

Инвестиционная деятельность

УДК 338.22.021.4

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ

Д. А. АКИМКИНА,

аналитик

E-mail: akimkina@ifs.ru

Институт финансовых исследований

Ввиду отставания отечественной промышленности от мирового уровня встает вопрос о необходимости выбора модели промышленной политики для осуществления стратегии догоняющего развития России. В статье проводится сопоставление двух моделей промышленной политики – импортозамещающей и экспортно ориентированной.

Рассматриваются все стороны влияния прямых иностранных инвестиций как главного инструмента догоняющей стратегии на экономику страны-реципиента.

Ключевые слова: промышленная политика, импортозамещение, экспортно ориентированная экономика, прямые иностранные инвестиции.

Введение

В последнее время ведется активная дискуссия по выбору модели экономического роста и развития России. Все чаще говорят о необходимости формирования и реализации промышленной политики в России. Мировой опыт свидетельствует, что промышленная политика в первую очередь необходима стране в переходные периоды, например при переходе к рыночной экономике. Она способствует ликвидации устаревших производственных структур и формированию новых, ускоряет научно-технический прогресс и помогает соответствовать требованиям глобализации мировой экономики [11].

Центральной проблемой государственной промышленной политики России должна стать модернизация промышленности, поскольку именно

модернизация промышленности является одним из условий повышения конкурентоспособности российской экономики. Это связано с тем, что на современном этапе развития промышленность не способна самостоятельно, без помощи государства, решить все свои проблемы.

Главными проблемами, с которыми столкнулись современные промышленные предприятия, стали морально устаревшие основные фонды, их несоответствие мировому уровню технологического развития и высокая изношенность, нехватка оборотных средств, низкая доступность кредитных ресурсов и дефицит квалифицированных кадров.

Технологическое отставание отечественной промышленности от передовых стран привело к ориентации экономики на экспорт сырья и энергоносителей, что существенно усилило диспропорции производственного комплекса [2].

Поскольку своими силами этот разрыв не преодолеть, в этой ситуации необходимо обратить внимание на стратегии догоняющего развития. В авторском исследовании обоснована необходимость разработки и реализации догоняющей стратегии для модернизации отечественной промышленности, основанной на модели импортозамещения.

Выбор модели промышленной политики для эффективного заимствования

Понятие «догоняющее развитие» означает, что страны, реализующие данную стратегию развития,

все еще отстают от передовых государств по ряду направлений (наука, техника, использование передовых технологий) и вынуждены догонять их.

Широко известны две модели промышленной политики, нацеленные на догоняющее развитие: модель импортозамещения и экспортно ориентированная модель.

Модель импортозамещения – тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленных на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства. Импортозамещение предполагает проведение протекционистской политики и поддержание твердого курса национальной валюты. Инструментами этой политики обычно выступают введение таможенных пошлин, лицензирование, предоставление налоговых и инвестиционных льгот. Импортозамещающая модель способствует улучшению структуры платежного баланса, нормализации внутреннего спроса, обеспечению занятости, развитию машиностроительного производства и научного потенциала [7]. Обычно стратегия импортозамещения включает в себя создание совместных предприятий с иностранными компаниями, которых привлекает работа под защитой таможенных барьеров и другие предоставляемые правительством льготы.

Стратегической целью импортозамещения является организация на своей территории собственного производства конкурентоспособной продукции и услуг с высокой долей валовой добавленной стоимости и с последующей реализацией их на мировых рынках.

Главной задачей импортозамещающей политики являются производство и применение отечественной продукции, соответствующей по качеству импортным аналогам, а не вытеснение импорта с рынка [22].

В импортозамещающей политике можно выделить два направления: импортозамещение потребительских товаров и импортозамещение производственных ресурсов, продукции технического назначения и услуг [8].

Экспортно ориентированная модель – тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленных на поддержку конкурентоспособных видов экономической деятельности и производств, осуществляющих экспорт своей продукции. Ориентирование на экспорт предполагает проведение правительством политики создания

благоприятных условий для функционирования и развития этих видов экономической деятельности и производств. Инструментами данной политики выступают налоговые льготы, таможенные льготы, кредитование, поддержка низкого валютного курса. Эта модель способствует появлению дополнительных рынков сбыта, расширенному воспроизводству, получению дополнительной прибыли, что в свою очередь увеличивает национальный доход. Экспорт обеспечивает страну валютой, необходимой для обслуживания внешнего долга, оплаты импорта и накопления валютных резервов.

Целью данной стратегии является захват как можно большей доли мирового рынка. Главной задачей этой модели политики являются производство конкурентоспособной продукции и выход с ней на международный рынок. Можно выделить ряд преимуществ этой модели:

- включение страны в мировое хозяйство;
- доступ к мировым ресурсам и технологиям;
- развитие сильных конкурентных видов экономической деятельности, которые обеспечивают развитие остальных и являются основным поставщиком денежных средств в бюджет;
- привлечение валютных средств в страну и их инвестирование в развитие производства и сферы услуг национальной экономики;
- выход предприятий на мировой рынок – их вступление в международную конкуренцию, что стимулирует снижение издержек, повышение качества продукции и совершенствование действующих и внедрение новых технологий [3].

