может развиваться быстрее, одновременно опираясь на трудоемкие, капиталоемкие и высокотехнологичные отрасли, поскольку она располагает богатыми ресурсами, индустриальной традицией и квалифицированной рабочей силой. Вполне разумным сделать изначальный акцент на секторах, которые обладают большим ПИИ-потенциалом и являются генераторами доходов, таких, как нефть и газ, добыча минералов и металлургия. Однако не следует такую стратегию делать постоянной, т.к. она в долгосрочной перспективе будет консервировать отставание страны в промышленной трансформации, которая требует комплексного характера, а не односторонности. Кроме того, будут упущены возможности в дальнейшем получать гораздо большие выгоды от перехода на инновационный путь развития.

Оценка итогов воздействия ПИИ на экономический рост Китая, Индии и Мексики должна строиться на основе двух направлений, исходя из их роли: в формировании основ индустриального общества, в содействии благоприятному инвестиционному климату.

Во всех анализируемых странах ПИИ внесли серьезный вклад в производство ключевых отраслей и способствовали росту предложения на товарных рынках. Увеличение товарного предложения посредством ПИИ

финансово оздоровило экономику во всех анализируемых странах. Это выразилось в: а) снижении уровня инфляции, б) увеличении налогооблагаемой базы и росту налоговых поступлений, в) уменьшении бюджетного дефицита и государственного долга (последний наблюдался в Индии и Мексике), г) снижении процентных ставок, д) увеличении экспорта капитала, е) укреплении национальной валюты и увеличении валютных резервов у государства, что было предопределено ростом экспорта.

Участие ПИИ в экономическом росте усиливалось мультипликативным эффектом, активизирующим взаимосвязи между внутренними и внешними факторами производства. Положительное влияние ПИИ на экономический рост связывается и с укреплением в стране позиций более эффективного частного сектора, а также с ростом потребности в новых знаниях в области производства и управления.

Определившись с методологическими аспектами проведения ПИИ -разведки и формирования системы отраслевых и секторальных приоритетов привлечения иностранного капитала в реальный сектор экономики, можно перейти к анализу последующего этапа. Его сутью является выработка частных конкретизированных целей привлечения ПИИ. Автор сделал попытку исследовать эту проблему применительно к потребностям России.

При этом автор исходил из того, что **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПИИ-ЦЕЛИ** могут реализовываться в случае непротиворечия их социально-экономическим целям и национальным интересам России.

Основываясь на ранее указанных методологических посылах, автор составил ранжирование отраслевых ПИИ-приоритетов России на ближайшие 5 лет. В работе подобное ранжирование строилось не только исходя из степени важности отраслей для последующего экономического роста, но и возможного их участия в мировом экспорте. Кроме того мы проводили ранжирование отраслей России, учитывая потребность в импорте технологий, а не только готовой продукции.

Отбор стран-экспортеров ПИИ также должен строиться на приоритетной основе, исходя из секторальной конкурентоспособности, уровня используемых технологий, состояния экспорта и оттоков ПИИ. Автор произвел подобный анализ, результаты которого представлены в следующей таблице:

Ранжирование приоритетов в отборе стран - экспортеров ПИИ

| Приоритеты страны | Целевые | Годовой ПИИ-план (US\$) |
|---|------------|-------------------------|
| Страны приоритета АА «Большая пятерка» ЕС, (первостепенное значение) США, Япония | | US\$ 5-6 млрд. |
| Страны приоритета А страны ЕС, (краткосрочный план Норвегия, Швейцария, на ближайшие 2 года) Канада | Небольшие | US\$ 2-3 млрд. |
| Страны приоритета В Китай, Индия (среднесрочный план) | Австралия, | US\$ 500-900 млн. |
| Страны приоритета С Польша, Румыния, (долгосрочный план) Индонезия, Южная Корея, • Малайзия, Сингапур | Венгрия, | US\$ 300-500 млн. |

Страны приоритета АА, представляют собой рынки, где промоутерские и PR-действия необходимо предпринимать немедленно. Они котируются как главные инвесторы и экспортеры. Работа с приоритетами В и С должна предприниматься, когда последуют очевидные сдвиги в работе с экономиками приоритетов А и АА.

