

INTERNATIONAL NETWORK TECHNOLOGY SCHOOL

**INTERNATIONAL NETWORK TECHNOLOGY  
SCHOOL**

MANAGEMENT INNOVATION DEVELOPMENT ENTERPRISE,  
CITIES AND REGIONS

**Open Network Engineering University**



МЕЖДУНАРОДНАЯ СЕТЕВАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ШКОЛА  
УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ,  
ГОРОДОВ И РЕГИОНОВ

*Открытый сетевой инженерный университет*

**ЛИДЕРСТВО И ИННОВАЦИОННОЕ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Методические аспекты управления прямыми  
иностранными инвестициями и инновациями

*Казань 2011 г.*

*Open Network<sup>1</sup> Engineering University*

## Введение

Перед регионами и территориями Российской Федерации стоит задача запуска инвестиционного и инновационного механизмов развития. Только они помогут найти решение накопившихся социально-экономических проблем и дать стимул развитию реального сектора экономики. За 15-летний период перехода к рыночной экономике было создана инфраструктура рыночной экономики, осуществлены преобразования собственности, руководители и собственники предприятий постепенно приобретают навыки адаптации к рыночной среде. Настало время перейти от модели «выживания» к модели догоняющего развития с переходом к постиндустриальной экономике развития. Для этого необходимо освоить два механизма инновационного развития: привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и эффективную реализацию стратегий развития (см. подраздел 1).

Для привлечения инвестиций нужно запустить механизмы накопления капитала и эффективного управления кредитными ресурсами, умение разрабатывать и реализовывать программы и проекты стратегического развития. Потребность в инвестициях в регионах растет с каждым годом, как в связи выбытием производственных мощностей и социальной инфраструктуры, так и необходимостью освоения новых технологий. Ситуация такова, что пауза в инвестиционном процессе развития ряда отраслей региональной экономики может обернуться не только потерями темпов развития.

До сих пор регионы Россия не пользуются широкими возможностями экономического развития с помощью ПИИ. По накопленной сумме ПИИ на душу населения Россия занимает одно из последних мест среди растущих рынков. Россия привлекает ежегодно лишь 0,2 % от глобальных мировых потоков ПИИ, что составляет в среднем 3 млрд. дол. в год. За последнее десятилетие Россия привлекла вдвое меньше ПИИ, чем Польша, в 30 раз меньше реальных инвестиций, чем Китай, и в 10 раз меньше, чем Бразилия (см. подраздел 2).

Привлечение ПИИ зависит во многом не только от выгод размещения капитала, но и от степени рисков. В России с 1999 г. действует законодательство об иностранных инвестициях, в соответствии с которым иностранные инвесторы обладают теми же правами, что и российские предприятия, тем самым для ПИИ создается режим равных возможностей. Эффективное внешнеторговое и таможенное регулирование является средой, которая стимулирует или подавляет ПИИ, особенно иницируемых средними ТНК.

Важное значение для создания необходимых условий по увеличению объемов привлечения ПИИ имеют создание современных информационных баз данных (см. подраздел 3) и институционализация рынка ПИИ, включая создание региональных агентств по привлечению ПИИ и технопарков и технополисов с участием высокотехнологических ТНК (см. подраздел 4).

## 1. Методические и теоретические аспекты привлечения ПИИ

В условиях развития интеграционных процессов мирового рынка возникают возможности преодолевать отставание за счет привлечения иностранного капитала. Необходимо только освоить существующие механизмы привлечения их в региональную экономику и уметь использовать ПИИ исключительно в национальных и региональных интересах. Для этого необходимо изучить интересы потенциальных доноров ПИИ и согласовать их с интересами развития региональной экономики. Например, иностранный капитал увозит заработанную прибыль из региона, ущемляя интересы региональных партнеров. При этом без иностранных инвестиций региональные предприятия не имеют доступа к современным производственным и управленческим технологиям.

Поэтому важно обеспечить привлечение капитала в виде прямых иностранных инвестиций. Они являются вложениями в реальный сектор экономики, увеличивая его инвестиционные возможности, привлекая в регионы новые технологии, ноу-хау и новый менеджмент рыночного типа. Содействуя промышленной трансформации, ПИИ формируют спрос на инвестиционные ресурсы, которые удовлетворяется затем местными производителями. Получив инвестиции и заказы, предприятия начинают развиваться, создавая новые рабочие места и расширяя кооперацию с другими хозяйствующими субъектами, содействуя эффективной кластеризации региональной экономики. ПИИ, таким образом, создают вокруг себя зону расширяющегося спроса и предложения, на языке экономической теории: положительный эффект мультипликатора. Правильное привлечение ПИИ укрепляет макроэкономическую стабильность регионов, содействуя росту занятости и товарного предложения, укрепляя антиинфляционные тенденции, региональные бюджеты пополняются доходами, расширяется база налогообложения.

Как катализатор экономического роста ПИИ могут усиливать темпы формирования среднего класса, заинтересованного в стабильном развитии регионов. Расширяется слой населения и менеджеров, склонных к сотрудничеству и конструктивным действиям на международных рынках. Учитывая эффективное влияние ПИИ на экономику регионов, многие региональные и муниципальные власти ведут охоту за ПИИ, привлекая их в соответствующие регионы.

Успешный корпоративный бизнес в регионах активно ищет иностранных партнеров для совместной реализации крупных инвестиционных проектов и прилагает усилия по внешнеэкономической экспансии, открывая свои филиалы за рубежом. При этом представители бизнеса активно высказывают заинтересованность в сильной национальной и региональной промышленной политике.

Многие развивающиеся страны накопили значительный опыт привлечения ресурсов мирового рынка капиталов для решения национальных проблем. К таким странам относятся Индия и особенно Китай, которые уже два десятилетия используют этот рычаг развития экономики. Очень активно продвигаются в этом отношении динамично развивающиеся страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. На такой путь встали и переходные экономики европейских постсоциалистических стран и некоторые страны Африки. Правительства этих стран стараются действовать стратегически. Они целенаправленно готовят специалистов по ПИИ, разрабатывают программы привлечения транснациональных компаний (ТНК) и предлагают стабильное правовое и финансовое обеспечение, а также прочие выгоды, включая современную инфраструктуру, стимулирующие механизмы, административную поддержку, быстрое согласование и утверждение проектов, налоговые льготы, таможенные послабления, гарантии и частную собственность на землю.

Российские регионы могут стать местом притяжения инвесторов «выталкиваемого» Европой и Арабскими странами капитала, поскольку европейские рынки все заняты. Россия представляет собой последний большой рынок с богатым ресурсным потенциалом и квалифицированными кадрами. Кроме того, регионы России рассматриваются как плацдарм для проникновения на другие рынки СНГ. Заинтересованность Европы в долгосрочных поставках российского газа и нефти может конвертироваться в инвестиции в эти отрасли, а также стать

предметом торга за иностранные инвестиции в другие ключевые отрасли и регионы. Стратегию регионов России можно обозначить коротко: ПИИ в обмен на природные ресурсы, нефть и газ.

Существуют разные модели экономического развития, но в любом случае это развитие практически невозможно без использования зарубежного передового опыта и его адаптации к внутренним возможностям регионов. В 50—60-е годы Япония получала западные технологии и ноу-хау с помощью приобретения патентов и лицензий. Китай в 1978 г. избрал другой путь, используя привлекательность своего рынка в связи с многочисленностью населения. Проводником технологий стали ПИИ, которые имели преимущества по сравнению с лицензионным вариантом, поскольку освобождали страну от сложностей организационного пускового периода инновационного развития, и от необходимости осуществлять контроль технологических процессов, суть которых оставалась еще неясной. Кроме того, приобретение технологий за счет ПИИ это более дешевый способ по сравнению с лицензионной деятельностью [1].

Обе эти модели объединяет то, что при их реализации не полагаются на волю случая или «невидимую руку рынка». Их использовали стратегически, опираясь на продуманную организацию мер, обеспечивающих реализацию выдвинутой стратегии. Таким образом, ключом к успеху при претворении в жизнь модели догоняющего развития были стратегия, организация и финансовые ресурсы, вложенные в привлечение ПИИ.