Однако каждая из моделей обладает рядом негативных последствий.

Негативными сторонами проведения политики импортозамещения можно назвать следующие последствия [5, 7]:

- самоизоляция от новых тенденций в экономике;
- уменьшение выгоды от участия страны в международной торговле;
- технологическое и конкурентное отставание от развитых стран;
- ограничение реализации более качественной импортной продукции, сужение потребительского выбора (характерно для СССР, КНДР);
- создание тепличных условий для производств, что может привести к неэффективному управлению и распылению ресурсов, а также к выпуску товаров, востребованных только на внутреннем рынке;

- игнорирование необходимости повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, которое может привести к зависимости от импорта технологий;
- необходимость полного выстраивания производственных цепочек, которые могут оказаться более капиталоемкими и ресурсоемкими, чем уже существующие в других странах;
- негативное воздействие на экспорт сырья из-за завышения обменного курса отечественной валюты;
- многие молодые производства под прикрытием таможенных барьеров никогда не достигают зрелости, а правительства не склонны снижать тарифы, чтобы вынудить их к повышению конкурентоспособности.

Негативные последствия осуществления экспортно ориентированной модели промышленной политики проявляются в основном при преобладании сырьевого экспорта в структуре экспортируемой продукции. Это может привести к следующим явлениям:

- примитивизации структуры национальной промышленности;
- росту коррупции во властных структурах;
- оттоку людских и финансовых ресурсов из обрабатывающей промышленности страны (что наблюдалось в Венесуэле);
- ослаблению конкурентоспособности обрабатывающей промышленности страны, ее отставанию от мирового технологического развития;
- необходимости импортировать новую технику, что практически обнуляет эффект от сырьевого экспорта, поскольку в этом случае экономическое развитие страны становится зависимым от иностранных производителей (яркий пример – Россия);
- замедлению темпов экономического роста и уменьшению уровня накапливаемых знаний, поскольку наиболее интенсивно процесс накопления знаний происходит в обрабатывающем секторе.

Кроме того, негативные моменты при реализации экспортно ориентированной политики могут проявиться и при преобладании в экспорте страны даже промышленного оборудования высокого передела. Это происходит в том случае, если при производстве данной продукции преобладает использование импортных комплектующих. Происходит удорожание выпускаемого оборудования из-за

привязки его цены к стоимости импортных деталей. К тому же у стран – импортеров комплектующих появляется возможность внеэкономического влияния на данные предприятия, отрасль и экономику страны в целом (яркий пример – Мексика).

Очевидно, что нет однозначного ответа на вопрос: какая модель промышленной политики лучше? Споры приверженцев двух политик активно ведутся начиная с 1950-х гг. Сторонники политики импортозамещения полагают, что развивающимся странам в первую очередь необходимо организовать собственное производство для замещения простых, прежде импортируемых, товаров потребления. Такое производство должно осуществляться под защитой таможенных пошлин и импортных квот. А после того, как качество отечественной продукции достигнет мирового уровня, экспортировать ее.

Сторонники экспортно ориентированной промышленной политики говорят о необходимости переориентировать узкие национальные рынки на емкие мировые. Ориентация на экспорт способствует свободному движению капиталов, рабочей силы, транснациональному бизнесу и открытию системы коммуникаций [5].

Опытом проведения промышленной политики обладают многие страны. Примерами успешного проведения промышленной политики могут служить такие страны, как Япония, Южная Корея, Чили, так называемые азиатские тигры. Но наиболее высокие темпы экономического роста эти страны показывали в те годы, когда они встали на путь экспортного ориентирования.

Однако осуществление политики стимулирования экспорта по теории Хекшера – Олина требует от страны специализироваться на выпуске продукции, в производстве которой она имеет наибольшие преимущества. То есть целесообразно концентрироваться на производстве тех товаров и услуг, в структуре издержек которых преобладают факторы, имеющиеся в стране в наибольшем количестве. Такая специализация позволяет минимизировать издержки и обеспечить максимальную выгоду от внешней торговли [10]. Другими словами, нужно производить такой продукт, на который есть достаточное количество необходимых ресурсов, есть технология и уверенность в том, что этот товар будет пользоваться спросом.

Есть и примеры стран, которые обладают отрицательным опытом проведения политики экспортного ориентирования – Венесуэла и Мексика.

Стоит также отметить, что страны, применявшие и применяющие только стратегию, ориентированную на экспорт, в основном представляют собой небольшие и простые хозяйственные системы. Это связано с тем, что такие страны, как Сингапур и Таиланд, не обладают большим внутренним спросом, соответственно, не имеют оснований для выбора модели импортозамещения.

