

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РАМКАХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

© 2014 В.А. Перепёлкин, А.А. Радченко*

Ключевые слова: глобальные производственные системы, международный аутсорсинг, вмененные издержки, прямые иностранные инвестиции, транснациональные корпорации, политика либерализации.

Мировой финансовый кризис привел к существенным изменениям в трансграничном движении инвестиций, открывшем перед развивающимися странами возможности более эффективно использовать имеющиеся в их экономиках точки роста. Рассматривается потенциал активного участия в глобальных производственных системах развивающихся стран посредством интенсификации операций экспорта и импорта капитала в виде прямых иностранных инвестиций.

Необходимость уверенного, устойчивого и сбалансированного роста во всем мире и в масштабе отдельных экономик многократно увеличилась в условиях глобального финансового кризиса, начало которого относят к 2007-2008 гг. Непременными условиями восстановления глобального роста мировое сообщество признает наличие открытой, функционирующей в рамках правил Всемирной торговой организации (ВТО), прозрачной и недискриминационной торговой системы, а также свободного трансграничного перемещения капитала, тем более, что эти явления в современной экономике стали не столько взаимозаменяемыми, сколько взаимодополняющими. Это проявляется в развитии так называемых глобальных производственных систем.

Разделение производственных процессов и их рассредоточение по разным странам привели к возникновению глобальных производственных систем, в которых торговля промежуточными товарами и услугами обслуживает производство товаров и услуг для конечного потребления. В рамках указанных производственных систем формируются глобальные цепочки создания стоимости, которые становятся доминирующим механизмом в мировой торговле и инвестициях, охватывая развитые и развивающиеся страны, а также страны с формирующимся рынком. Каждый продукт здесь имеет свою цепочку создания стоимости: сначала товар изобретают, потом

разрабатывают дизайн и выбирают материалы для изготовления, затем определяют способы его продвижения и т.д. В классической модели предполагается, что все этапы осуществляются в одной стране и, соответственно, вся стоимость продукта приписывается ей как конечному экспортеру. Однако прогресс техники и технологий, в особенности в области транспортировки и коммуникации, в центр производства поставил услуги, что “породило потенциал возможностей выведения услуг за пределы места изготовления основного продукта”¹. Но из-за распространения практики международного аутсорсинга и офшоринга разные этапы создания стоимости могут происходить в разных частях света. Поэтому политика промышленного развития, ориентированная на создание конечных товаров и услуг, является менее эффективной в мировой экономике, для которой характерны глобальные производственные системы.

Развитие подобных производственных систем и специализация стран на производстве определенных промежуточных товаров не противоречит идее сравнительного преимущества, преобладающей в учебных курсах “Экономикс” и утверждающей, что “совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже вмененные издержки”². Активное участие страны в глобальных производственных системах способно внести существенный

* Перепёлкин Вячеслав Александрович, доктор экономических наук, доцент; Радченко Александр Александрович, магистрант. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: radchenko_sh@mail.ru.

вклад в экономическое развитие. По оценкам экспертов Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), “в развивающихся странах в рамках глобальных производственных систем создается в среднем около 30% ВВП этих стран против 18% в развитых странах. Существует также позитивная корреляция между участием в указанных производственных системах и динамикой ВВП на душу населения - страны, в которых активнее растет участие в глобальных производственных системах, динамика душевого ВВП примерно на 2 процентных пункта больше средних показателей”³. Глобальные производственные системы оказывают прямое экономическое влияние на добавленную стоимость, занятость и прибыль. Для развивающихся стран они могут выступать важным механизмом наращивания производственного потенциала за счет распространения технологий и обучения работников, тем самым предоставляя возможность модернизации промышленности. Но не стоит забывать, что участие в глобальных производственных системах связано также с рисками: вклад в ВВП может быть ограниченным, если страны производят лишь небольшую часть добавленной стоимости в технологической цепи, а распространение технологий, повышение квалификации работников и модернизация происходят не автоматически, из-за чего развивающиеся страны сталкиваются с риском неосвоения производства с относительно высокой добавленной стоимостью.