Новым подходом для стран, успешно развивающихся с помощью ПИИ, стало экспериментирование в области создания инфраструктуры ПИИ, отбирая наилучшие варианты такого развития, открывая новые отраслевые и региональные приоритеты. Поскольку возможности регионов в формировании инфраструктуры ПИИ, и потребности в ПИИ различные, устраиваются конкурсы городов и регионов по двум критериям: лучшие условия для ПИИ, и степень воздействия иностранного капитала на промышленный рост в регионе. Выигравшие конкурс города получают особые привилегии и поддержку властей, что позволяет им более успешно привлекать иностранные инвестиции. В Китае для эффективного привлечения ПИИ созданы специальные комиссии для объединения интересов государства, регионов и бизнеса.

Россия позже других стран вступает на путь привлечения ПИИ. И этот минус можно превратить в плюс, воспользовавшись накопленным мировым опытом и отобрав то, что отвечает интересам регионов. Регионам России необходимо создать режим опережения конкурентов на основе эффективной политики направления ПИИ в точки роста. Формируя региональную программу технологического развития за счет привлечения ПИИ, следует принимать тех инвесторов, кто принесет наилучшие технологии. Это значит, что следует искать самые выгодные ПИИ, отбирать из них те, в которых регионы, отрасли и предприятия наиболее заинтересованы. Затем потенциальных доноров следует «соблазнять» преимуществами регионального рынка и привлекательностью используемых стимулирующих механизмов. Неправильные ориентиры привлечения ПИИ могут не только не содействовать поставленной цели, но попросту навредить регионам и предприятиям.

Например, многие специалисты считают, что выгодно привлекать, в первую очередь, крупные ПИИ. Однако, изучение стратегий ТНК на рынке ПИИ показывает, что страна-реципиент должна ориентироваться, в первую очередь, на привлечение ПИИ за счет высокотехнологичных средних и малых ТНК. Критерием отбора ТНК должна быть не их величина, а те новые технологии, которые они приводят в регионы. Многие российские финансово-промышленные группы (ФПГ) могут самостоятельно, не привлекая ПИИ, диверсифицировать российскую промышленность. Однако, промышленная трансформация со стороны ФПГ не может рассматриваться как альтернатива ПИИ, так как они не обладают новейшими технологиями и озабочены зачастую не промышленной трансформацией предприятий, а переделом собственности.

Сутью региональной политики ПИИ является система стимулирующих механизмов, создаваемая не только для привлечения ТНК, но и для собственных чиновников и руководителей предприятий. При этом использование системы стимулов является одним из многих

инструментов реализации ПИИ-стратегии. Как показывает практика, несистемный метод проб и ошибок в сфере привлечения иностранных инвесторов является малоэффективным. Поэтому, нужна четкая согласованная всеми сторонами стратегия, которая будет служить как бизнесу, заинтересованному в поиске ноу-хау, так и политикам, которым необходимо показать своим избирателям, что экономика региона модернизируется и движется вперед.

**Теории привлечения ПИИ.** От руководителей промышленных предприятий требуют экономического скачка при недостатке собственных ресурсов развития. Такая, неразрешимая на первый взгляд, задача имеет решение, выстроенное на грамотном включении регионов и предприятий в мировой рынок технологий с его глобальными потоками капитала. В этом случае появляется возможность решать региональные проблемы и задачи предприятий с помощью иностранного капитала.

Однако, развиваясь в этом направлении, следует точно представлять интересы региона и инвесторов. Даже собственные национальные и региональные интересы требуют изучения. Для того, чтобы оценка интересов иностранного капитала стала более объективной, необходимо выявить его место в мировом рынке, поскольку их позиции в экономическом пространстве и функции, которые на них возложены, определяют направление их интересов и стратегий в любой стране.

Существующие теории ПИИ объясняют мотивы, которыми руководствуются доноры ПИИ, а также страны, принимающие ПИИ, и почему вывозится капитал не только с целью обеспечения ресурсами своих производств, но, прежде всего, ради получения дополнительной прибыли от передачи имеющихся технологических, управленческих, информационных преимуществ. Теории ПИИ позволяют определить направления потоков ПИИ и механизмы их изменений. Знание теорий ПИИ может подсказать разумные и практические методы более эффективного привлечения иностранного капитала, и оценки реального места региона в мировом рынке ПИИ, с учетом изменений этого рынка и возможностей адаптации к этим изменениям.

Теории ПИИ скорее объясняют уже сложившиеся тенденции мирового рынка ПИИ, но не подсказывают способов перемещения региона на более выгодные позиции на нем, и не дают рецептов для конструирования активной стратегии ПИИ. Такие рецепты надо разрабатывать совместно со специалистами по инвестициям. Поэтому анализ теорий ПИИ включает два этапа. Сначала необходимо изучить достижения мировой науки в области ПИИ, с тем, чтобы затем включить в анализ уже конструктивные подходы и обосновать способы и механизмы активизации притоков ПИИ в регионы и эффективного их использования для решения задач инновационного развития регионов.

Изучение теорий ПИИ необходимы для определения региональной инвестиционной политики с точки зрения инвестора и/или страны-реципиента, поэтому они помогают специалистам выработать методы влияния на корпоративные решения руководителей региональных предприятий и предлагать стратегические услуги для усиления потоков ПИИ для развития регионов. Хорошие теории ПИИ основаны на объяснении реальных процессов и поведений основных игроков, позже они сами начинают влиять на направление событий. Результаты изучения поведения и мотивации ТНК в расширении бизнеса, вторжения их на новые рынки посредством торговли и позднее ПИИ показывают, что они следуют определенным стандартным правилам, принимая решение проникнуть на рынок третьих стран. Их решение инвестировать определяется внутренними и внешними условиями и возможностями.

Многие конкуренты России, особенно из Восточной Европы, Азии Южной Америки, формируют свою стратегию ПИИ на основе базовых теорий, спонтанно или осознанно. Большинство существующих теорий ПИИ основаны на синтезе знаний предыдущих исследований и представляют исторический интерес. Однако, существуют новые концепции, позволяющие глубоко уяснить важность ПИИ для мировой экономики, и особенно для новых рыночных экономик.

Представленный ниже обзор теорий ПИИ включает пять направлений, которые после соответствующего изучения, обобщения и развития могут быть использованы российскими специалистами по ПИИ:

**1. Теория цикла международного производства товара.** Известно, что жизненный цикл любого товара состоит из нескольких стадий, каждая из которых обладает собственным потенциалом увеличения доходов предприятия. У каждого предприятия постоянно возникает желание продлить жизненный цикл товара, что позволяет дольше использовать уже освоенное производство и получить больше доходов за счет вложенного капитала. Одним из механизмов увеличения жизненного цикла товара является ПИИ за счет экспорта выпускаемой продукции, а также создания аналогичного производства за рубежом. В результате жизнь товара продлевается, и производство способно обеспечить постоянный и устойчивый доход за счет реализации продукции в других странах.

Данная последовательность явлений была выявлена на примере стратегий североамериканских корпораций, осваивающих рынки Западной Европы в период послевоенной реконструкции экономики этих стран. Руководители корпораций придерживаются и ориентируются на реализацию следующих трех альтернативных стратегий: производить товар в собственной стране, экспортировать его в другие страны или переносить производство на иностранные рынки. Выбор наилучшего варианта зависит от соотношения динамики издержек и дохода на различных стадиях жизненного цикла товара и международной конъюнктуры.

Стадии жизненного цикла продукта, получившие названия инноваций, зрелости и массового производства (стандартизации), определяют направление принятия решений ТНК. На первой стадии инновационного развития компании осваивают национальный рынок. Они могут пользоваться временной монополией на товар в домашних рынках в период внедрения нового товара. Это позволяет им покрыть часть издержек на инвестирование в НИОКР и маркетинг нового товара. Когда же товар вступает во вторую и третью стадии своего жизненного цикла, компания сталкивается с конкурентами. Поэтому компании начинают активно искать новые рынки для своего товара. Причем на стадии «роста» жизненного цикла товаров активизируется экспорт товара, на стадии массового производства экспорт капитала.

На этапе массового производства (стандартизации) компании активно ищут более выгодные места размещения производства в других странах. Если такой рынок находится, в него перемещается капитал. В этом случае фирма сохраняет в бизнесе свое лидерство. Более того, на новом рынке она может уменьшить издержки производства, в результате приобрести еще одно преимущество. Добившись удешевления производства на новых рынках, фирма начинает реэкспортировать товар на домашний рынок по более низким ценам, недоступным конкурентам. Теория жизненного цикла товара объясняет причины возможной разновременности экспорта товара и экспорта капитала. Типичная ТНК проводит торговые и инвестиционные стратегии одновременно в нескольких странах, создавая единую систему внутрикорпоративных трансакций и взаимного акционирования.