Но и проведение политики импортозамещения не является панацеей. Страны, которые брали на вооружение только политику импортозамещения, рано или поздно отказывались от нее, поскольку она не давала ощутимых долгосрочных результатов и не приводила к повышению эффективности экономики. Причиной этому служило формирование тепличных условий для отечественного производителя, обеспечиваемых высокими импортными пошлинами, которые препятствовали развитию здоровой конкуренции. Товары, производимые внутри страны, оказывались востребованными только на внутреннем рынке, это приводило к снижению экспорта и сокращению валютных поступлений. Из-за дефицита валютных средств исчезала возможность приобретать оборудование и технологии, необходимые для усовершенствования технологической базы производства.

В латиноамериканских странах проведение политики замещения импорта сопровождалось резкими колебаниями темпов экономического роста, высокой инфляцией, возникновением монополий, снижением конкуренции на внутренних рынках. Все это стало причиной технологической отсталости и низкой эффективности создаваемых отечественных предприятий, поэтому страны Латинской Америки так и не смогли преодолеть технологический разрыв. К тому же защита одних отраслей промышленности вызвала рост цен на продукцию и стагнацию других отраслей, которые не попадали под протекцию государства.

В числе стран, отказавшихся от проведения политики импортозамещения, оказались Аргентина, Бразилия, Чили, Индонезия, Боливия, Мексика, Турция, Тунис. Примеров однозначного успешного применения стратегии импортозамещения нет [22]. В связи с этим до сих пор ведется дискуссия о целесообразности проведения данной политики. Однако большинство развитых стран прошло через этот этап в период своего становления.

Важно отметить, что для азиатских стран, таких как Южная Корея, Тайвань, Китай, краткосрочный

период проведения импортозамещающей политики сыграл значительную роль. Эти страны в начале своего развития опирались на эту стратегию, что позволило им провести реструктуризацию экономики, диверсифицировать хозяйственную структуру, создать новые необходимые производства, тем самым укрепить национальную экономику. Все это способствовало созданию базиса для реализации экспортно ориентированной модели промышленной политики. Южная Корея и Тайвань смогли, не прибегая к таможенной защите, сначала насытить внутренний рынок, а затем экспортировать свою подешевевшую продукцию.

На этом основании можно заключить, что стратегия импортозамещения является предпосылкой к переходу на экспортно ориентированный путь развития [5].

Поэтому не стоит полностью отказываться от проведения импортозамещающей промышленной политики. Нужно использовать ее положительные качества, такие как стабильная занятость и удовлетворение внутреннего спроса. Но процесс импортозамещения не должен вести к тотальному сокращению импорта, поскольку высококачественные импортные товары нецелесообразно, а иногда даже невозможно заменить отечественным аналогом ввиду отсутствия технологий в стране, необходимых для их производства. Сначала нужно ориентироваться на замену зарубежной продукции невысокого качества.

К тому же импортозамещение сложных и высококачественных промышленных товаров (автомобилей, электроники, бытовой техники и т. д.) требует участия стратегических партнеров из числа мировых лидеров в данной области, прежде всего транснациональных компаний. Это объясняется тем, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются самым эффективным способом развития производственной базы и технологий в принимающей стране (если транснациональная компания создает новые производства), поскольку ПИИ – это основной источник новых технологий для модернизации национальной экономики.

Как показывает мировой опыт, нецелесообразно долгое время опираться на модель импортозамещения. Это приводит к консервации отставания отраслей от мирового уровня, появлению препятствий для образования в экономике отраслей-локомотивов, обеспечивающих впоследствии достижение прогресса мирового уровня.

Как только в стране сформируется база высококачественной продукции, конкурентоспособной на мировых рынках, необходимо переходить к осуществлению экспортно ориентированной модели промышленной политики.

Таким образом, для преобразования России в развитую страну первоначальной задачей должны стать разработка и реализация успешной стратегии догоняющего развития, проводимой в рамках политики импортозамещения, которая вывела бы российский душевой ВВП на уровень развитых европейских стран. Затем, уже в рамках промышленной политики, ориентированной на экспорт, можно занимать позиции на мировом рынке.

Но, как уже было отмечено, для успешного осуществления догоняющей политики импортозамещения невозможно обойтись без ПИИ, поскольку они являются главным инструментом догоняющей стратегии. Прямые иностранные инвестиции являются источником передовых технологий и современных методов управления, оказывают мультипликативный эффект не только на производство, но и на другие секторы экономики, а также способствуют стабилизации занятости и повышению уровня доходов населения. Следовательно, с помощью ПИИ можно решить большинство проблем отечественных промышленных предприятий.