Ответственным шагом в выборе субъектов ПИИ является определение наиболее подходящих ТНК, которые восполнят нехватку технологий и ноу-хау в специфических секторах российской промышленности. Устанавливать контакты с ними можно напрямую и косвенно (через промышленные ассоциации для средних игроков). Автор выявил необходимые этапы процесса определения желаемых ТНК, а так же определил требования, которым должны отвечать целевые средние ТНК. Подобный анализ лег в основу разработки отбора целевых компаний в наиболее приоритетных странах (приоритет АА). По нашему убеждению, сформированному на основе мирового опыта привлечения ПИИ в КРР, *приток ПИИ в страну нельзя пускать на самотек и пассивно ожидать его появления, открывая двери своей экономики для любого инвестора.* Эффективное использование мировых потоков ПИИ можно осуществлять на основе поиска наилучших иностранных инвесторов и организации их привлечения и использования в российской экономике.

Поиск доноров ПИИ может считаться успешным, если за ним последует приход иностранного капитала. Для этого необходимо, чтобы страна кроме L-преимуществ обладала привлекательным инвестиционным климатом и той его части, которая касается иностранного инвестирования. Решению этих проблем подчиняются **ОСНОВЫ ПИИ-ПОЛИТИКИ**. Такая политика во всех КРР, пытающихся привлечь ПИИ с начала 90-х годов, следовала рекомендациям Всемирного Банка. Он призывал не забывать о защите неимущих и окружающей среды, проводить инвестирование в сферу услуг и инфраструктуры, и направить усилия на:

- создание ясной правовой базы,
- обеспечение политической и макроэкономической стабилизации
- инвестирование в инфраструктуру и защиту окружающей среды.

Обозначим степень решения последних двух проблем в России.

В правовой области Россия провозгласила либеральный режим для ПИИ, открыв им многие сектора и регионы, обеспечила защиту от экспроприации и свободу в репатриации прибыли и даже капитала в случае дезинвестирования. Однако препятствием для ПИИ остаются ограничения в покупке, владении и перепродажи недвижимости, землевладения. Эти вопросы требуют своего решения. А пока необходимо максимально использовать то, что уже наработано. Прежде всего, следует немедленно восполнить информационный вакуум, препятствующий притоку ПИИ. ПИИ-законодательство и ПИИ-справочники должны переводиться на иностранные языки и распространяться за рубежом через официальные представительства РФ.

Следует иметь в виду, что ясное и открытое ПИИ-законодательство будет более способствовать развитию местного рынка, чем ограничительные меры. России желательно использовать опыт КРР, таких как Бразилия, Индия, Индонезия и Мексика, отдавших предпочтение предписывающему, а не запретительному правовому режиму.

Прежде чем реагировать на предлагаемые побудительные механизмы (налоговые льготы и финансовые стимулы) мультинациональные компании исследуют политическую и экономическую обстановку. При этом положительно расцениваются тенденции экономического роста и его устойчивости, указывающие на увеличение покупательной способности при росте товарного предложения и занятости, на финансовую стабилизацию при низкой инфляции и стабильный курс национальной валюты. Развитая инфраструктура: транспортная, энергетическая и телекоммуникационная - так же дают возможности расширения емкости рынка и стимулирования притока ПИИ. Россия осознала необходимость приспособлять свою экономику к этим требованиям. Долгое время суть этого адаптационного процесса оставалась проблематичной. Считалось, что подобную адаптацию осуществит сам рынок. Как показала жизнь, при рыночной недостаточности Россия остро нуждается, в активной роли государства. Оно должно ускорить динамизм экономических процессов, поскольку рынок не может обеспечить необходимую мобильность ресурсов. Государство должно планомерно управлять экономикой, имея в виду, что ему следует направлять экономические процессы, но напрямую не вмешиваться в них. Политика ПИИ должна отвечать такому представлению о государстве в рыночной экономике переходного

периода. *Продуманная сильная экономическая политика государства станет гарантом стабильности экономического роста и основанного на нем притоков ПИИ.* Последние в свою очередь усилят тенденции устойчивости экономического роста.

Для того, чтобы нарастание притоков ПИИ превратилось в устойчивую закономерность, *ПИИ-политика должна учесть культурную компоненту.* Это важно, т.к. агентам ПИИ требуется понять и оценить культурную специфику страны, которые формируют ее менталитет. В то же время и партнеры иностранного капитала должны быть готовы к межкультурному пониманию. Его необходимо воспитывать со школьной скамьи с упором на овладение иностранными языками.

