

СТРАТЕГИЯ ЭКСПОРТА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

С.В. Касько

Мировая практика инвестирования свидетельствует о том, что перелив капитала не может быть односторонним. Привлечение иностранных инвестиций (импорт) на определенной стадии развития экономики страны сопряжено с их экспортом. За последние годы многие развивающиеся страны и страны с транзитивной экономикой стали крупными инвесторами на мировом рынке капитала. К таким странам можно отнести Гонконг, Сингапур, китайскую провинцию Тайвань, материковый Китай, Бразилию, Россию. Экспорт инвестиций из развивающихся стран помимо экономической выгоды позволил им укрепить свою конкурентоспособность на мировых рынках. Проблема состоит в том, что глобализация капитала и интеграция производства вовлекают национальные компании в международную конкуренцию, ужесточают условия доступа на мировые товарные и сырьевые рынки. В этих условиях национальные субъекты хозяйствования вынуждены вступать в кооперационные связи с зарубежными компаниями, что имманентно связано не только с привлечением иностранных инвестиций, но и с экспортом национальных – за рубеж.

Республика Беларусь не является исключением. Ее экономика постепенно интегрируется в глобальные инвестиционные процессы по двум причинам. Во-первых, экспорт капитала является мощным фактором экономического развития и имеет ряд преимуществ перед другими формами инвестирования. Во-вторых, процессы глобализации и интеграции объективны и закономерны. Исследователи отмечают, что проблема состоит в скорости присоединения к глобальным процессам и различной степени вовлечения национальных экономик в процессы глобализации и потери конкурентоспособности вследствие различных скоростей и времени присоединения к данным процессам (степени глубины последующего конкурентного разрыва между странами, первыми и последними примкнувшими к данному процессу).

В докладе UNCTAD, опубликованном в 2006 г., «Прямые иностранные инвестиции

(ПИИ) из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития» отмечается существенный рост прямых инвестиций из развивающихся стран. Инвесторы из этих стран в 2005 г. инвестировали за рубеж \$ 133 млрд. Всего в 2005 г. приток ПИИ в мировой экономике вырос по сравнению с предыдущим годом на 29 % и составил \$ 916 млрд, в том числе в развитые страны – \$ 779 млрд. Лидером по экспорту инвестиций стал Гонконг – \$ 33 млрд; доля нашей страны составляла 0,02 % в объеме ПИИ, привлеченных развивающимися странами. Что касается экспорта инвестиций, то в 2003–2005 гг. он составил \$ 6 млн. Всего, по итогам 2005 г. белорусских прямых инвестиций освоено за рубежом \$ 14 млн. Для сравнения: Литва экспортировала в другие страны \$ 703 млн, Латвия \$ 294 млн, Польша – \$ 4674 млн. Это свидетельствует о неполном использовании инвестиционного потенциала нашей страны. Проблема заключается, на наш взгляд, не столько в отсутствии инвестиционных ресурсов, сколько в непроработанности этого направления инвестиционной деятельности.

Прежде всего определимся с терминологией. Под экспортом инвестиций будем понимать инвестиционную деятельность государства и субъектов хозяйствования Республики Беларусь за рубежом. Предметом экспорта при этом являются прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ), вложенные резидентами Республики Беларусь финансовые и материальные средства в различные объекты деятельности, а также переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность хозяйствующим субъектам, созданным или приобретенным на территории другой страны. Формы реализации экспортированных инвестиций – это объекты производственно-хозяйственной деятельности, созданные или приобретенные при помощи зарубежных инвестиций в других странах. Стратегия экспорта представляет собой комплекс долгосрочных целей и задач по формированию, реализации и обеспечению возвратности зарубежных инвестиций.

Стратегия является ключевым моментом в обосновании конкретных решений по экспорту инвестиций. Решение об экспорте инвестиций относится к классу стратегических по следующим обстоятельствам: во-первых, экспортируемые инвестиции могут представлять собой крупные ресурсы, отток которых требует тщательного обоснования; во-вторых, в связи с тем, что экспортируемые инвестиции реализуются за рубежом, влияние инвестора в этом случае ослабляется и соответственно возрастает риск их потери; в-третьих, от политики экспорта инвестиций во многом зависит будущее положение компании на внутреннем и внешнем рынках; в-четвертых, в инвестиционной стратегии компании сфера формирования инвестиционных ресурсов и сфера их реализации не совпадают, что предъявляет особые требования к обоснованию инвестиционных решений; в-пятых, экспорт инвестиций происходит в специфических условиях, учет которых может существенно изменить традиционную стратегию и тактику развития компании.