В настоящее время, мировой рынок сам становится ареной ожесточенной конкурентной борьбы. При проникновении на мировые рынки ТНК формируют стратегические альянсы и поглощают зарубежные компании для обеспечения доступа к новым рынкам и технологиям при сохранении и упрочении своего отраслевого и регионального лидерства. Корпоративные решения ТНК часто определяются иными стратегическими целями, не привязанными к конкретным жизненным циклом товара. Изменившаяся картина движения капитала потребовала разработки новых теорий вывоза капитала.

**2 Теория «летающих гусей».** Данная теория объясняет внешнеэкономическую деятельность стран, вступивших на путь догоняющего развития, и показывает место ПИИ в этом процессе. Используя данную теорию в послевоенный период, японское правительство следовало определенным внешнеторговым стратегиям и защищало свою молодую промышленность (см. рис. 1). Эта двойственная политика проводилась под эгидой Министерства торговли во многих высокотехнологичных секторах, таких как бытовая электроника, автомобили и мотоциклы.

Существуют три последовательные фазы развития отрасли для стран «догоняющего развития», каждая из которых характеризуется особой зависимостью от мирового рынка:

**Фаза 1.** Отрасль не в состоянии удовлетворить национальный или региональный спрос. В результате аналогичная продукция поступает в экономику региона за счет импорт зарубежных производителей.

**Фаза 2.** Отрасль приобретает потенциал для удовлетворения растущего регионального спроса. Она включает в себя новых региональных производителей и создает дополнительные рабочие места.

**Фаза 3.** Излишки продукции отрасли экспортируются на другие региональные или зарубежные рынки. Отрасль из импортера превращается в экспортера продукции.

Эта теория подтверждается успехом многих развивающихся стран в секторе производства потребительских товаров с низкой добавленной стоимостью. Догоняющие страны пытаются не отставать от передовых конкурентов и по возможности развивать собственную промышленную базу. Подобный феномен наблюдается в экономиках стран Центральной и Восточной Европы, которые сталкиваются с преградами на пути экспорта определенных товаров в страны ЕС, например, сельскохозяйственной продукции, сталелитейной продукции, алюминия [1].



Рис. 1. Основные закономерности теории «летающих гусей». Р — национальное производство, X — экспорт, М — импорт.

Исследования стратегии японских компаний, переместивших свои производства и менеджмент на соседние рынки Китая и Юго-Восточной Азии, показали, как на основе технологического и финансового участия иностранных ТНК активизировать экономический прогресс в развивающихся странах. Такой результат связан с побочным эффектом от ПИИ, вызванным отнюдь не стремлением улучшить региональные рынки. Иностранные инвестиции преследовали собственные цели снижения производственных расходов и расширения рынков сбыта. Но, реализуя цели собственного обогащения, они принесли для экономик других стран неожиданный положительный эффект. Таким образом, сформировались экспортноориентированные автомобилестроение и текстильная отрасли в Таиланде, сектор бытовой электроники в Малайзии и Гонконге, производство компьютерных компонентов на Тайване [1].

Согласно теории «летающих гусей» про-торговые ПИИ нацелены на получение дополнительного дохода от успешного экспорта товаров. Они перемещаются из домашних бесперспективных отраслей в зарубежные. На заграничных рынках такие ПИИ еще в состоянии продемонстрировать достаточный уровень конкурентоспособности.

Анти-торговые стратегии ПИИ появляются в том случае, когда ТНК с хорошими конкурентными преимуществами, инвестируют по разным причинам в зарубежный сектор, практически не обладающий преимуществами. Такие причины могут появиться, когда ПИИ преследуют долгосрочные цели захвата региональных рынков. Если страна практикует стратегии, направленные на замещение импорта отечественными производителями, в ее защищенные сектора обычно проникают анти-торговые ПИИ, избегая потерь от высоких таможенных барьеров для импортных товаров.

Теория «летающих гусей» показывает, как переходные экономики могут догонять, а по отдельным позициям даже перегонять передовые страны по использованию новых технологий. Чтобы реализовать такой шанс, регионы должны опираться на возможности международной экономической интеграции с высокотехнологическими средними ТНК и оставаться открытой для ПИИ, которые могут оказать позитивный мультипликативный эффект синергии на различных стадиях развития соседних государств и ТНК.



**3. ПИИ и конкурентное преимущество.** М. Портер в 1990 г. в исследовании «Конкурентное преимущество наций» (The Competitive Advantage of Nations) [2] провел классификацию конкурентных преимуществ и определил выгоды, которые могут гарантировать успех развития предприятий. Синтез таких выгод он назвал «бриллиантом конкурентных преимуществ». Стратегии ТНК опираются на выгоды от планируемых конкурентных преимуществ, как фирмы, так и страны, принимающей иностранный капитал. Подобные преимущества достигаются по четырем направлениям:

Преимущества корпоративного управления предприятиями или группами предприятий, что обеспечивается созданием в регионах современной системы подготовки и переподготовки управленческих кадров;

Превосходство эффективного использования всех факторов производства, что достигается за счет внедрения интегрированных систем управления всеми ресурсами предприятия;

Выгоды состояния спроса, что определяется совокупным доходом жителей региона;

Преимущества, инициируемые сопутствующими и поддерживающими отраслями, включая образование, здравоохранение, ЖКХ.

Синтез отмеченных преимуществ образует дополнительный эффект, новую систему производительных сил региона, которую М. Портер назвал «бриллиант конкурентного преимущества» (см. рис. 2).

Указанные выше преимущества позволяют определить 4 фактора успеха создания кластерных структур.

**Фактор 1. Корпоративная стратегия, структура и конкуренция.** Этот блок охватывает преимущества корпоративного управления, включающая систему управления и умение лидировать, выбор эффективных целей и стратегий развития, организация новых форм бизнеса, обеспеченность и управление рисковым капиталом.

**Фактор 2. Состояние факторов производства.** Речь идет о превосходстве таких используемых факторов производства, как человеческий или физический капитал, информация и инфраструктура.

**Фактор 3. Составляющие спроса.** Если в регионе отсутствует спрос, то туда не будут ввозиться ни товары, ни капиталы. Поэтому очень важны преимущества, связанные с емкостью и качеством рынка. Они определяются объемом спроса в стране, темпами его роста, сегментацией и характеристиками потребителей, уровнем покупательной способности, международной мобильностью рабочей силы.



Рис.2. Блок-схема «Бриллианта конкурентного преимущества» М. Портера.

**Фактор 4. Существование сопутствующих и поддерживающих отраслей.** Фирме, вывозящей капитал, достаточно трудно и дорого наладить производство в стране-реципиенте, если ей придется все комплектующие и сырье привозить из-за границы. Гораздо дешевле наладить кооперацию со смежными производствами страны-реципиента. Местные поставки позволяют удешевить закупки, избежать потерь от таможенных сборов, снизить издержки производства. Стратегия кооперации с региональными производителями предполагает необходимость изучения возможностей этих предприятий отраслей-поставщиков, которые представляют собой сопутствующие и поддерживающие отрасли.

Поскольку кооперация с местными производителями ТНК выгодна, она налаживается с ними контакты и со временем такая кооперация усиливается. Но на начальном этапе отдельные компоненты и оборудование могут ввозиться из-за рубежа до тех пор, пока не наладится структура их местного предложения. Наличие местных инновационных поставщиков позволяет ТНК выполнять требования закупки местной продукции, а также избежать потерь от возможного увеличения импортных тарифов, к чему могут иногда прибегать правительства.



Постепенно ТНК станут привлекать региональных поставщиков к совместному решению вопросов практически по всем функциональным направлениям, связанным с повышением качества конечной продукции, подготовка кадров, снабжение, производство, логистика «точно в срок», финансирование, даже НИОКР.

Например, конкурентоспособность японских предприятий в значительной мере объясняется знанием структуры и цепочек ценностей западных конкурентов. Кроме того, японские производители автомобилей, связаны с первоклассными местными производителями электрооборудования, тормозов, шин и прочих компонентов. Подобная ситуация наблюдается и в других передовых экономиках, где развито автомобилестроение.

Аналогично объясняется лидерство Швеции и Германии в сталелитейной отрасли, включая производство подшипников, режущего инструмента, основанное на существовании мощных поставщиков особых сталей в этих странах.

Итальянские текстильная и швейная отрасли стали мировыми лидерами в области благодаря тесным связям с отечественными производителями высококачественного сырья (хлопок, шерсть, кожа) и оборудования. Существование конкурентоспособных в мировом масштабе отраслей-поставщиков будет определять успех и конкурентоспособность ряда отраслей переходных экономик на мировых рынках.