Большинство стран уже в той или иной степени вовлечены в глобальные производственные системы, одни выступают основными участниками глобального процесса создания стоимости (страны Северной Америки, Центральной и Восточной Европы, а также Юго-Восточной Азии), другие - с относительно менее развитыми региональными производственными системами (в странах с переходной экономикой, Латинской Америки и Африки), и ключевой вопрос, стоящий перед ними, - как повысить эффективность своего участия. Глобальные производственные системы особенно распространены в отраслях, где производство можно легко разбить на отдельные этапы (например, электронная, автомобильная, швейная отрасли). Однако подобные системы стали охватывать все сек-

тора экономики, включая сектор услуг, в котором создается, по разным оценкам, до 46% добавленной стоимости экспорта, поскольку услуги необходимы для производства большинства экспортируемых готовых изделий. Исследование процесса интеграции продукции и услуг в гибридный продукт привело В.А. Перепелкина к следующему важному выводу: “Среди причин экспансии услуг предприятиям... особо выделяются: вывод производства услуг из промышленных предприятий в юридически независимые дочерние предприятия, а также замена дорогостоящего собственного производства услуг их приобретением у самостоятельных сервисных предприятий вследствие специализации имеющих лучшую загрузку производственных мощностей, качество выполнения работ и большая производительность труда”, в результате чего формируются “альянсы”, в рамках которых “передаются производственные операции, прежде считавшиеся закрытыми для внешних поставщиков в силу особой важности для функционирования предприятия”⁴. Это приводит к тому, что сегодня глобальные производственные системы, а вместе с ними и глобальная торговля управляются не отдельными странами или их группировками, а транснациональными корпорациями, на которые приходится до 80% объема мировой торговли. Небезосновательно полагать, что инвестиционные решения транснациональных корпораций во многом формируют модели торговли в глобальных производственных системах и определяют распределение фактических экономических выгод от торговли между отдельными странами. Осуществляя свою инвестиционную деятельность, именно транснациональные корпорации определяют, какие страны будут активными участниками процесса создания добавленной стоимости. Международные исследования доказывают, что “страны с большим удельным весом прямых иностранных инвестиций в экономике, как правило, более активно участвуют в глобальных производственных системах и создают относительно большую отечественную добавленную стоимость в экспортном секторе”⁵. Именно поэтому для развивающихся стран, стремящихся принимать активное участие и увеличивать свою долю в указанных производственных системах, не-

обходимы либерализация торговли и открытость для прямых иностранных инвестиций, что приводит к многократному повышению значимости привлечения прямых иностранных инвестиций в современной мировой экономике.

Прямые иностранные инвестиции выступают одной из форм международного инвестирования, на которую приходится существенная часть международной миграции капитала. В соответствии с Руководством по платежному балансу и международной инвестиционной позиции Международного валютного фонда прямые иностранные инвестиции - это категория трансграничных инвестиций, при которой резидент одной страны (прямой инвестор) осуществляет контроль (владеет более чем 50% голосов в управлении) или имеет значительную степень влияния (владеет от 10 до 50% голосов) на управление предприятием, являющимся резидентом другой страны (предприятие прямого инвестирования)⁶.

Прямыми инвестициями считаются любые инвестиции, превышающие 10% собственности. Они подразумевают установление долгосрочных отношений между прямым инвестором и предприятием прямого инвестирования, а также довольно существенную роль инвестора в управлении этим предприятием. К прямым иностранным инвестициям относятся как первоначальное приобретение инвестором собственности за рубежом, так и все последующие сделки между инвестором и предприятием, в которое вложен его капитал. В рамках прямого инвестирования можно выделить три основных направления: вложение компаниями за рубеж собственного капитала (капитал филиалов (предприятий, полностью принадлежащих прямому инвестору) и доля акций в дочерних предприятиях (в которых прямой инвестор владеет более 50% капитала) и ассоциированных компаниях (в которых прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50% капитала)); реинвестирование прибыли (доля доходов предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору); внутрикорпорационные переводы капитала в форме кредитов и займов.