Стратегия экспорта прямых инвестиций (ЭПИ) является частью инвестиционной стратегии компании и решает три класса стратегических задач. Первый предполагает ряд мер, направленных на снижение издержек и расширение объема продаж компании. Второй класс задач предусматривает интенсификацию основной деятельности компании за счет активизации ее инвестиционного потенциала за рубежом, третий «решает проблемы повышения конкурентоспособности и адаптации компании к изменяющимся условиям внешней среды, вызванным глобализацией капитала и интернационализацией производства.

Основные элементы инвестиционной стратегии рассмотрены нами в предыдущих работах [1; 2], однако, стратегия ЭПИ имеет свои особенности. Разработка стратегии ЭПИ подразумевает поиск таких решений в сфере экспорта инвестиций, которые обеспечили бы достижение целей развития компании. Для этого в ней должны быть решены следующие задачи: а) оценка конъюнктуры рынка товаров и капитала, обоснование целей и задач ЭПИ; б) формирование географии экспорта инвестиций; в) оценка льгот, получаемых экспортером инвестиций, минимизация рисков и разработка условий страхования; г) разработка форм ЭПИ; д) формирование зарубежных инвестиционных ресурсов; е) сопряжение зарубежных проектов с другими направлениями инвестирования с целью получения

синергетического эффекта; ж) обеспечение ликвидности зарубежных инвестиций и соответствие их законодательным и нормативным актам.

В экономической литературе внимание на стратегию экспорта инвестиций обращено недавно. Усилия исследователей раньше были сконцентрированы на стратегии привлечения инвестиций. Поэтому, многие аспекты стратегии экспорта инвестиций остаются непроработанными тем более, что потенциал многих предприятий недостаточен для выхода на мировой рынок. Однако наметилась тенденция экспорта инвестиций за рубеж предприятиями государственной формы собственности при поддержке государства. Малый и средний бизнес так же принимает участие в этих процессах, однако возможности его развития остаются ограниченными. В наибольшей степени инвестиционную активность ограничивают отсутствие достаточных объемов инвестиционных ресурсов; опыта и технологий инвестирования за рубежом; неблагоприятный в ряде стран инвестиционный климат; налоговая нагрузка и недостаточная интеграция банковских систем различных стран.

Рассмотрим некоторые факторы формирования стратегии ЭПИ. основополагающими являются цели экспорта инвестиций. Основными экспортерами инвестиций на мировом финансовом рынке, как правило, являются индустриально развитые страны, осуществляющие экспорт в форме государственной помощи, частных и международных инвестиций, причем наблюдается тенденция увеличения доли частных инвестиций. В результате интенсификации и интеграции инвестиционных потоков в значительной части стран иностранные инвесторы стали национальными резидентами с теми же правами, что и местные компании. Однако такое положение не является закономерным: оно зависит от целей, которые ставит компания при экспорте инвестиций.

Анализ показывает, что при экспорте капитала инвесторы могут преследовать следующие цели: поиск и освоение новых рынков сбыта товаров, источников сырья и энергоресурсов, новых технологий; диверсификацию, которая позволяет обезопасить инвестора от неблагоприятной экономической и политической ситуации в стране ведения производственно-хозяйственной деятельности; обход политических и экономических барьеров на пути расширения бизнеса; поиск

путей повышения эффективности хозяйственной деятельности и др.

Во многом цели предопределяются положительными и отрицательными свойствами экспорта прямых инвестиций, который в теории и на практике воспринимается неоднозначно. Например, муниципальные и региональные органы государственного управления, профсоюзы связывают экспорт инвестиций с увеличением безработицы, снижением уровня благосостояния населения и конкурентоспособности предприятия на внутреннем рынке. Но эти взгляды опровергнуты практикой инвестиционной деятельности, которая доказала положительное влияние оттоков прямых инвестиций (ПИ) на деловой климат стран-экспортеров. Тем не менее не учитывать отрицательное влияние глобализации на экономику при формировании стратегии ЭПИ нельзя. Глобализация, по нашему мнению, является объективным процессом в той мере, в которой она отражает объективное развитие научно-технологического прогресса: технологий, производства и рынков. Субъективность глобализации также очевидна, поскольку она проводится в интересах отдельных стран, групп людей и проявляется в несправедливом распределении результатов от глобальных проектов между участниками (диспаритет доходов), неравном доступе различных стран к мировым рынкам, в неравноправных условиях международного сотрудничества, высоким риске инвестирования. Стратегия ЭПИ должна содержать ответы на глобальные вызовы. Этим во многом объясняется осторожная политика субъектов хозяйствования к иностранному и зарубежному инвестированию. Здесь во внимание также необходимо принимать тот факт, что экспорт инвестиций всегда находится под пристальным вниманием правительств зарубежных стран, которые регулируют притоки инвестиций исходя из собственных стратегических интересов. При этом страны, импортирующие инвестиции, также отмечают негативные стороны в деятельности экспортеров инвестиций, которые сводятся к следующему: экспортеры ориентируются на торговлю, а не на производство; предпочтение отдается краткосрочным, а не долгосрочным проектам; экспортируется как правило устаревшая материально-техническая производственная база. Кроме того, основной целью экспорта может быть не развитие производства, а установление контроля над ним