Чтобы извлечь выгоды от ПИИ, регион должен располагать сетью взаимосвязанных производств, которые образуют так называемые отраслевые и территориальные кластеры. Например, организация современной пищевой промышленности зависит от предложения продукции аграрного сектора (мяса, молока и т.д.), от соответствующего объема фасовочного и упаковочного оборудования и от того, налажена ли современная система логистики и розничной торговли. Для процветания автомобилестроения необходима поддержка производств, изготавливающих отдельные узлы и агрегаты (детали из пластмасс, двигатели, аккумуляторы, стеклоочистители и т.д.).

Отраслевые и территориальные кластеры могут усилить экономический рост, и регионам необходимо прилагать усилия по их формированию. Для этого необходимо определиться с самими кластерами, их внутренним наполнением. Проанализировав факторы «бриллианта конкурентных преимуществ», с помощью которых фирма добивается эффективной работы на мировом рынке, М. Портер отмечает два макрокомпонента, воздействующих на эффективность компании на рынке ПИИ:

Роль случая или «судьбы», отражающих влияние резких перемен на мировых финансовых рынках или изменений котировок валют, внезапный рост регионального/мирового спроса, а также войн;

Влияние внутренней и внешнеэкономической политики государства и региональных властей (либеральной или сдерживающей политики).

Теория М. Портера не претендует на выявление конкретных путей повышения конкурентоспособности отраслей посредством ПИИ. Она акцентирует внимание на основах общей экономической политики региональных властей. Государственная политика в виде частно-государственного партнерства рассматривается как важный атрибут «бриллианта преимуществ». Региональным властям следует стремиться развивать взаимозависимые промышленные кластеры на основе базовых и поддерживающих отраслей. Такие отрасли дают регионам дополнительную производительную силу за счет комплексности и повышают эффект от применения иностранного капитала.

Стратегию в области ПИИ необходимо направить на формирование промышленных кластеров, т.е. на развитие стратегических секторов вокруг предприятий лидеров. Для каждого из приоритетных промышленных секторов, которые региональное правительство предполагает развивать, должно быть тщательно изучено состояние регионального спроса и предложения. В условиях незрелого рынка государство должно проводить структурную политику, стимулирующую формирование промышленных кластеров и регулировать притоки ПИИ, способствуя формированию подобных комплексов, а региональные преимущества определяют рост доверия среди потенциальных инвесторов и способствуют привлечению капитала, опыта и технологий.

Использование кластерного подхода направляет действие рыночного механизма не на процветание отдельных предприятий, а на доходность комплекса региональных производителей, создавая основу для реализации модели инновационного развития «экономики для всех».

**4. Теория электрической парадигмы.** Эта теория была сформулирована в 1981 г. и оперирует внутренними источниками, которые определяют потенциал фирмы (владение собственностью, факторами производства), которые обеспечивают продвижение собственных капиталов и позволяют фирме получать не только предпринимательский доход, но и торговую прибыль от производства, эффект от умелого сочетания всех внутренних факторов производства. Внешние источники образуются за счет рыночной среды, существующей в стране-реципиенте, благоприятной для иностранных инвестиций. Исходя из этих соображений, конкурентные преимущества ТНК группируют в три блока:

«**О-преимущества**», связанные с использованием внутренних потенциалов по владению собственностью иностранными инвесторами по сравнению с региональными предприятиями;

«**I-преимущества**», вызванные включением ТНК в процесс интернационализации, что позволяет ей полностью присваивать доход от использования своих конкурентных преимуществ и не делиться с зарубежными предприятиями, передавая свой товар для экспорта или же прибегая к продаже лицензий;

«**L-преимущества**», которые предоставляет регионом-реципиент.

Совокупность OLI-преимуществ содержит объективные и субъективные составляющие, поскольку они зависят от вида деятельности, специфики компании, ожидаемых и реальных выгод, предоставляемых инвестору регионом-реципиентом. Желание корпораций инвестировать возрастает с наличием O-преимуществ, которые оцениваются с преимуществами конкурентов, а также с ростом прибыли или выгод, определяемых L-преимуществами в регионе-реципиенте.

Обобщенная теория эклектической парадигмы объясняет все типы стратегий внедрения ПИИ в соответствии с преимуществами для иностранного инвестора. На основе данной теории можно определить, в каких случаях ТНК будет стремиться вывозить капитал, в каких ограничится экспортом товаров. Допустим, компания, обладающая как сравнительными (O), так и интернациональными (I) преимуществами, решает инвестировать в том случае, когда L-преимущества существуют вне страны ее происхождения. И наоборот, компания с теми же O- и I-преимуществами предпочитает экспортировать товары и услуги, если потенциальная страна-реципиент предлагает слабые L-преимущества. В случае, когда фирма не может защитить свои конкурентные преимущества, она, возможно, будет вынуждена продавать лицензии иностранным предприятиям, поддерживая объемы производства на отечественном рынке.

Страны с переходными экономиками и их инвестиционные консультанты и специалисты должны изучить и развивать ключевые L-преимущества региона. Это требуется для разработки комплексной программы, систематизирующей привлечение капитала и ноу-хау, необходимых для улучшения конкурентоспособности промышленных предприятий и ситуации с занятостью в регионах. Не следует думать, что L-преимущества ограничиваются наличием ресурсов и дешевой рабочей силы. И если такие факторы уже имеются, то дополнительные усилия по созданию L-преимуществ излишни. Потоки ПИИ имеют тенденцию сосредотачиваться в тех регионах, где сравнительные преимущества выражаются не только в форме естественных ресурсов и низкой себестоимости производства. Многие L-преимущества регионов связаны с эффективностью экономического управления развитием региона, надежной законодательной базой и хорошими перспективами для поддержания экономического роста и развития.

ТНК прибегают к ПИИ, если имеются все три преимущества. Среди набора альтернатив, включая продажи лицензий, экспорта продукции и ПИИ, экспансия бизнеса обычно происходит, если компания обладает любым из трех видов преимуществ. Но если регион-реципиент предоставляет L-преимущества, стратегия ПИИ становится наиболее предпочтительной. Зная, в каких случаях компании предпочитают вывоз капитала, по сравнению с альтернативными внешнеэкономическими стратегиями, можно осуществлять прогноз потоков ПИИ в различные регионы России.

**5. Теория инвестиционного развития.** Согласно данной теории импорт и экспорт ПИИ находятся в прямой зависимости от уровня экономического развития страны – донора относительно остального мира. Привлечение ПИИ проходит в пять стадий и характеризуется зависимостью ПИИ от уровня развития страны-донора (см. рис. 3). Страны с трудоемкими, низкотехнологичными производствами с превалированием добывающей промышленности являются импортерами ПИИ. Когда они начинают развивать капиталоемкое производство и двигаться в направлении инновационного развития, импорт ПИИ в эти страны усиливается (2-я стадия). Если этот процесс дополняется ориентацией на экспорт, страна сама начинает экспортировать ПИИ (3-я стадия). Самая последняя 5-я стадия реализуется, когда импорт и экспорт ПИИ фактически сбалансированы, которая характерна для наиболее развитых стран, обладающих всем набором преимуществ (O, I, L), которые обеспечивают им мировое лидерство в капиталоемких и высокотехнологичных секторах.

Данная теория показывает позицию страны в качестве нетто-экспортера инвестиций (НЭИ), которая определяется как разница между объемами размещенных и привлеченных инвестиций. Положительная величина НЭИ показывает, что страна стала нетто-экспортером инвестиций и, наоборот, при отрицательной позиции нетто-импортером.



Рис. 3. Траектории инвестиционного развития стран и регионов согласно теории роста.

Индекс объема НЭИ на душу населения, обычно, больше в странах, которые имеют хорошие интеллектуальные активы (т.е. ноу-хау, технологии, менеджмент), необходимых для их процветания, чем в тех, где в изобилии только естественные ресурсы. Государственные меры также могут стимулировать или сдерживать интенсивность экспорта или импорта инвестиций и таким образом влиять на позицию страны в области ПИИ.

Позиция страны в области ПИИ обусловлено также общим состоянием экономики, в частности, этапом развития отраслей и крупных предприятий. Россия согласно данным официальной статистики занимает позицию нетто-экспортер ПИИ. Такая ситуация показывает,

что Россию находится на 3-ей фазе ПИИ, и свидетельствует о том прыжок в системе ПИИ являются возможными и что данная теория не в состоянии дать универсального рецепта экономического развития посредством ПИИ.