Причины экспорта и импорта прямых зарубежных инвестиций весьма разнообразны.

Главные - стремление разместить капитал в той стране и в той отрасли, где он будет приносить максимальную прибыль, сократить уровень налогообложения и диверсифицировать риск. А.П. Киреев отмечает, что специфические причины экспорта и импорта прямых инвестиций в значительной степени пересекаются, однако их относительная роль различна⁷. Преимущества в развитии НИОКР, уровень квалификации рабочей силы, преимущества в рекламе, отражающей накопленный опыт международного маркетинга, и размер корпорации являются одновременно факторами как экспорта, так и импорта прямых инвестиций. Экономика масштаба, высокий уровень концентрации производства и потребность в природных ресурсах являются факторами экспорта, но не импорта прямых инвестиций. Потребность в капитале, значительное число национальных филиалов, более низкие издержки производства, более высокая защита внутреннего рынка и его значительный размер, в свою очередь, являются факторами импорта прямых зарубежных инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции, в частности, в страны с формирующимся рынком и в развивающиеся страны, значительно восстановились после их замедления в результате мирового финансового кризиса, хотя объем потоков в 2012 г. оставался почти на 32,5% ниже рекордного уровня 2007 г., главным образом из-за структурной слабости глобальной финансовой системы, возможного ухудшения макроэкономических условий производства, а также существенной политической неопределенности в областях, имеющих решающее значение для уверенности инвесторов. Самое существенное изменение произошло в структуре потоков прямых иностранных инвестиций: заметно увеличилась роль развивающихся стран и государств с переходной экономикой в трансграничном движении инвестиций, которые в 2012 г. впервые получили больше прямых иностранных инвестиций, чем развитые (52% глобально-го притока прямых иностранных инвестиций)⁸.

Глобальные рейтинги крупнейших получателей прямых иностранных инвестиций также отражают изменения структуры инвестиционных потоков. Например, по итогам 2012 г. четыре развивающиеся страны оказались в пя-

терке крупнейших получателей прямых иностранных инвестиций в мире, а среди 20 крупнейших государств-реципиентов - девять развивающихся стран (Китай, Гонконг, Бразилия, Виргинские Острова (Брит.), Сингапур, Чили, Индия, Индонезия, Колумбия) и две страны с переходной экономикой (Российская Федерация и Казахстан).

Примечательным фактом является существенное увеличение доли стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) в международном инвестировании: если в 2006 г. доля вышеперечисленных стран составляла 10% от общемирового объема привлеченных прямых инвестиций, то в 2012 г. она возросла уже практически до 20%⁹. На наш взгляд, именно указанные страны за счет более активного вовлечения в операции экспорта и импорта капитала в виде прямых иностранных инвестиций имеют перспективные возможности не только более активно участвовать и встраиваться в существующие глобальные производственные системы, но и развивать собственные цепочки создания стоимости.

Для получения доступа к глобальным производственным системам, извлечения выгоды из участия в них и реализации предоставляемых возможностей модернизации необходим комплексный подход, часть которого - формирование и поддержание благоприятной среды для инвестиций и торговли. Для этого, несмотря на долгосрочную общемировую тенденцию увеличения доли регламентаций и ограничений, затрагивающих прямые иностранные инвестиции, странам БРИКС необходимо продолжать сбалансированную политику либерализации в области регулирования трансграничного перемещения капитала, а также более избирательно подходить к удельному весу прямых иностранных инвестиций в разных отраслях их экономик. Страны БРИКС уже предприняли ряд мер, способствующих либерализации сферы прямого иностранного инвестирования и стимулированию привлечения иностранного капитала, а также предоставили дополнительные гарантии и защиту национальным инвесторам для осуществления инвестирования за рубежом.