Прямые иностранные инвестиции как фактор догоняющего развития

В Федеральном законе от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» прямые иностранные инвестиции определяются как приобретение иностранным инвестором доли (не менее 10%) в уставном капитале коммерческой организации (созданной или вновь создаваемой на территории РФ) в форме хозяйственного товарищества или общества; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации; осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования таможенной стоимостью не менее 1 млн руб. [12]. Прямые иностранные инвестиции принимают две основные формы – создание новых предприятий и международные приобретения действующих компаний, причем эти две формы не заменяют друг друга.

Прямые иностранные инвестиции представляют собой действительные капиталовложения в реальный сектор экономики. Они способны сочетать непосредственные капиталовложения с передачей управленческих навыков и обеспечить доступ к иностранным технологиям и связям [18].

Но прямые иностранные инвестиции оказывают на экономику принимающей страны как положительное, так и отрицательное влияние.

Можно выделить следующие положительные эффекты:

- иностранный капитал способен повысить технический уровень и эффективность производства с помощью новых технологий и смены устаревшего оборудования;
- прямые иностранные инвестиции будут способствовать улучшению организации производства, более эффективному управлению сбытом, проведению углубленных маркетинговых исследований;
- с приходом иностранного капитала происходит расширение объема производства, что поможет разворачиванию сопряженных видов экономической деятельности;
- прямые иностранные инвестиции способствуют увеличению спроса на квалифицированную рабочую силу, инженеров и ученых (часто иностранный инвестор принимает на себя обучение и переобучение местных кадров), увеличивается количество рабочих мест (особенно при строительстве новых хозяйственных объектов);
- вслед за новыми технологиями в страну возвращаются высококвалифицированные кадры, получившие опыт работы в иностранных компаниях и трудоустраиваются в местные компании [21];
- иностранные инвестиции положительно влияют на уровень заработных плат в принимающей стране. Заработная плата, выплачиваемая иностранными компаниями, обычно на 10% больше, чем в местных (у рабочих одинакового уровня квалификации). В связи с этим отечественные компании должны увеличивать оплату труда, чтобы привлечь квалифицированные кадры [23];
- привлечение иностранных фирм, работающих на экспорт, ведет к увеличению экспортных доходов страны-реципиента, следовательно, к приросту ВВП принимающей инвестиции страны;

- повысится техноёмкость и наукоёмкость внутренних инвестиций и местного производства;
- инвестиции могут стимулировать создание новых местных компаний. Яркий пример – приход компании Suzuki в Индию: спустя 10 лет сотрудничества 90% комплектующих стали отечественными [24].

Но иностранное присутствие может оказывать и негативные воздействия на воспроизводственный процесс в стране-реципиенте [15]:

- часто инвестиции зарубежных фирм являются источником дополнительных средств для финансирования внутренних капиталовложений лишь до тех пор, пока прибыли не превысят эти инвестиции;
- использование схем укрытия прибыли и увода ее от налогообложения, и эти сокрытые прибыли, как правило, уходят за рубеж;
- в нынешней России кредиты ее банков и других кредитных организаций обходятся нерезидентам дешевле, чем резидентам. И не только потому, что обменный курс рубля по отношению к доллару сильно занижен, но и потому, что процентная ставка по кредитам в долларах существенно ниже, чем по кредитам в рублях;
- прямые инвестиции зачастую не ведут к улучшению структуры накопления и производства в принимающей стране, поскольку иностранные фирмы, руководствуясь теорией жизненного цикла продукции, переводят за рубеж преимущественно те технологии и то оборудование, которые в их стране утратили статус новейших [14];
- нередки случаи сброса в Россию морально устаревшего оборудования для выпуска вчерашних моделей¹, а также оборудования для производства, сдерживаемого за рубежом правительственными ограничениями (например табачных изделий);
- не всегда иностранного инвестора устраивает качество российской продукции. В таком случае он предпочитает закупать оборудование и комплектующие у своих поставщиков за рубежом. Тогда дополнительный спрос на рабочую силу в стране-реципиенте не возникает;
- вследствие ухудшения инвестиционного климата или кризиса в экономике возможно сокращение числа занятых на предприятиях

¹ Но если отрасль сильно отстала, то даже морально устаревшие технологии могут оказаться прорывными.

с иностранным участием. Угрозу массовых увольнений зарубежные фирмы несут и тогда, когда их скупают уже существующие местные компании;

- известны случаи приобретения предприятий иностранными компаниями для устранения конкурента [1];
- искушение доступностью технологий second-hand, быстрой отдачей от них способно обернуться вялостью или свертыванием собственных прорывных НИОКР [4].

Теоретические основы ПИИ стали формироваться только в 1960-е гг. С тех пор теории и концепции ПИИ постоянно создаются, дополняются и совершенствуются. В каждой парадигме есть положения, которые способны оказать значительную помощь в создании и проведении политики привлечения инвестиций, нацеленной на экономический рост и промышленное развитие.