Формирование макроэкономических условий для ПИИ создает благоприятную внешнюю среду для ПИИ. Однако активная ПИИ-политика предполагает использование пакета специальных инструментов, непосредственно воздействующих на инвесторов, переманивая их у конкурентов.

ИНСТРУМЕНТЫ ПИИ-ПОЛИТИКИ

России следует использовать систему инструментов, которые должны отражаться обязательно в специфическом, адаптированном к национальной экономике, Пакете взаимосвязанных мер. Каждая отдельная мера, даже если она является эффективной, не может гарантировать успеха сама по себе. Он возможен только при задействовании комплекса следующих ПИИ-инструментов:

Пока еще ни одна страна не использует полностью такого набора рычагов. Автор проделал анализ выбора наиболее приемлемых для России инструментов ПИИ-политики, учитывая сложную хозяйственную ситуацию России.

Побудительные **механизмы** призваны обеспечить повышение доходности ПИИ-проектов и снижение их рисков. Существует три типа побудительных механизмов для ПИИ:

- фискальный тип, связанный со снижением налогового бремени и сокращением срока окупаемости инвестиций,
- финансовый тип, предполагающий денежные вливания государства в реализацию ПИИ-проектов,
- нефинансовый тип, предусматривающий совершенствование материальных условий инвестиционного процесса, таких как развитие местной инфраструктуры, социальной инфраструктуры и т.д.

Крупномасштабные финансовые побудительные механизмы обычно применяют в развитых странах. Остальные регионы делают упор на использование фискальных и нефинансовых типов стимулирования, опираясь на стандарты мировой практики, получивших название «золотых правил»: а) корпоративный налог не должен превышать 35%, б) предоставление налоговых каникул на первые 2 года, после чего по истечению 5 лет эта налоговая льгота ступенчато пропадает, в) быстрое уменьшение стоимости активов и в соответствии с международными стандартами, г) особый таможенный режим для импорта оборудования и запчастей, необходимых для функционирования инвестиционного предприятия, д) помощь со стороны региональных властей в выборе пригодных мест расположения инвестиций и предоставления инвесторам всевозможных инфраструктурных удобств, е) создание единого агентства, необходимого для ускорения механизмов утверждения, в частности для инвестиций с социальным вектором и превышающих определенный уровень, ж) особые условия для ПИИ в оговоренных районах.

Каждая страна ищет свои дополнительные стимулы. В Индии они представляют более высокие налоговые льготы и продолжительные налоговые каникулы, облегчена процедура регистрации. Китай многое сделал в использовании нефинансовых стимуляторов. Однако, независимо от выбора конкретных стимулов, их применение должно подчиняться определенным принципам, позволяющим более эффективно распорядиться притоками ПИИ. *Принципы распределения побудительных механизмов ПИИ:* а) стимулы должны обладать отраслевой дифференциацией в зависимости от заинтересованности в привлечении ПИИ; б) побудительные механизмы должны представлять собой интегрированный пакет, а не набор разрозненных мер; в) побудительные механизмы должны быть равными для разных

субъектов рынка ПИИ, а не варьироваться с размером инвестора (соблюдение этого принципа позволит увеличить приток средних ПИИ); г) особые льготы могут предоставляться, если инвесторы готовы внести большой вклад в модернизацию национального производства и в случае привода за собой новых зарубежных инвесторов; д) освобождение от пошлин должно включать в себя импорт оборудования и техники, недоступной в России и только на время, пока местная промышленность не в состоянии ее производить.

Во многих странах-конкурентах России по привлечению ПИИ предоставление L-преимуществ сопровождается определенными требованиями по участию в решении национальных экономических задач. Применительно к России такими требованиями могут быть: а) приобретение сырья и полуфабрикатов (сталь, цветные металлы, пластики, лес, стекло, и т.д.), б) перенос передовых технологий или программное обучение рабочих и управленческого персонала, в) в отдельных случаях содействие социально-экономическому развитию и улучшению торгового баланса (как в Индии).