В Бразилии в 2011 г. был снижен до нуля налог на финансовые операции, связанные с переводом денежных средств из-за рубежа, которые в дальнейшем будут использованы

для приобретения обыкновенных акций на фондовых биржах, а также для приобретения акций (в рамках первичного публичного размещения) компаний, зарегистрированных на бразильской фондовой бирже¹⁰. Кроме того, в 2012 г. был принят указ, поощряющий использование энергосберегающих технологий, разработку экологически безопасных технологий в автомобильной промышленности, и гарантированы инвестиционные стимулы, такие, например, как налоговые льготы.

В Российской Федерации в 2011 г. увеличили возможную долю иностранных инвесторов в хозяйственных обществах, имеющих стратегическое значение и осуществляющих пользование участками недр федерального значения с 10 до 25%¹¹. Также обширный перечень видов образовательной и медицинской деятельности был освобожден от налога на прибыль. В ноябре 2011 г. были установлены правила по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков, контроль за исполнением которых возложен на Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (Экспортное страховое агентство).

Индия опубликовала обновленное распоряжение, касающееся прямых иностранных инвестиций, которое предоставляет прямым зарубежным инвесторам возможность 100%-ного участия в фундаментальных и прикладных исследованиях и разработках в области биотехнологий и фармацевтики. Также прямых иностранных инвесторов, осуществляющих деятельность в области строительства, освободили от ряда требований, например, касающихся минимальной площади застройки и минимальных требований капитализации. Иностранные инвесторы получили возможность увеличить долю в компаниях, занимающихся розничной торговлей, до 100% (ранее существовало ограничение в 51%). Однако у фирм с долей иностранцев, превышающей 51%, по крайней мере, 30% валовых продаж должно приходиться на товары, полученные от отечественных поставщиков¹². Более того, были предприняты определенные меры по либерализации доступа прямых иностранных инвестиций в сферу телерадиовещания, включая кабельное и мобильное те-

левидение: возможная доля иностранного капитала была увеличена до 74%. В сфере регулярных и нерегулярных авиатранспортных услуг иностранным авиакомпаниям предоставили право владеть долей до 49%. Резервный банк Индии позволил небанковским финансовым корпорациям с уровнем капитализации не менее 50 млн долл. США и долей иностранного капитала от 75 до 100% открывать дополнительные дочерние общества без каких-либо ограничений и без привлечения дополнительного капитала¹³. В дополнение к этому в 2012 г. Правительство Индии позволило гражданам Пакистана и юридическим лицам, зарегистрированным в Пакистане, осуществлять инвестиции в Индии, а также индийским компаниям инвестировать в экономику Пакистана¹⁴.

Китай в 2011 г. опубликовал обновленные директивы, содержащие списки отраслей, в которые поощряется, запрещается или ограничено привлечение прямых иностранных инвестиций. Список ограничений был сокращен, в то время как список приоритетных направлений расширили. Например, привлечение прямых иностранных инвестиций поощряется в развивающиеся отрасли, имеющие стратегическое назначение (энергосбережение, охрана окружающей среды) и высокотехнологичные отрасли; сняты ограничения для иностранцев в возможности инвестировать в медицину и компании, занимающиеся финансовым лизингом¹⁵. В то же время автомобильная промышленность была удалена из списка приоритетных направлений. Кроме того, Китай выпустил «Административный регламент по урегулированию операций прямых иностранных инвестиций, реализуемых в юанях», позволяющий банкам предоставлять расчетные услуги инвесторам, которые осуществляют прямые иностранные инвестиции в юанях. В 2012 г. Китай предоставил возможность иностранным инвесторам владеть долей в 49% в капитале совместных предприятий вместо ранее разрешенных 33%, но одновременно с этим запретил фирмам с иностранным участием использовать кредиты, полученные на территории Китая для финансирования своих инвестиционных программ на территории страны¹⁶.