с последующим внедрением в другие отрасли, поскольку экспорт инвестиций одним предприятием может одновременно осуществляться по различным направлениям производственно-хозяйственной деятельности, что снижает конкуренцию и ведет к монополизму. Разумеется, серьезным мотивом экспорта могут быть экологически опасные «грязные» технологии. Как в случае с прямыми иностранными, зарубежные инвестиции могут оказывать негативные последствия, обусловленные глобализацией и обострением конкуренции.

Однако запретительные меры на экспорт инвестиций эту проблему решить не могут. Здесь нужна разумная сбалансированная инвестиционная, промышленная и внешне-торговая политика, направленная на создание благоприятного климата для развития производства, реинвестирования капитала в течение сроков окупаемости (реализации) проекта.

Поскольку экспорт инвестиций является частью инвестиционной деятельности компании, постольку в конечном счете он должен предусматривать:

- достижение максимального экономического, научно-технического, социального и экологического эффектов функционирования компании от зарубежных инвестиционных проектов;
- получение предприятием наибольшей прибыли на экспортируемые инвестиции при минимальных инвестиционных издержках;
- рациональное сопряжение зарубежных проектов с другими направлениями инвестирования с целью достижения синергетического эффекта;
- привлечение льготных кредитов для финансирования операций по экспорту инвестиций;
- минимизацию инвестиционных рисков, связанных с экспортом инвестиций;
- обеспечение соответствия процедур экспорта инвестиций законодательным и нормативным актам обеих стран.

Содержание стратегии ЭПИ во многом предопределяется также условиями, в которых находится компания. К ним можно отнести:

- финансовое состояние предприятия;
- научно-технологический уровень производства;
- обязательства предприятия перед собственником имущества, трудовым коллективом и контрагентами;

- возможность закупок или приобретения оборудования по лизингу;
- наличие финансовых ресурсов и возможность привлечения кредитов и займов;
- конъюнктуру рынка товаров и капитала;
- льготы, получаемые экспортером капитала в своей стране и стране реализации инвестиций;
- эффективность экспортных операций (проектов);
- условия страхования операций, связанных с экспортом ПИ;
- цены на продукцию;
- текущее состояние и динамику изменения валютных курсов;
- географические границы зарубежного рынка продукции;
- динамику потребительского спроса и продаж продукции;
- уровень конкуренции на рынке и фазу жизненного цикла товара;
- научно-технологический уровень и конкурентоспособность продукции, а также возможности их повышения за счет экспорта инвестиций и др.

Важным фактором формирования стратегии ЭПИ является выбор страны инвестирования. Здесь решающими условиями могут быть:

- стабильность политической обстановки и экономического развития страны и региона, где планируются реализовывать ПИ;
- финансово-экономические стимулы и льготы, предлагаемые государством-импортером инвестиций;
- институциональное и правовое обеспечение экспортных инвестиционных проектов;
- развитость и эффективность инфраструктуры инвестиционного рынка и т.п.

В конечном счете выбор страны должен обеспечить безопасность зарубежных вложений, доходность, ликвидность и рост рыночной стоимости компании-экспортера инвестиций, достижение оптимального соотношения между риском и доходом, которое обеспечивается с помощью диверсификации объектов инвестирования как внутри страны, так и за рубежом.