Теории ПИИ отражают исторические этапы экономической транснационализации в западных и развивающихся странах и воздействие ПИИ на национальные экономики и мировую торговлю. Они выступают основой для анализа потоков прямых иностранных инвестиций и помогают понять, почему отдельные экономики и виды деятельности более конкурентоспособны, демонстрируют ключевые факторы успеха.

В таблице перечислены все существующие теории ПИИ с указанием их основных положений.

Положения отдельных теорий могут оказать помощь в оптимизации всего процесса привлечения ПИИ в страну, начиная со стратегического планирования и заканчивая фазой реализации и контроля за их эффективностью.

Например, теория, разработанная Р. Верноном, может оказать помощь в проведении мониторинга стадий жизненного цикла ведущих отраслей промышленности (машиностроения, высокотехнологичных химических производств, аэрокосмического комплекса) и высоких технологий (микроэлектроники, биотехнологий).

Теория транснациональных компаний и несовершенной конкуренции помогает сделать выводы, что странам необходимо тщательно изучить иностранных инвесторов. В частности, необходимо узнать, в чем состоят специфические преимущества компании, определяющие ее готовность к инвестированию, какие формы инвестирования (совместные предприятия, дочерние компании) собирается

Теории прямого иностранного инвестирования

Теория	Автор	Проблематика	Основные положения
Цикл международного производства товара	Р. Вернон (1966 г.)	Прямые иностранные инвестиции и международная торговля, жизненный цикл товара	Автором описана динамика взаимодействия международной торговли с иностранным инвестированием. Характерной чертой концепции является комбинирование элементов международной экономики (международная торговля и причины перемещения производства и целых отраслей) с теорией маркетинга (кривая жизненного цикла товара). Жизненный цикл товара и соответствующее изменение издержек подсказывают лидерам корпораций три типа решения: производить товар дома, экспортировать его или переносить его производство на иностранные рынки. Сам жизненный цикл товара состоит из трех основных фаз: инновация, зрелость и стандартизация. В период внедрения нового товара компании-инноваторы пользуются временной монополией на домашних рынках, чтобы покрыть часть издержек на НИОКР и маркетинг. Когда товар вступает во вторую фазу своего жизненного цикла, компания обычно ищет возможности экспорта. На этапе стандартизации предпринимают инвестирование за рубеж и размещение производств в других странах
Транснациональные компании и несовершенная конкуренция	С. Хаймер (1960 г.)	Конкуренцеспособность транснациональных компаний и их международная деятельность	Иностранные инвесторы используют несовершенства рынка, так как производственные инвестиции за рубеж связаны с большими рисками и затратами, чем производство в национальной экономике. Требуется дополнительное инвестирование для покрытия издержек на дистанционное управление зарубежными филиалами, на маркетинговую деятельность и развитие, связанные с лингвистическими и культурными барьерами. Это предполагает, что из-за несовершенств рынка для успешной работы иностранный инвестор должен обладать монополистическим преимуществом на данном рынке
	Ч. П. Киндльбергер (1969 г.)		Расширил концепцию С. Хаймера, выделив на основе несовершенств рынка четыре ключевых фактора успеха транснациональной компании: <ul style="list-style-type: none"> – несовершенства, связанные с товарной политикой фирм (техника маркетинга, имидж бренда, товарная дифференциация); – несовершенства, связанные с факторами производства (прямой контроль над производством, технологии, квалификация персонала, привилегированный доступ к рынкам капитала); – возможность использования внутренней и внешней экономии на масштабе; – политика правительства и его интервенция
Олигополия и прямые иностранные инвестиции	Ф. Т. Никкербеккер (1973 г.)	Олигополистические структуры и прямые иностранные инвестиции	На основе изучения международной деятельности 187 американских компаний, проводившегося в течение 20 лет, было установлено, что в олигополистических отраслях национальные конкуренты автоматически следуют за лидерами рынка. В 45% случаев эта стратегия следования за лидером наблюдалась в течение трех лет с момента первичного инвестирования, а в 75% случаев – в течение семи лет. Эта модель не объясняет первоначальные инвестиционные мотивации лидеров рынка, но она может быть использована для отбора корпораций, которые уже проникли на данный рынок. Модель не подходит для отраслей с высоким уровнем концентрации, таких как энергетика и металлургия, тут лидеры предпочитают простой раздел рынка
	Х. Грэм (1978 г.)		Усовершенствовал модель, объяснив инвестиционное поведение европейских транснациональных компаний, в частности в США. Было выявлено, что цель этих транснациональных компаний – сопротивление стратегиям американских компаний в Европе, а не сражение со своими европейскими конкурентами в США. Отражая американскую угрозу на домашних рынках, европейцы форсировали свои усилия по интернационализации. Таким образом, ПИИ не всегда определяются видимыми причинами экономической выгоды (по крайней мере не на начальной стадии), но в значительной мере могут рассматриваться как контрмеры, направленные на сдерживание своих основных конкурентов дома и за рубежом