Во многих странах используются фокусный побудительный режим для ПИИ, действующий в отдельно взятых регионах, получивших название: *особые зоны развития (ОЗР)*. В них кроме финансовых и административных стимулов предлагается удобная инфраструктура. Эволюция ОЗР прошла путь от экспортно- и ресурсо-ориентированных ПИИ к формированию промышленных и сервисных парков.

В России имеются ОЗР; содержание которых соответствует аналогам 70-80-х годов. Однако, по мнению западных инвесторов, функционирование ОЗР в России не дает желаемых результатов. Россия не смогла обеспечить насыщенный инфраструктурный комплекс, интегрированную стратегию и другие условия для развития подобного инвестиционного поля. *В настоящее время для России важно не замыкаться концепциями ОЗР двадцатилетней давности, а идти по линии формирования промышленно-технологических парков.* Во многих КРР такие парки размещаются вокруг крупных городов, где сосредоточена научная мысль, наблюдается восприимчивость к новым технологиям и созданы основы инфраструктурного комплекса. Созданию таких парков должны содействовать институциональная активность снабженческой и промоутерской организации, а также планомерная координация между государственными НИИ, вузами и частным сектором. ПИИ, привлеченные к формированию зон передовых технологий, придадут подобным начинаниям реалистичную финансовую основу.

Формируя систему побудительных механизмов, нельзя забывать, что рынок ПИИ базируется на адекватной ему рыночной инфраструктуре. Именно она создает возможность для передвижения ресурсов ПИИ. На наш взгляд эта проблема в России оценивается недостаточно. Эффективная ПИИ-политика предполагает учреждение информационной системы для иностранных инвесторов (ИСИ). Большинство западных компаний еще недоинформированы даже об основных фактах жизни экономики и права в России. Подобная неопределенность тормозит приток инвестиций. Она безусловно должна устраняться и дополняться специальной информацией, интересующей иностранных инвесторов. Она должна отражать позиции: а) внутренней и внешней конкуренции, б) перспектив основных рынков, в) каналов дистрибуции, конкуренции, г) перспектив основных рынков, д) каналов дистрибуции, е) уровней технологического развития, ж) правовых аспектов.

Информация должна включать аналитические результаты факторного анализа развития производства, потребления, занятости, а также ключевых субъектов отраслевых рынков. Именно такой высокий уровень информации адекватен рынку ПИИ. Подобная информация должна сосредотачиваться в российских торговых комиссиях и дипломатических миссиях, ибо потенциальные инвесторы начинают знакомство со страной в месте своего проживания, а также в специальных ПИИ-агентствах. Автор обобщил международный опыт информационного обеспечения рынка ПИИ и предложил программу необходимых статистических публикаций на ближайшие 5 лет для России.

До последнего времени страны-реципиенты лишь пассивно реагировали на ПИИ-

предложения вместо того, чтобы самим искать их, рекламируя свои L-преимущества. Такая пассивная позиция привела к отсутствию единой стратегии отбора целевых инвесторов. Примитивная промоутерская деятельность, восполняющая брешь информационного поля для иностранных инвесторов, в виде конференций не достигает цели. Россия должна вести поиск ПИИ не спонтанно, а организовано на основе промоутерской деятельности.

Необходимым инструментом активизации ПИИ является эффективная коммуникационная стратегия, включающая паблик рилейшнз. Ее целями в области ПИИ должны быть: а) создание благоприятного имиджа России как места размещения инвестиций, б) ломка представления о России как неблагоприятной для инвесторов экономике, в) оповещение о переходе к рыночной экономике, как полю для частных инвестиций.

Важность благоприятного имиджа для инвестиций осознают даже те экономики, которые его уже сформировали. Их усилия направляются на его поддержание. Перед странами с развивающимися рынками, в т. ч. и Россией, формирование нового имиджа является первостепенной задачей. Автор разработал компоненты создания имиджа в области ПИИ применительно к российским условиям.

В дополнение к информационным и коммуникационным кампаниям иностранные инвесторы нуждаются в стратегическом консалтинге, облегчающим проникновение на рынок и дальнейшую экспансию. Поэтому организация специальной консалтинговой службы для ПИИ является необходимым инструментом ПИИ-политики. Он особенно важен для средних ТНК, которые могут не располагать необходимыми ресурсами. При отсутствии подобной службы средние ТНК будут предпочитать следование своей традиционной экспортной деятельности, что лишит Россию необходимых инвестиций. Для повышения эффективности консалтинговой службы ей необходимо оперировать тщательно продуманными сценариями развития предполагаемых начинаний, данными бизнес-разведки и налаживать необходимые контакты. Эффективная внешняя ПИИ-консультативная сеть предполагает создание так называемых уполномоченных «платформ», работающих с ведущими странами-донорами. Этим организациям должны поручаться официальные задания по поиску потенциальных инвесторов.