Существующие теоретические разработки роли ПИИ в воспроизводственном процессе нуждаются в новых подходах для описания роли в инновационном развитии регионов, провозглашенных многими региональными органами власти России. Политика привлечения ПИИ, в случае ее успеха в отдельных регионах, может стать мощным рычагом улучшения инвестиционного климата и макроэкономической ситуации в России в целом. Новые концепции в области ПИИ должны выявить новые типы ПИИ (стратегическое поглощение, создание международных корпораций) и связи между портфельными и прямыми инвестициями в промышленной трансформации регионов.

## 2. Исследование стратегий мирового рынка ПИИ

**Движущие силы ПИИ.** В мировом масштабе экономическое значение иностранного инвестирования, измеряемое как отношение между объемом внешних ПИИ и мировым производством, или ВВП, возросло почти в 5 раз с 4,4% в 1960 г. до 20 % в начале XXI века. Темпы его роста опережают динамику развития мирового производства, международной торговли и национального инвестирования. В абсолютных значениях притоки ПИИ в 1999 г. превысили отметку 1 трлн. дол. и достигли почти 1,5 трлн. дол. в 2000 г. Степень экономической интеграции и промышленной конкурентоспособности стран в настоящее время представляют четыре базовых показателя развития на основе:

Соотношение размещенные ПИИ / ВВП передовых стран (измеряет степень глобальной интеграции);

Соотношение оттоки ПИИ / национальное инвестирование передовых стран (показывает международную активность ТНК);

Соотношение привлеченные ПИИ / ВВП развивающихся и передовых стран (определяет степень глобальной интеграции, местные преимущества и привлекательность для инвесторов);

Соотношение притоки ПИИ / национальное инвестирование развивающихся и передовых экономик (определяет вклад иностранных ТНК в экономическое развитие).

Причины повышения спроса на ПИИ обусловлены потребностями финансирования экономического роста и объемом накопившихся технологических и социальных проблем. ПИИ являются более эффективным способом получения ресурсов и технологий по сравнению с альтернативными вариантами международной помощи, кредитования и портфельных инвестиций. Преимущества ПИИ по сравнению с предоставлением кредитов по программам государственной помощи состоят:

В непосредственном направлении финансовых ресурсов в сферу производства, новых технологий, эффективного менеджмента;

В получении новых возможностей выхода на иностранные рынки;

В уменьшении транзакционных издержек, связанных с бюрократическими процедурами, сопровождающимися получением международных займов;

В возможности избежать роста государственного долга.

**Причины повышения предложения ПИИ.** Для стран доноров ПИИ вывоз капитала в предпринимательской форме дает возможность увеличить объем доходов компаний. При благоприятном инвестиционном климате в других странах такие компании имеют больше возможностей для развития и модернизации производства в этих странах.

**Закономерности рынка ПИИ,** как и всякого рынка, складываются из особенностей формирования его хозяйственного поля (среды), специфики поведения действующих в нем хозяйственных субъектов, из особенностей формирования спроса и предложения.

В настоящее время большая часть размещенных ПИИ контролируется пятью ведущими промышленными державами (США, Великобритания, Япония, Германия и Франция). Эти страны не только обладают наибольшими запасами ПИИ за границей, но и лидируют по годовым оттокам и притокам ПИИ. Средние ТНК из менее крупных стран-членов ОЭСР, например, Швейцарии, Швеции, Канады, Бельгии и Австралии также являются важными международными инвесторами.

Основные страны, предъявляющие спрос на ПИИ, являются реципиентами ПИИ. В течение второй половины XX века экономически развитые страны США, Великобритания, Франция и т.д. привлекли большую часть мировых объемов ПИИ. С 2002 г. первую позицию как страна-реципиент ПИИ занял Китай. В результате Китай становится «заводом мира» по производству товаров, а Индия стремится укрепить свои позиции как мировой поставщик услуг и знаний. Общее число стран-реципиентов постоянно увеличивается. Странами-получателями ПИИ стали Бразилия, Индонезия, Малайзия, Мексика, Польша, Таиланд. Именно эти страны являются главными конкурентами России в борьбе за ПИИ [1].

**Отраслевая направленность ПИИ.** На 1-ом этапе в первой половине XX века ПИИ направлялись для освоения природных ресурсов слаборазвитых стран; на 2-ом этапе в период

50—80-х годов цели корпорации включали производство готового продукта для их реализации в странах-реципиентах. В этот период ТНК переносили завершающую стадию производства, например, сборку автомобилей, компьютеров и т.д. в страны с более низкой оплатой труда. На 3-ем этапе с начала 90-х годов, с ростом сервисных ТНК (банки, страховые компании, транспортные фирмы и т.д.) сервисные услуги развиваются быстрее, чем ПИИ в промышленность. Страны с переходной экономикой должны стимулировать, прежде всего, приход технологических ПИИ в реальный сектор экономики. Между тем из всех ПИИ в России на долю промышленных инвестиций приходилось менее 30% (на финансы 32% от их общего объема, торговлю/общественное питание 16%, добычу/нефтедобычу - 14%).

**Транснациональные корпорации** являются основными субъектами международного инвестирования и распространения ноу-хау. В середине 90-х годов 100 ТНК, представляющие 0,3% общего их количества, осуществляли около трети мировых объемов ПИИ. Во всех ключевых странах-донорах национальные 50 ТНК контролируют более половины внешних объемов ПИИ. Профиль крупнейших ТНК в основном охватывает пять отраслей: электроника и электрооборудование, химия и фармацевтика, нефть и другие энергоресурсы, производство автомобилей, узлов и агрегатов к ним, а также производство продуктов питания и напитков. Индекс транснациональности показывает, что ТНК из небольших стран ОЭСР (таких, как Бельгия, Нидерланды, Швеция, Швейцария, Финляндия) больше работают за рубежом, чем дома, в отличие от ТНК крупных государств. России эта информация подсказывает, что привлекая ПИИ, необходимо ориентироваться не только на крупные развитые страны, но и на небольшие развитые страны.

Стратегия глобальных ТНК при проникновении на рынок ПИИ идет от простой торговли (экспорт-импорт) к ПИИ. Последние предполагают создание иностранных филиалов, инвестирование с нуля, формирование стратегических альянсов и поглощения, создание совместных предприятий [3-5]. Например, большинство англосаксонских и голландских ТНК предпочитают поглощения, немецкие, итальянские и японские ТНК выбирают в основном продажу лицензий, создание СП (50 : 50 %) и инвестирование с нуля.

Стратегия средних ТНК более осторожна. Они избегают капиталоемких операций (строительства новых заводов и поглощения местных фирм) и очень редко проводят 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 региональными предприятиями и открывают небольшие региональные представительства, а также участвуют в совместных региональных проектах. ТНК среднего размера начинают инвестирование с небольших объемов, постепенно их увеличивая с развитием бизнеса. Анализ стратегий ТНК показывает, что регионы должны, в первую очередь, ориентироваться на привлечение средних и малых, а не глобальных ТНК. Нацеленность малых форм ТНК на быструю окупаемость вложенных средств предопределяет их кооперации с региональными производителями в следующих секторах экономики: потребительские товары, пищевая промышленность и отчасти машиностроение.

Привлечение ПИИ в региональную экономику должно осуществляться на основе специально разработанной стратегии. При выработке региональной стратегии необходимо опираться на накопленные в мире исследования в области привлечения ПИИ. В передовых странах и регионах задача разработки и реализации стратегий ПИИ поручается независимым агентствам по ПИИ, которые организованы как полугосударственные учреждения и возглавляются профессионалами, работающими в тесной связи с частным сектором. Регионы России, стремясь получить необходимые ПИИ, через такие агентства должны донести до стран доноров ПИИ достоинства региональной экономики, которые включают:

Низкие издержки производства за счет использования относительно дешевого труда квалифицированных специалистов;

Наличие необходимых естественных ресурсов;

Наличие крупных потребительских рынков, быстро догоняющий рынок развитых стран;

Создание базы для дальнейшей экспансии на рынки других регионов и стран СНГ.

Подобные преимущества могут быть усилены:



наличием необходимой инфраструктуры;  
налаженной системой образования;  
культурным родством с европейскими и североамериканскими странами;  
географической близостью к западным и к восточным инвесторам и рынкам сбыта;  
Наличием полезных ископаемых.