Продолжение таблицы

Теория	Автор	Проблематика	Основные положения
Теория интернализации	П. Баккли, М. Кассон (1976 г.)	Интернализация, интеграция и прямые иностранные инвестиции	Концепция интернализации (от англ. <i>internalization</i> – объединение всех технологий и ноу-хау внутри компании) устанавливает связь между ПИИ крупных корпораций и их внутренней организацией, отражающей иерархическую интеграцию бизнес-функций. Согласно этой концепции компании могут расширять свою деятельность при наличии целостной внутренней структуры. В теории было отмечено, что предыдущие теории (в частности, теории Хаймера, Киндльбергера) чрезмерно акцентировали внимание на производственной функции и пренебрегали другими уникальными преимуществами, такими как международная организация деятельности, маркетинговые и управленческие ресурсы, финансовый менеджмент, умение лидировать, развитие человеческих ресурсов. Эти преимущества позволяют компаниям выходить в лидеры и распространять свою деятельность на другие рынки. Инвестирование становится более выгодным, чем экспорт, особенно если выбранные рынки стратегически важны. Ограничения, применяемые в ряде стран-реципиентов, вынуждают компании интернационализировать свою деятельность. Интернализация существует практически во всех промышленных секторах с высокими затратами на НИОКР и капиталоемким производством (химическая промышленность, автомобилестроение), а также в отраслях с большим количеством промежуточных товаров в виде компонентов и полуфабрикатов (бытовая электроника, фармацевтика). Внутренняя структура компании может рассматриваться как альтернативный рынок, где затраты и трансферты могут быть снижены посредством экономии на масштабе
Парадигма «летающих гусей»	К. Акамацу (1938 г.)	Экономическое развитие и прямые иностранные инвестиции	Это обобщенная теория экономического развития, согласно которой существуют три фазы развития отрасли. На первой фазе продукция поступает в экономику через импорт от зарубежных производителей. Вторая фаза предполагает открытие новых местных производств для удовлетворения растущего национального спроса. На третьей фазе излишки продукции экспортируются на новые зарубежные рынки. Теория была построена на основе наблюдения за текстильной промышленностью Японии. Оказалось, что последовательное появление импорта, местного производства и экспорта графически напоминают формирование стаи диких гусей. Такие модели наблюдались в текстильной промышленности (производство хлопчатобумажных нитей и тканей), позднее – в секторе промышленного оборудования (пряделные станки)
	К. Коджима (1978 г.), Т. Озава (1985 г.)		Парадигма «летающих гусей» К. Акамацу объясняла развитие экономик-преследователей. Догоняющие страны развивают свои экономики, соревнуясь с лидерами. Японские экономисты К. Коджима и Т. Озава дополнили эту теорию, добавив в нее фактор прямых иностранных инвестиций и продемонстрировали, как технологическая и финансовая помощь иностранных транснациональных компаний может форсировать экономический прогресс в развивающихся странах. Также было показано, что активизировать погоню могут устранение торговых барьеров и обеспечение условий, стимулирующих корпорации перемещать свои технологии и ноу-хау. В качестве доказательства были приведены в пример японские компании, переместившие свои производства и менеджмент на азиатские рынки. Японские инвестиции повлекли за собой создание большого числа конкурентоспособных отраслей, таких как автомобилестроение и текстильная отрасль в Таиланде, сектор бытовой техники в Малайзии и Гонконге, производство микрокомпьютеров на Тайване
Прямые иностранные инвестиции и кон-	М. Портер (1990 г.)	Конкурентоспособность стран – реципиентов прямых инв-	Была изучена конкурентоспособность более чем в ста отраслях десяти ведущих промышленно развитых стран, на долю которых приходится значительная часть экспорта соответствующих стран. Автор показывает динамическое взаимодействие между стратегиями транснациональных