Второй по значимости проблемой после постановки целей при формировании стратегии ПЗИ является выбор предмета экспорта, формы экспортируемых инвестиций и направлений реализации инвестиций за рубежом. Предмет экспорта инвестиций и форма их реализации требуют уточнения. Для компании, экспортирующей инвестиции,

важны оба аспекта инвестирования: предмет -- для обоснования объема и структуры инвестиций; форма реализации для выбора наиболее перспективных сфер вложения инвестиций. Комитет по промышленному развитию ООН (ЮНИДО) подчеркивает, что инвестиции -- это средства, направляемые не на текущее потребление, а на достижение долгосрочных целей. Они могут вкладываться в здания, сооружения, оборудование, инфраструктуру (физический капитал) подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров (человеческий капитал), технологии (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) и, наконец, в ценные бумаги (портфельные инвестиции).

В зависимости от формы реализации инвестирование может быть прямым и косвенным. Прямое инвестирование осуществляется в материально-вещественные факторы производства, нематериальные активы и человеческий капитал и имеет явное преимущество перед другими формами реализации инвестиций, поскольку служит основой для модернизации производственной и технологической базы, повышения научно-технологического уровня и конкурентоспособности экономики. Прямое инвестирование и соответственно прямые инвестиции определяют состояние «сопряженных предприятий и отраслей» за счет активизации таких факторов, как конъюнктура рынка, новые виды ресурсов, конкуренция, кооперирование и специализация, концентрация и комбинирование производства («тянущий эффект» для агропромышленного комплекса и «толкающий» -- для сферы услуг).

Прямые инвестиции могут не только ускорить восстановление ключевых отраслей, но и способствовать развитию малого и среднего бизнеса за счет образования в экономике различных производственных кластеров. Кластер образуется путем вовлечения в процесс производства конечного продукта малых и средних фирм-смежников на основе контрактных отношений и может решать многие отраслевые и региональные задачи. Прямые экспортируемые инвестиции сочетают в себе финансовые ресурсы и «ноу-хау», чем стимулируют научно-технологическое развитие предприятия-инвестора, расширяют производственное поле, повышают уровень доходов и рост капитала предприятия, снижают зависимость от внешних источников финансирования. Кроме того, кооперация с зарубежными компаниями способствует увеличению объемов экспорта продукции.

Косвенное экспортное инвестирование, которое получило распространение в странах с развитым рынком ценных бумаг, включает портфельное и кредитное инвестирование. Портфельные зарубежные инвестиции – это вложения средств резидентов Республики Беларусь в ценные бумаги зарубежных субъектов хозяйствования через инструменты фондового рынка, которые не обеспечивают инвестору контроль над инвестируемыми компаниями, ограничивая его функции получением дивидендов. Однако на практике международные институциональные инвесторы могут реально контролировать иностранные предприятия вследствие распыленности акций среди инвесторов и наличия специфических договорных обязательств (лицензионных, франчайзинговых, аутсорсинговых и прочих соглашений), ограничивающих оперативно-хозяйственную самостоятельность компаний.

Кредитные зарубежные инвестиции – это кредиты субъектов хозяйствования, банков, бюджетные кредиты, предназначенные для финансирования инвестиционных проектов в других странах. Кредитные инвестиции предоставляются на основе межбанковских соглашений при условии платежной гарантии центрального банка или правительства.

В отличие от прямых инвестиций портфельные могут носить нестабильный спекулятивный характер, поскольку в любой момент могут быть изъяты с крайне негативными последствиями для экономики компании. В связи с возможностью проведения спекулятивных операций на фондовом рынке высок риск потери портфельных инвестиций и для инвесторов.

Подведем итоги.

1 Исследования показывают, что современный этап глобализации характеризуется тем, что объектом трансферта становятся не только товары и услуги, но и прямые инвестиции в форме капиталов, материально-вещественных факторов производства и производственных технологий, менеджмента, маркетинга, «ноу-хау», информации, торговых марок и т.п. Причем темпы роста экспорта прямых инвестиций увеличиваются быстрее, чем темпы роста внешней торговли, что делает экспорт инвестиций весьма специфической формой внешнеэкономической деятельности. Белорусские промышленные предприятия не располагают существенными финансовыми и сырьевыми ресурсами, которые могли бы стать предметом экспорта прямых

инвестиций. Однако ориентированные на изготовление сложнотехнической продукции они создали значительный научно-технологический потенциал, который мог бы стать предметом экспорта прямых инвестиций. К сожалению, многие предприятия не располагают научно-обоснованной стратегией экспорта прямых инвестиций в рамках имеющихся возможностей, нацеленной на экономический рост и промышленное развитие от более глубокого использования преимуществ международной специализации и кооперирования производства.

2 Разработка стратегии ЭПИ позволит руководству белорусских предприятий, органам отраслевого и регионального управления прогнозировать поведение того или иного предприятия на мировых рынках, влиять на объем взаимного обмена товарами, капиталами, технологиями, «ноу-хау» и т.п., характер экономических отношений и рост белорусской экономики в целом.