Чтобы задействовать потенциал регионов России, необходимо разработать специальную систему экономических и организационных мер, которая представляет собой стратегию ПИИ, направленную на объединение интересов иностранных инвесторов, региональной и национальной экономики.

Для того, чтобы превратить внутренний потенциал регионов в преимущества, притягивающие ПИИ, российским и региональным властям необходимо разработать разумную стратегию ПИИ, которая позволит:

Направить не регулируемый поток ПИИ для решения общенациональных и региональных задач;

Остановить промышленную деградацию и утечку мозгов;

Увеличить занятость населения и налогооблагаемую базу региона.

В промышленно развитых странах существуют юридические нормы (о земле, о собственности, о занятости) и стабильное законодательство, регулирующее внешнюю торговлю, банковскую деятельность, трудовые отношения и налогообложение. Создав здоровый инвестиционный климат, как для отечественных, так и для иностранных компаний, эти государства получили репутацию надежных адресатов для инвестиций. Подобно им, регионам России придется создать благоприятные условия, адаптируя и совершенствуя экономическую политику. Необходимо взаимодействие центральных и региональных властей, с тем чтобы обеспечить координацию и избежать бесполезного дублирования деятельности.

Стратегия ПИИ должна иметь широкий набор информационных и маркетинговых программ, с тем, чтобы ее потенции были оценены и востребованы как можно более широкой международной аудиторией. Подобные действия требуют больших затрат, и поэтому должны тщательно планироваться в высших эшелонах власти.

Регионы России, поставившие перед собой цель выработки стратегии привлечения ПИИ, должны определить свои исходные позиции в этом процессе. Это означает, что им необходимо ориентироваться в возможных рисках и оценить уровень своих возможностей в достижении поставленных целей. Однако, выработка стратегии не может ограничиваться только осмыслением своих интересов и формулированием поставленных целей. Эффективная стратегия должна применяться на основе исследования хозяйственной среды, в которой эта стратегия будет осуществляться. Определение количественных и качественных характеристик этой среды, выявление ее сильных сторон, возможностей, слабостей и угроз позволяет осуществить более реальную и эффективную программу действий. Подобный анализ представляет собой важный элемент процесса стратегической ориентации в области ПИИ. При реализации долгосрочной стратегии ПИИ, должны использоваться общепринятые принципы стратегического развития, которые определяются (см. рис. 4):

Постоянным мониторингом внутреннего потенциала региона и внешнего окружения стран доноров ПИИ;

Ясными и достижимыми целями развития региона и предприятий;

Практическими результатами привлечения ПИИ;

Реальными временными рамками реализации проектов на основе ПИИ;

Многошаговыми планами и проектами развития производственных кластеров.

Формирование стратегии развития регионов с помощью ПИИ предусматривает использование трех блоков (см. рис. 5).

Первый блок стратегического планирования обеспечивает выявление и использование глобальных возможностей ПИИ, построен на прогнозировании предложения иностранного капитала и поиске конкретных доноров ПИИ.

Второй блок стратегии ПИИ обеспечивает минимизацию рисков и угрозы потерь важных производственных проектов по формированию конкурентоспособной региональной экономики.

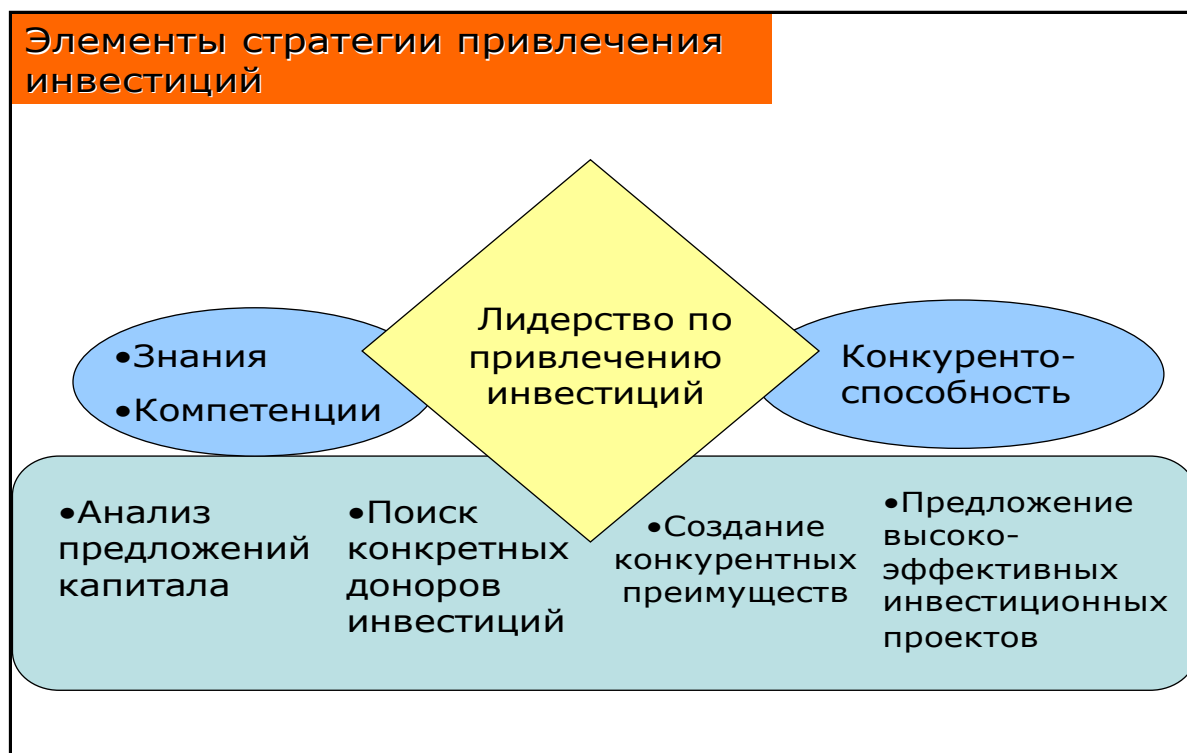


Рис. 4. Содержание основных элементов стратегии привлечения ПИИ.

Задаче третьего блока является выявление конкурентных преимуществ реципиента ПИИ и определение эффективных направлений использования полученных ПИИ, включая:

Развитие сильных сторон и активов (преимуществ) региональной промышленности;

Слабости ключевых отраслей региональной промышленности, которые определяют развитие российской экономики и будущий статус страны как промышленной державы.

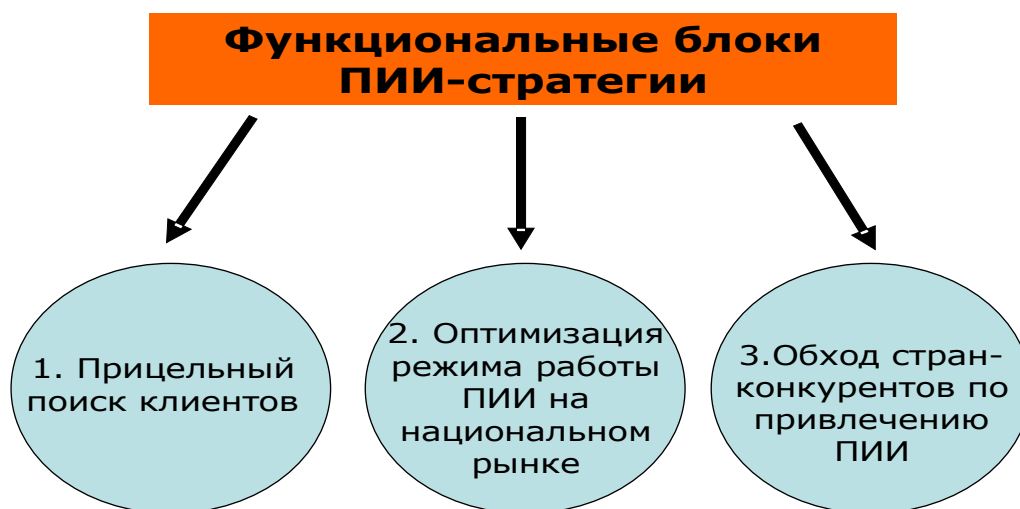


Рис. 5. Функциональные блоки стратегии развития регионов на основе ПИИ.