Окончание таблицы

Теория	Автор	Проблематика	Основные положения
курентное преимущество наций		ранних инвестиций	компаний и конкурентными преимуществами стран-реципиентов. Выделяются четыре определяющих фактора конкурентного преимущества, которые вместе образуют так называемый бриллиант конкурентного преимущества: <ul style="list-style-type: none"> – корпоративная стратегия, структура и конкуренция (управление и умение лидировать, цели компании, организация новых сфер бизнеса и предпринимательство, обеспеченность рисковым капиталом и т. д.); – состояние факторов, в частности человеческих, физических, знания, капитала, инфраструктуры; – составляющие спроса, такие как объем спроса в стране, темпы его роста, сегментация потребителей, характеристики потребителей (потребности, экстравагантность, уровень покупательной способности, международная мобильность и т. п.); – существование сопутствующих и поддерживающих отраслей. Позже Портер добавляет еще два элемента к своему «бриллианту»: <ul style="list-style-type: none"> – роль случая – резкие перемены на мировых рынках, изменение спроса, а также политические факторы; – правительственная интервенция (либеральная или сдерживающая политика)
Эклектическая парадигма (OLI)	Д. Даннинг (1981 г.)	Детерминанты прямых иностранных инвестиций	Данная теория объясняет все типы интернализации в соответствии с имеющимися преимуществами для иностранного инвестора. Объем иностранных активов транснациональной компании определяется тремя составляющими: <ul style="list-style-type: none"> – природой и набором конкурентных преимуществ для иностранных инвесторов (Ownership-specific advantages, O-преимущества); – природой и набором местных факторов и рынков (Location-specific advantages, L-преимущества); – максимально возможной степенью интернализации компаний (Internalization-specific advantages, I-преимущества). Данная парадигма представляется не только расширенной теорией интернационализации, но также затрагивает существенные элементы бизнеса и теории стратегического управления
Инвестиционное развитие страны (IDP)	Д. Даннинг (1981 г.), Р. Нарула (1994 г.)	Классификация стран по их инвестиционному развитию	Теория утверждает, что импорт и экспорт страной ПИИ прямо зависят от уровня ее экономического развития по отношению к остальному миру. Парадигма IDP предполагает, что страны проходят через пять основных стадий развития. На первой стадии в стране низкий уровень импорта ПИИ, страна не экспортирует ПИИ, низкая конкурентоспособность отечественных фирм. На втором этапе увеличивается объем входящих ПИИ, также страна начинает вывоз ПИИ, у фирм появляется ряд конкурентных преимуществ. Третий этап отличается замедлением роста ввоза ПИИ и быстрым ростом их экспорта, а также увеличением дохода на душу населения. На четвертом этапе развития экспорт ПИИ превышает импорт, отечественные отрасли обладают высокой конкурентоспособностью как на внутреннем, так и на мировом рынке, совершенствуются процессы производства, страна приобретает мировое лидерство в ряде отраслей. На пятом этапе снова наблюдается рост экспорта и импорта ПИИ, в стране образуются транснациональные компании, очень высок доход на душу населения, страна занимает лидирующие позиции в капиталоемких, высокотехнологичных отраслях. Страны могут быть и реципиентами инвестиций, и внешними инвесторами. Это зависит от их классификации, которая определяет, на какой фазе своего инвестиционного развития находится страна. Согласно этой теории, компании размещают ПИИ на тех рынках, где ВВП на душу населения является ниже, чем в стране-инвесторе до тех пор, пока страна-инвестор не достигнет пятого этапа инвестиционного развития

Источник: [6, 16, 17].

реализовывать компания-инвестор и какие есть способы побуждения транснациональных компаний к переносу высоких технологий и ноу-хау.

Парадигма «летающих гусей» предоставляет для размышления несколько фактов, которые нужно учитывать при разработке стратегий экономического развития, основанных на ПИИ. Действительно, существуют подтверждения тому, что международная экономическая интеграция позволяет переходным экономикам догонять и даже перегонять передовые. Но для этого страна, во-первых, должна оставаться открытой для ПИИ от иностранных транснациональных компаний, являющихся необходимым дополнением поддержки государства. Во-вторых, политика привлечения ПИИ должна быть тщательно проработана.

Таким образом, можно согласиться с разработчиками стратегии развития тяжелого машиностроения² и заключить, что должна быть сформирована последовательная государственная политика по формированию условий привлечения ведущих иностранных производителей к производству продукции на территории Российской Федерации. Реализация такой стратегии позволит сократить, а впоследствии и ликвидировать технологическое отставание от ведущих мировых производителей [19].

Заключение

Выбор стратегии импортозамещения на основе заимствования технологий поможет провести модернизацию российской промышленности, повысить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции до мирового уровня.

В ряде стран передовые технологии создавались на основе уже готовых, заимствованных технологий. Происходит это потому, что создание собственных передовых технологий и инновационный прорыв в развивающейся стране невозможны в силу ряда причин. Эти причины перечисляются в работе [13]. Во-первых, новые технологии создаются на базе уже освоенных. Во-вторых, для использования принципиально новой технологии в одном узле потребуются изменения и во многих других узлах, так как технологии комплементарны. В-третьих, заимствовать технологии дешевле, чем разрабатывать, что приводит к низкому стимулу для

новых разработок и отсутствию спроса на научные исследования. Также среди причин указываются слабая защита прав на интеллектуальную собственность, «утечка мозгов» из-за различий в заработной плате и инфраструктуре исследований.

Эффективное заимствование – это сложная задача. Импорт технологий дает шанс стране с развивающейся экономикой догнать развитые страны. Но не стоит забывать, что за последние шестьдесят лет лишь немногие развивающиеся страны стали развитыми (Япония, Корея, Греция, Испания, Португалия), поскольку влияние ПИИ на экономику принимающей страны двояко.

Что касается России, то для нее позитивный эффект ПИИ на экономику является пока скорее исключением, чем правилом. А вот негативные эффекты практически в полном объеме присущи российской экономике.