3 Экспорт ПИ может оказать положительное влияние на эффективность производственно-хозяйственной деятельности белорусских предприятий за счет следующих факторов: повышения качества и научно-технологического уровня выпускаемой продукции; обновления производственно-технологической базы; доступа к новым рынкам сбыта; сокращения транспортных издержек; снижения страновых рисков; достижения синергетического эффекта от работы подразделений предприятия в разных странах; увеличения стоимости активов; возможного поглощения (ликвидации) конкурентов; сокращения затрат на сертификацию продукции по международным стандартам; возможности выбора и комбинирования различных производственных ресурсов в разных странах.

4 Мировой опыт свидетельствует о том, что экспорт прямых инвестиций начинался с поставок капитала в развивающиеся страны (главным образом Азиатско-Тихоокеанского региона, Латинской Америки и Карибского бассейна). Затем, по мере накопления инвестиций и опыта, сферой приложения прямых инвестиций становились страны с переходной экономикой и высокоразвитые страны. Эта тенденция проявляется и во взаимоотношениях белорусских предприятий с зарубежным бизнесом. Приоритетными отраслями для экспорта прямых инвестиций продолжают оставаться: а) добывающая (нефть, газ, горнодобывающая промышленность); б) ресурсные отрасли обрабатывающей

промышленности (производство чугуна, стали, проката); в) финансовые и услуги инфраструктуры, производство потребительских товаров для местных рынков (строительных материалов, продовольствия, одежды, обуви); г) автомобилестроение, электроника, производство оборудования для телекоммуникаций, услуг ИТ. Однако начиная с 2000 г., акцент смещается с инвестиций, направляемых в обрабатывающие отрасли и обслуживание рынков, в сторону инвестиций в сферу услуг и НИОКР.

5 Глобализация капитала и интернационализация производства, в свою очередь, требуют от экспортеров ПИ постоянного научно-технологического развития, сохранения конкурентоспособности и возможности компенсировать негативные последствия, вызванные оттоками капитала в другие страны, что также необходимо учитывать белорусским предприятиям при разработке стратегии ЭПИ.

6 За последнее десятилетие существенно изменились формы реализации экспортруемых инвестиций. На начальных этапах экспорта прямых инвестиций наибольшее распространение получили иностранные и совместные предприятия, создаваемые в других странах «с нуля», а также путем покупки

(поглощения) существующей компании или слияния с иностранной. Такие формы требовали значительных объемов капитальных вложений и могли осуществляться крупными компаниями. В настоящее время предпочтение отдается менее капиталоемким формам: стабильным сетевым организациям и гибридным формам бизнеса без создания совместных компаний. В первом случае компания-экспортер инвестиций при производстве конечного продукта в другой стране устанавливает длительные прямые кооперированные связи с целью поставки комплектующих, полуфабрикатов с ограниченным числом местных фирм на контрактной основе. Деятельность компании в данном случае ограничивается сборкой и продажей продукции. Во-втором случае экспортер инвестиций (головная компания) создает в другой стране временные союзы из большого количества местных потенциальных партнеров (поставщиков комплектующих), которые после завершения проекта распадаются. В этом случае независимость фирм-поставщиков и динамичность связей обуславливают более высокий риск инвестирования. Для белорусских предприятий, не имеющих крупных инвестиций, сетевая и гибридная формы организации бизнеса за рубежом являются наиболее предпочтительными.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Касько, С.В. Методическое обеспечение планирования инвестиций на предприятии / С.В. Касько // Проблемы управления. – 2008. – №1(26). – С.164–169.
- 2 Доклад о мировых инвестициях, 2006. ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития: обзор/ Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. – Нью-Йорк; Женева: Организация Объединенных Наций, 2006. – vii, 68 с.
- 3 Фишер, П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности / П. Фишер. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
- 4 Касько С.В. Планирование инновационной и инвестиционной деятельности / С.В. Касько; под ред. А.И. Ильина // Планирование на предприятии. – М.: «Новое знание», 2008. – С. 142–186.

РЕЗЮМЕ

Обоснованы значение, цели и мотивы экспорта инвестиций в экономике Республики Беларусь. Вскрыты основные проблемы в этой области производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Обоснованы направления формирования стратегии экспорта инвестиций. Доказано преимущество прямого инвестирования перед косвенными формами реализации инвестиций.

* Статья поступила в редакцию 21 апреля 2008 г.