Использование SWOT-анализа позволяет фиксировать сильные активы, которые уже действуют (факторы успеха), и возможности, которые имеются, но еще не используются (см. рис. 6). Стратегия привлечения ПИИ основывается на использовании возможностей внутреннего 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, связанных с преимуществами страны-реципиента. В то же время, необходимо минимизировать слабости, препятствующие притоку ПИИ. Выявление ключевые факторы успеха, слабости, возможности, угрозы представляет важный аналитический материал определения целей ПИИ.

<b>SWOT – анализ для инвестиций</b>	
SWOT – анализ для России	
<p><b>Сила:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Людские ресурсы и их квалификация</li> <li>• Сырьевая база</li> <li>• Мощная промышленная система</li> <li>• Передовая наука</li> <li>• Россия является связующим звеном между западными и восточными рынками</li> </ul>	<p><b>Слабости:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Деформация отраслевой промышленной структуры</li> <li>• Незрелая конкурентная среда</li> <li>• Слабая ориентация на рост качества продукции и на повышение конкурентоспособности национальных предприятий</li> <li>• Низкий уровень корпоративного управления и деловой этики</li> <li>• Проблемы защиты окружающей среды</li> </ul>
<p><b>Возможности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Всемирная экономическая интеграция</li> <li>• Насыщение и ужесточение конкуренции на западных рынках. Россия осталась последним незанятым крупным растущим рынком Европы</li> <li>• Смещение от внешней торговли к прямым иностранным инвестициям в XXI веке</li> <li>• Заинтересованность ТНК в огромных природных ресурсах России</li> </ul>	<p><b>Угрозы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Возврат к спаду производства и потеря промышленной конкурентоспособности</li> <li>• Политическая дестабилизация</li> <li>• Конкуренция со стороны других крупных развивающихся рынков</li> <li>• «Позиция силы» со стороны иностранных ТНК</li> <li>• Внутреннее сопротивление переменам</li> </ul>

Рис. 6. Основные элементы матрицы SWOT-анализ стратегии привлечения ПИИ.

В процессе стратегического планирования должны постоянно определяться и оптимизироваться ключевые факторы успеха, включая такие национальные активы и региональные преимущества как:

Качество политического и экономического руководства на федеральном и региональном уровнях;

Потенциал роста ведущих промышленных отраслей и предприятий лидеров отрасли;

Состояние национальной научно-исследовательской базы НИОКР;

Наличие квалифицированного персонала и сырьевых ресурсов.

Движение в направлении реализации ключевых факторов успеха (ключевых компетенций региона) и устранения слабостей и угроз должно базироваться на поэтапном плане продуманных мер и ассигнований на финансовые, человеческие и технологические ресурсы.

Конструирование модели стратегии ПИИ предполагает учет особенностей двоякого рода. Она обязательно должна быть динамической и адаптироваться к происходящим изменениям. По своей сути стратегия ПИИ это стратегия изменения экономического развития региона, адаптированная к изменениям мирового рынка ПИИ и развития страны-реципиента.

Международные организации ООН (UNCTAD, ИТС и др.) рекомендуют странам-реципиентам проводить особые мероприятия для продвижения ПИИ: семинары, обучение дипломатов, публикации, советы. Однако такого рода действия не достаточны, поскольку направлены на повышение уровня информированности и компетенции принимающей стороны, а не на поддержку в идентификации и реализации приоритетных проектов ПИИ с компаниями. Для

развития на стратегической основе необходима программа привлечения ПИИ в регионы, которая должна воплотиться в конкретные мероприятия по ряду приоритетных проектов с определением эффекта мультипликатора для всей экономики региона.

**Алгоритмы реализации стратегии ПИИ.** Привлечение ПИИ на стратегической основе требует разработки специальных мер и специфического алгоритма их реализации согласно пяти шаговому проекту формирования и реализации стратегии ПИИ (см. рис. 7).



Рис. 7. Основные этапы реализации стратегии привлечения ПИИ.

**1-й шаг** связан с определением типа приемлемой стратегии и особенностей включения ПИИ в экономическую деятельность региона;

**2-й шаг** включает функции «ПИИ-разведки», т.е. сбора информации о состоянии мирового рынка ПИИ, конкурентов по привлечению ПИИ, состоянии внутреннего потенциала регионов.

**3-й шаг** определяет, какого рода иностранный капитал в наибольшей степени отвечает национальным и региональным интересам страны и их приоритетность.

**4-й шаг** выявляет механизмы и способы привлечения иностранного капитала в те отрасли экономики, которые следует развивать с помощью ПИИ. Эта фаза включает также формирование портфеля инструментов для оказания услуг инвесторам.

**5-й шаг** предполагает координацию мероприятий и контроль процесса привлечения ПИИ.

**Сбор информации.** Формирование необходимой информационной базы является постоянным звеном стратегии ПИИ, без которого невозможно обеспечить эффективность стратегии. Такая информация определяется на основе постоянного и детального маркетинга и мониторинга состояния конкурентов по привлечению ПИИ, предложений ПИИ, изменений регионального промышленного потенциала и включает анализ:

Целевых рынков доноров ПИИ, в том числе особенности их промышленной структуры, экономические прогнозы развития передовых экономик;

Поведения и мотивации ТНК как рыночных агентов ПИИ;

Деловой активности и стратегии стран-конкурентов по борьбе за ПИИ, особенно КРР;

Развитие отраслей и регионов как объектов приложения ПИИ.

**Стратегия опережения конкурентов по привлечению ПИИ**

Мониторинг конкурентов является важным фактором успешного ведения бизнеса, в том числе и бизнеса, направленного на интеграцию с иностранным капиталом и привлечения ПИИ. Подобный

мониторинг включает не только отслеживание параметров деятельности конкурентов, но и постоянное сравнение их с действиями региональных властей и предприятий лидеров (см. рис. 6.8).

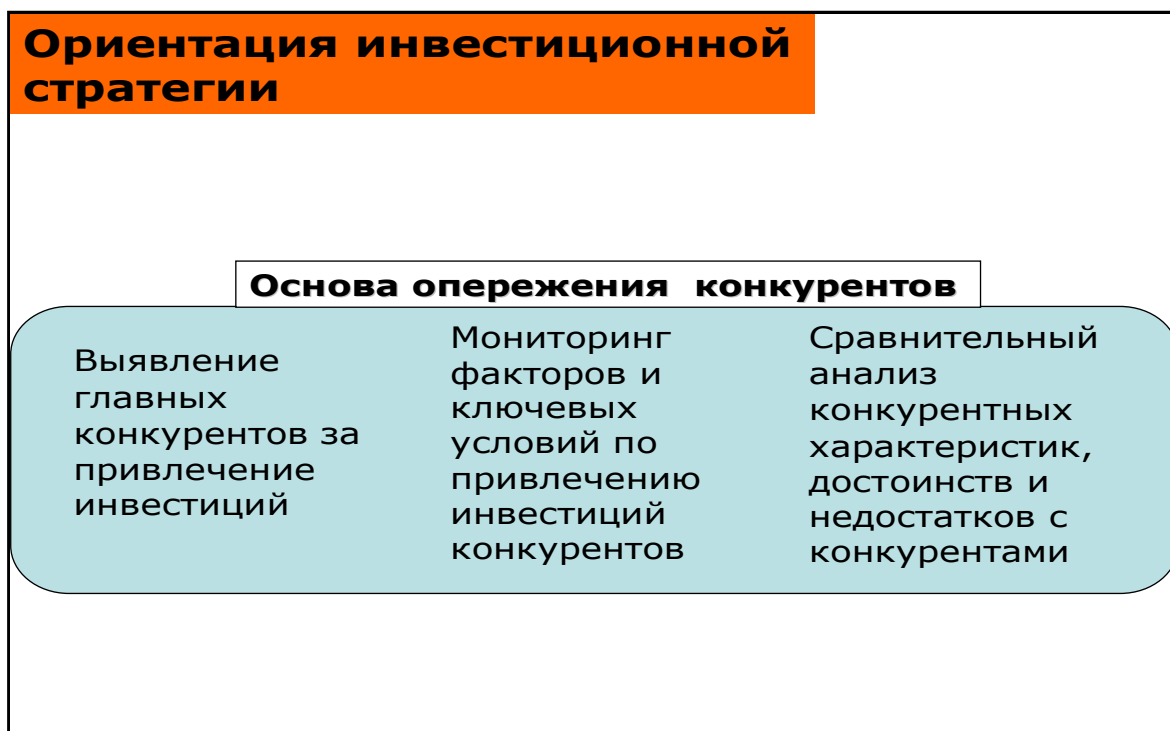


Рис. 8. Три опорные точки анализа или «три кита», которые обеспечивают стратегию опережения конкурентов.