Для того чтобы ПИИ в развивающуюся экономику оказывали позитивное влияние на ее рост, необходима соответствующая политика регулирования, в частности требования к иностранным инвесторам, касающиеся передачи технологий и найма на работу определенной доли отечественных работников, в том числе и на руководящие должности. Поскольку способность страны воспринять приток иностранных инвестиций зависит от уровня образования, развития инфраструктуры, институционального потенциала, нужны систематические стажировки наших специалистов за рубежом. Компании также должны отдавать себе отчет в том, что, возможно, потребуются дальнейшие вложения капитала, и чтобы получить пользу от новых знаний, местные компании должны изменить порядок своей повседневной работы: реорганизовать структуру, закупить новое оборудование, нанять более квалифицированную рабочую силу [9].

Фирмы (нередко под давлением государства) пытаются заимствовать так называемые продвинутые технологии, которые трудно обслуживать из-за отсутствия соответствующих кадров и подходящих материальных средств. Нередко для их эффективного функционирования требуются сырье и оборудование, которых нет внутри страны.

По мере роста уровня развития страны необходимо проводить и собственные исследования. Поэтому государство должно содействовать повышению технического уровня отечественной промышленности, финансируя не только приобретение лицензий, патентов, современных технологий за

² Стратегия развития тяжелого машиностроения на период до 2020 года // Минпромторг России. URL: <http://www.minpromorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/13>.

рубежом, но и научные исследования и разработки в национальных исследовательских центрах [20]. Чем выше этот уровень, тем больше для эффективного заимствования необходимы собственные НИОКР.

Только при таких условиях мы сможем модернизировать промышленность, нарастить конкурентные преимущества, создать базу конкурентоспособной продукции для выхода на мировой рынок. А укрепив свои позиции на мировом рынке, осуществить переход к экспортно ориентированной стратегии.

Список литературы:

1. Белоус Т. Прямые иностранные инвестиции в России: плюсы и минусы // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 9.
2. Гришин И. А. Проблемы муниципальной экономики // Проблемы современной экономики. 2007. № 2.
3. Дайнеко А., Берсенева Д. Экспортная ориентация экономики как фактор импортозамещения // Банкаўскі веснік. 2011. № 31.
4. Дементьев В. Е. Модернизация российской экономики и государственное управление. М.: КомКнига, 2006.
5. Ермолаев С. А., Капканищиков С. Г. Структурная политика государства в механизме экономического роста: учеб. пособие. Ульяновск: УлГТУ, 2005.
6. Жилина Л. Н. Теории международных инвестиций // Раздаточные материалы для учебного процесса // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, 2012. URL: <http://study.vvsu.ru/Files/1335/Теории.doc>.
7. Комогорцев А. В., Ферова И. С. Модели промышленной политики в контексте современных траекторий развития экономики // Экономические проблемы и решения. 2005. № 4.
8. Макаров А. Нужна программа импортозамещения // Курс Н. 2010. № 22.
9. Михайлова А. А. Роль прямых иностранных инвестиций в экономике стран-реципиентов // Экономическая наука современной России. 2009. № 3.
10. Михайлушкин А. И., Шимко П. Д. Международная экономика. М.: Высшая школа, 2002.
11. Морозова Т. Г. Государственное регулирование экономики: учеб. пособие / Т. Г. Морозова, Ю. М. Дурдыев, В. Ф. Тихонов и др.; под ред. проф. Т. Г. Морозовой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
12. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ.
13. Полтерович В. М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. 2009. № 2.
14. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
15. Славянов А. С. Прямые иностранные инвестиции как фактор необратимых процессов в экономических системах периода трансформации // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 25.
16. Троекурова И. С. Новая стадия в «догоняющем» развитии (на примере стран – членов АТЭС) // Экономический журнал. 2004. № 7.
17. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: Стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 1999.
18. Фишер П. Россия и мировые притоки прямых иностранных инвестиций: проблемы и перспективы. // Вопросы статистики. 2005. № 9.
19. Хрусталева Е. Ю., Славянов А. С. Проблемы разработки национальной инвестиционной стратегии в условиях финансовой нестабильности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 6.
20. Хрусталева Е. Ю., Славянов А. С. Проблемы формирования инвестиционной стратегии инновационно ориентированного экономического роста // Проблемы прогнозирования. 2011. № 3.
21. Borensztein E., De Gregorio J., Lee J.-W. How does foreign direct investment affect economic growth? // Journal of International Economics. 1998. № 45.
22. Burton H. Import substitution. Chapter 30. Handbook of Development Economics, Volume II, Edited by H. Chenery and T. N. Srinivasan. Elsevier Science Publishers B. V., 1989.
23. Lipsey R. E. Home and host country effects of FDI // NBER working paper. 2002. № 9293.
24. Parikh K. S. India development report. Delhi: Oxford university press, 1997.