Для поддержки ПИИ необходимо произвести выбор наиболее выгодных финансовых инструментов, т.е. грамотно использовать такой инструмент управления ПИИ как **финансовый инжиниринг**. На российском рынке товарооборот промышленных проектов постоянно продуцирует спрос на рубли. Лучше всего, когда он удовлетворяется через услуги российских банков и филиалов иностранных банковских структур. Иностранные же банки, как правило, предлагают валютные кредиты с более высокой процентной ставкой. Рублевые кредиты российских банков выгодны не только инвесторам, но и государству, поскольку они ведут к укреплению национальной денежной системы.

Большее участие российских банков в финансировании ПИИ-проектов требует от них более эффективной мобилизации отечественных сбережений, а также и стратегической переориентации. Нам представляется, что стратегия многих крупных российских банков, направленная на обеспечение контроля над предприятиями, менее эффективна по сравнению с предоставлением кредитов для ПИИ.

Для крупномасштабных ПИИ-проектов необходимо поддерживать формирование банковских консорциумов, которые могут стать мощным источником финансирования. К тому же они способны распределить риски и уменьшить за счет этого плату за кредит. Подобная форма финансирования станет набирать силу по мере реорганизации банковской системы и укрепления ее кредитоспособности.

В развитых странах финансирование ПИИ осуществляется не только за счет кредитов, но и при помощи широкомасштабной эмиссии акций и облигаций, подкрепленной государственными и региональными гарантиями. Такая практика в России станет возможной с укреплением ее рынка капитала и возвращением ранее вывезенных средств из-за рубежа.

Очевидно, что строительство или модернизация предприятия требует долгосрочных кредитов. Кредит же в виде лизинга представляет удобный среднесрочный инструмент для финансирования закупок важнейшего оборудования. По сравнению с обычным кредитованием лизинг обладает меньшими рисками, поскольку кредитор остается собственником оборудования до полного его выкупа. Если такой кредитор получает оборудование от иностранного поставщика, то он сразу оплачивает покупку, что минимизирует риски его партнера. Для пользователей лизинга он также выгоден, существенно сокращая их единовременные затраты. Лизинг в России представляет около 5% от всех выданных кредитов и его доля, как ожидается, должна возрасти в 4 раза, чтобы достичь уровня передовых европейских стран.

В экономиках Запада для финансирования нового бизнеса в сфере высоких технологий используется венчурный капитал. Его провайдером обычно является финансовая компания, банк или инвестиционный фонд. Эти организации участвуют в новом предприятии и получают долю ее акций. Тем самым они принимают на себя все риски, а в случае успеха становятся главными получателями прибыли. Венчурный капитал, характерный для развитых экономик, стал понемногу проникать на восточноевропейские рынки, в т.ч. в Россию. Здесь он финансирует в основном средние предприятия в области высокой технологии. Россия же заинтересована в проникновении венчурного капитала в остальные отрасли промышленности.

ПИИ-АГЕНТСТВО КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ИМПОРТА КАПИТАЛА.

Ни одна самая лучшая программа не может рассчитывать на успех, если она не получит институционального подкрепления в виде специально созданной организации как движущей силы, прокладывающей дорогу желаемым целям развития. Планомерное привлечение ПИИ в экономику предполагает функционирование мощной организации: ПИИ-агентства, которое бы полностью отвечало за создание политики ПИИ и ее реализацию. Поскольку программа ПИИ носит долгосрочный характер, *ПИИ-агентство должно носить статус независимой организации*. Когда агентство является частью какого-либо министерства, а именно такая практика характерна для России, оно оказывается под политическим и бюджетным давлением правительства, состав которого меняется чаще, чем долговременные ПИИ-установки. Кроме того, смена правительства, вызванная очередными перевыборами, также может ослаблять стабильность ориентиров ПИИ-политики. Поэтому во многих странах мира ПИИ-агентства работают при патронаже правительства, но самостоятельно.