Вышеперечисленные меры направлены на повышение инвестиционной привлекательно-

сти стран БРИКС, однако необходимо помнить, что «вопреки предположениям и надеждам, что иностранные прямые инвестиции придут вслед за предоставлением им особых благ, льгот и всякого рода поблажек, мировой опыт показывает: иностранный капитал в производительной, инвестиционной форме предпочитает идти в страны с эффективно и динамично развивающимися рыночными хозяйствами»¹⁷.

Таким образом, успешное функционирование современной экономики невозможно без эффективного участия стран в международной торговле. Однако развитие глобальных производственных систем, в рамках которых доминируют крупнейшие транснациональные корпорации и осуществляются основные объемы мировой торговли, вынуждает страны присоединяться к глобальным цепочкам создания стоимости. Но обладание конкурентными преимуществами для стран и фирм в современной экономике выступает скорее не как необходимое условие, а только как достаточное условие участия в глобальных производственных системах. Международное движение товаров и услуг стало теснее взаимосвязано и даже зависимо от международной миграции капитала. Именно поэтому формирование и поддержание благоприятной среды как для иностранных инвестиций, так и для международной торговли способны оказать синергетический эффект в решении проблемы стабильного сбалансированного роста мировой экономики.

¹ *Перепёлкин В.А.* Изменяющаяся роль услуги в процессе создания экономических благ // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 2 (100). С. 78.

² *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с 13-го англ. изд. М., 2008. XXXIV. С. 816.

³ World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development // United Nations Conference on Trade and Development. New York; Geneva, 2013. P. 122.

⁴ *Перепёлкин В.А.* Характерные черты процесса интеграции продукции и услуг в гибридный продукт // *Вопр. экономики и права.* 2013. № 1. С. 84.

⁵ World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. // United Nations Conference on Trade and Development. New York; Geneva, 2013. P. 134.

⁶ Balance of payments and international investment position manual. Russian; Washington D.C., 2009. P. 128.

⁷ Куреев А.П. Международная экономика. В 2 кн. Кн. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. М., 2006. С. 299.

⁸ UNCTADSTAT / UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>.

⁹ UNCTADSTAT / UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>.

¹⁰ Investment policy monitor // United Nations Conference on Trade and Development. New York; Geneva, 2012. № 7. P. 2.

¹¹ О внесении изменений в статью 6 Федерального закона “Об иностранных инвестициях в Российской Федерации” и Федеральный закон “О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства: федер. закон № 322-ФЗ от 16 нояб. 2011 г. / Сайт правовой системы “Консультант Плюс”. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>.

[cgi?req=doc;base=LAW;n=121775](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online?req=doc;base=LAW;n=121775), свободный. - Загл. с экрана.

¹² Investment policy monitor № 7. 2012. 16 February / United Nations Conference on Trade and Development. New York; Geneva, 2012. P. 2.

¹³ Circular № 41. Foreign investment in NBFC Sector - Amendment to the Foreign Direct Investment (FDI) Scheme / Reserve Bank of India. URL: http://www.rbi.org.in/scripts/BS_CircularIndexDisplay.aspx?Id=7616.

¹⁴ Circular № 25. Overseas Investment by Indian Parties in Pakistan / Reserve Bank of India. URL: http://www.rbi.org.in/scripts/BS_CircularIndexDisplay.aspx?Id=7555.

¹⁵ Investment policy monitor № 7. 2012. 16 February / United Nations Conference on Trade and Development. New York; Geneva, 2012. P. 2.

¹⁶ CSRC Decree № 86. Decision on Amending the Rules for the Establishment of Foreign-shared Securities Companies // China Securities Regulatory Commission. URL: http://www.csrc.gov.cn/pub/csrc_en/laws/overRule/Decreets/201210/t20121024_216114.htm.

¹⁷ Рыбалкин В.Е. Международные экономические отношения: учебник. 7-е изд., перераб. М., 2008. С. 143.

Поступила в редакцию 28.01.2014 г.