Финансовая автономность независимого ПИИ-агентства частично обеспечивается его платными консультативными услугами и осуществлением частных проектов. Подобная организация обеспечивает финансовую устойчивость и маневренность средствами. Поэтому это позволит привлекать в Россию средние ТНК, в то время как ограниченность средств ПИИ-агентства, привязанных к государственному бюджету, приводит лишь к лоббированию крупных ТНК.

Независимое ПИИ-агентство с сетью офисов в основных странах-донорах ПИИ как проводник ПИИ-политики обладает для иностранных инвесторов рядом преимуществ, среди которых: а) прямая связь с ПИИ-специалистами в России и в своей стране, б) достоверная информация о возможностях и перспективах ПИИ в секторальном, региональном, технологическом аспекте, включая сведения о предприятиях, в) своевременное оповещение о политике и процедурах, г) единая российская служба утверждения, д) быстрое урегулирование формальностей для утверждения проектов, е) объективное оповещение о ПИИ-политике и событиях в основных регионах России.

Для формирования притока ПИИ агентство должно быть независимым в принятии решений по следующим вопросам: а) воздействовать и координировать ИИ-политику на высшем политическом уровне, б) служить главным ИИ-координационным центром России за рубежом, в) напрямую взаимодействовать с российскими посольствами и прочими официальными зарубежными учреждениями, г) проводить независимые информационные, промоутерские и PR-кампании и другие мероприятия в зарубежных СМИ, д) объективно оценивать инвестиционный потенциал, е)

нанимать и обучать экспертов и направлять их в основные страны-доноры ПИИ, ж) решать задачи финансирования ПИИ-проектов.

Независимость ПИИ-агентства не означает его бесконтрольности. Контроль осуществляется обычно на основе апробированных в США и англосаксонских странах принципах, включающих утверждение высшей исполнительной властью годовых бюджетов, определение декретом или положением объемов и , ограничение расходов, возможностью парламентского и юридического контроля и т.д. Независимое ПИИ-агентство может «дешевле» обходиться государству, поскольку оно поможет сократить время, затрачиваемое на технические детали, внедрение и координацию проектов.

Недостатком организационного устройства бывшего российского центра содействия иностранным инвестициям и нового департамента, пришедшего ему на смену, при Министерстве экономического развития и торговли, состоит не только в том, что он не обладает необходимой автономностью. Его ослабляет отсутствие регламентационных полномочий, а также и консультативной и коммуникационной функции. Для того, чтобы стать целостной и всемирно известной организацией, *агентству следует выполнять 7 основных функций, а значит и состоять из 7 отделов:* а) регулирование и утверждение, б) поиск и сбор информации, в) коммуникации, г) консалтинг, д) финансовый инжиниринг, е) связи и кооперации, ж) администрирование.

Регулирование и утверждение является центральной функцией агентства (например, FIRV в Индии, MOFTEC в Китае). Кроме утверждения ПИИ, агентство должно консультировать правительство по вопросам ПИИ-политики, систематизации и упрощения процедур для иностранных инвесторов.

Отдел поиска и сбора информации обеспечивает информационную поддержку всем остальным специалистам агентства. Он должен сосредотачивать информацию о положении в российской промышленности, необходимую для установления отраслевых и региональных приоритетов, что важно для выполнения функции регулирования и утверждения. Информацию для правильного отбора ТНК он готовит для отдела коммуникаций. Данные по отраслям и предприятиям России он предоставляет отделу консалтинга и сети его внешних консультантов. Информацию о глобальных тенденциях мирового рынка ПИИ и роли его субъектов направляет отделу по связям и кооперации.

Отдел коммуникаций отвечает за поднятие имиджа России и агентства.

Отдел консалтинга должен предоставлять следующие услуги: а) ПИИ-стратегическое консультирование, б) ПИИ-анализ перспектив по рынкам и секторам, в) поиск и отбор ПИИ-партнеров, г) анализ мест реализации ПИИ - операций, д) оценка эффективности ПИИ-проектов, е) поддержка и лоббирование ПИИ-проектов.

Отдел по связям и кооперации создается для координации и обмена информацией с законодательной и исполнительной ветвями власти. Внутри России он должен наладить контакты с торговыми палатами и промышленными ассоциациями. Финансовый отдел призван выбрать оптимальную схему финансирования ПИИ-проектов, связанную с определением источников необходимых заемных средств.

Предложенная структура ПИИ-агентства адекватна проактивной ПИИ-политике. Она позволит обеспечить приток не только крупных, но и средних ТНК. Проактивная ПИИ-политика позволит России выбирать лучших инвесторов в приоритетных отраслях, которые смогут более плодотворно способствовать промышленному развитию страны.

Постоянная оценка состояния конкурентоспособности России по сравнению с другими ПИИ-реципиентами (бенчмаркетинг) позволит в наибольшей степени использовать свой L-преимущества.

Предлагаемая концепция организации ПИИ-агентства акцентирует внимание на необходимости консультативной функции, включая координации и мониторинг международных проектов. Это новый аспект организации ПИИ-службы, который еще не освоен даже в промышленно развитых странах. Следует иметь в виду, что высокая эффективность и стабильность рынков этих стран является мощным стимулом импорта в них капитала. Россия, не имеющая подобных преимуществ, должна быть более сильной в ПИИ-

стратегии и ее реализации. Этой задаче служит предложенная организация независимого ПИИ-агентства при патронаже правительства, возглавляемого профессионалами с международным опытом и широкими связями в мире предпринимательства в России и основных странах-донорах.

Хотелось бы добавить, что федеральное ПИИ-агентство должно не монополизировать функцию выдвижения инвестиционных проектов, а положительно и профессионально дополнять усилия частных предпринимателей, а также различных официальных организаций, занимающихся вопросами ПИИ с Россией. Для успешного выполнения своих задач агентство должно сконцентрировать свои силы на проектах, имеющих приоритетное значение для экономического развития регионов России. Очень скоро можно будет судить об успехах агентства, которые будут зависеть от того, как инвесторы (клиенты) воспримут его стратегическую особенность, а также результатами от продвижения пилотных проектов и способностью менеджмента найти новые приоритетные для России проекты в основных странах-донорах. Создание «мультикультурной» и «мультиязычной» команды, будет ключевым фактором для донесения необходимой информации до международного сообщества инвесторов, а также для постепенного создания атмосферы доверия между частными операторами, политической средой и средствами информации. Международные инвесторы быстро оценят профессионализм агентства и в области административно-регулирующей (для продвижения первоочередных Для страны проектов), и в выполнении им своих информационных, консалтинговых и PR-функций для правильного отбора новых проектов. Именно это окажет решающее значение на выбор зарубежных предприятий: инвестировать в российскую экономику или, как и раньше, предпочесть другие направления приложения своих капиталов.

По теме диссертации опубликованы следующие работы:

Монографии

1. «Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности», М., Финансы и статистика, 1999г., 53,8 п.л.
2. «Foreign Direct Investment in Russia: a Strategy for Industrial Recovery», MacMillan, Лондон, 2000 г., 54 п.л.
3. «СНГ и ЕС: факты и цифры», изд. Европейской Комиссии, Люксембург, 1996 г., (в соавторстве, в т.ч. авт. 6 п.л.)

Статьи в журналах

4. «Промышленный прогресс и прямые иностранные инвестиции: шанс для социально-экономического развития России», М., Российский экономический журнал, № 5-6,1999,1 п. л.
5. «Прямые иностранные инвестиции в России. Основные этапы развития ПИИ в России», М., ж. Инвестиции в России, № 8,1999,1,5 п.л.
6. «Стратегия привлечения инвестиций в промышленность в России», М, ж. Проблемы теории и практики управления, № 3,2000,0,8 п.л.
7. «Кристаллизация индустрии», М, ж. Эксперт, № 12,27 марта 2000,0,2
8. «Как превратить Россию в привлекательный рынок для иностранных инвесторов», М, ж. Вопросы Экономики, № 2,2002,1 п.л.

Рецензии, отклики и ссылки на опубликованные работы

1. А. Ивантер, «Энциклопедия инвестиций», М., ж. Эксперт, № 26,12 июля 1999.
2. Л. Абалкин, «Качественные изменения структуры финансового рынка и бегство капитала из России», М., ж. Вопросы экономики, № 2,2000.
3. В. Москвин, «Прямые иностранные инвестиции в реальный сектор экономики России», М., ж. Инвестиции в России, № 7,1999.