Главными конкурентами России в борьбе за ПИИ являются страны крупных развивающихся рынков (КРР) Китай, Индия, Индонезия, Мексика, Бразилия. Страны КРР являются более сильными конкурентами России по сравнению с переходными экономиками Восточной Европы. Восточно-европейские страны (ВЕС) уступают КРР как по рыночному потенциалу, так и по сырьевой базе.

Страны КРР характеризуются большой численностью населения с растущей покупательной способностью, наличием квалифицированной рабочей силы, запасами полезных ископаемых и сельскохозяйственным потенциалом. Обладая рынками, темпы роста которых намного опережают показатели ведущих стран, эти экономики являются чрезвычайно перспективными для крупных и средних ТНК, вынужденных расширять географию деятельности вследствие насыщения своих национальных рынков. Другие растущие экономики (Аргентина, Чили, Малайзия, Таиланд, Турция) также привлекают значительные объемы ПИИ.

Уникальное географическое положение России на территории Евразийского материка предоставляет ей идеальные возможности привлекать инвестиции из разных регионов. В целях снижения транспортных расходов и избежание таможенных пошлин эти компании заинтересованы в основном в регионах своих собственных производственных или сборочных подразделений.

В последнее время в Россию возвращается капитал из Кипра и других стран под вывеской иностранного капитала. По существу этот процесс следует расценивать как возвращение вывезенного ранее национального капитала. Он положительно влияет на макроэкономическую ситуацию в стране, поскольку возрастают финансовые ресурсы, растет предложение капитала. Однако этот капитал не становится источником внедрения принципиально новых технологий, поскольку на западном рынке он еще ими не владеет. Обычно такой капитал за рубежом не может найти себе применения из-за чрезмерной насыщенности рынка и его высоких конкурентных позиций. Поэтому возвращение вывезенного капитала, являясь положительным

фактором развития, все же уступает истинно иностранному капиталу, как проводнику новых технологий, ноу-хау.

Например, Китай и Индия систематически развивают конкурентные преимущества, уделяя пристальное внимание ключевым факторам успеха:

Улучшению уровня образования и развитию управленческих навыков в образовательных учреждениях;

Осуществлению мероприятий по повышению квалификации на предприятиях;

Развитию НИОКР и проведению проактивной государственной политики.

Российским специалистам по ПИИ еще предстоит выработать свои критерии классификации ПИИ, чтобы следовать систематическому подходу к привлечению ТНК. Россия хотя и является новичком на рынке ПИИ, смогла значительно сократить отставание от конкурентов. Большинство ведущих ТНК открыли офисы в Москве, Санкт-Петербурге, в других крупных городах, таких как Самара, Казань, Екатеринбург, Уфа и Новосибирск.

В тех отраслях, где Россия испытывает недостаток в современных технологиях, но располагает явными конкурентными преимуществами (авионика, автомобилестроение, химия, пищевая промышленность и новые материалы), возможно создание СП с региональными партнерами. Этим способом наиболее эффективно могут быть перенесены необходимые технологии и ноу-хау. Разумная стратегия предусматривать поддержку ТНК специальными механизмами, включая информационные и стимулирующие для различных типов инвестиций. Однако, окончательное решение о типе инвестирования в большинстве случаев будут исходить от самих инвесторов.

Создание СП может быть разрешено в стратегических секторах (нефтяная, газовая, аэрокосмическая отрасли), где существует лишь ограниченное число операторов и где России необходимо сохранять контроль над налогами и сырьевой базой. В большинстве других секторов (легкой промышленности, производстве потребительских товаров, машиностроении) ТНК выберут в качестве организационной формы филиалы. При этом руководствоваться они станут скорее техническими, нежели стратегическими соображениями.

Российским специалистам по ПИИ необходимо собирать примеры успешной деятельности совместных предприятий и рекламировать их в регионах России и за границей, стимулируя таким способом новые проекты.

Способ проникновения на рынок в значительной мере зависит от размера и мотиваций ТНК. Инвесторы, ищущие доступа к сырью (в основном транснациональные компании), предпочитают заключение концессионных соглашений на весь контрактный период. Если же первопричиной является снижение себестоимости производства (за счет снижения затрат на рабочую силу), то компании стремятся приобрести большую акционерную долю существующих предприятий. По прогнозам специалистов, сотни мелких ТНК начнут искать в России возможных партнеров по организации совместных производств. Российские предприятия в своих поисках инвесторов должны знать, что крупный зарубежный инвестор заинтересован не в партнерстве, а в поглощении (если не мгновенном, то в последующем).

Равное партнерство возможно при условии, что региональный производитель обладает достаточными конкурентными позициями в виде рынка, ноу-хау, человеческих ресурсов. Эти преимущества следует правильно оценить, так как иностранный партнер заинтересован, при заключении контракта, преуменьшать их значение.

Среди иностранных ТНК прямые поглощения являются наиболее предпочитаемым способом проникновения на региональные рынки. Однако, во многих российских городах трудно найти хорошую производственную базу, и иностранные инвесторы вынуждены прибегать к более дорогим вариантам проникновения на рынок. Регионы России могут стать хорошим вариантом размещения производства из-за трудностей и дороговизны транспортировки крупногабаритных и скоропортящихся товаров и большого рыночного потенциала.

Важным аспектом определения приоритетов для ПИИ является выделение отраслей капиталоемкой промышленности и инфраструктуры, обладающих наибольшими преимуществами. Регионы России могут развиваться быстрее, одновременно опираясь на



трудоемкие, капиталоемкие и высокотехнологичные отрасли. Для этого они располагают достаточным потенциалом, богатыми ресурсами, индустриальной традицией и квалифицированной рабочей силой.

Выработка отраслевых и региональных приоритетов привлечения иностранного капитала предполагает определение границ для приема ПИИ, за пределами которого для них действует запретительный режим. Обычно он устанавливается, чтобы не допустить иностранных конкурентов в традиционные национальные сферы, где позиции национально капитала достаточны для удовлетворения потребностей страны, поддерживать условия национальной безопасности, обеспечить охрану окружающей среды.

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

### 3. Информационные системы исследования рынка ПИИ

Для российских регионов поиск ПИИ не должен замыкаться исключительно крупными компаниями. Российские специалисты по инвестициям должны присматриваться к технологическим лидерам среднего размера, которые способны придать мультипликативный эффект процессу формирования высокотехнологичных кластеров в российских регионах. Многие средние технологические компании, расположенные в развитых странах, представляют огромный потенциал для ПИИ. Для этого необходимо обеспечить сбор информации о средних инвесторах, об их положении на рынке, технологических и финансовых возможностях на базе создания эффективной информационной системы в области ПИИ, подобный модулю взаимодействия с клиентами CRM ERP-системы, которые позволяют постоянно обновлять данные и обеспечивать быстрый доступ к информации к определенной инвестиционной компании.

Если ставится задача поиска потенциального инвестора в экономически развитой стране, вначале необходимо осуществить привязку данной страны к определенному сектору региональной экономики. Затем определяются имеющиеся в ней ТНК, а также влияющие лица на ПИИ. Информационная система позволяет осуществлять мониторинг ПИИ по четырем иерархическим уровням: страна, отрасль, название ТНК, политические деятели и влиятельные лица.

Лидирующие на мировом рынке ПИИ ТНК в каждой отрасли хорошо известны и представляют международные кластерные структуры, работающие на рынках многих стран. Переговоры об инвестициях следует вести исключительно с самым высоким руководством ТНК, так как только оно способно принимать стратегические решения по ПИИ. Для этого необходимо определить в какой стране расположен главный центр (штаб-квартира) донора ПИИ, выявить руководителей высоко ранга, ответственных за ПИИ.

Дальнейшая работа маркетологов и аналитиков по инвестициям должна заключаться в уточнении в информационной системе стратегических целей ТНК, их финансовые возможности и привлекательных инвестиционных предложений и проектов, предлагаемых для развития регионов.

При поиске доноров ПИИ по схеме «страна—сектор—инвестор-ТНК» следует иметь в виду, что в экономике большинства развитых стран доминируют несколько отраслевых ТНК в качестве основных источников ПИИ (см. табл. 1).

Таблица 1.

Секторальная ориентация ТНК, источников ПИИ в развитых странах.	
Страна	Секторальная ориентация ПИИ
США	компьютеры и информационные технологии, авиация и космонавтика, фармацевтика, продукты и напитки, сырьевые сектора
Япония	образование, подготовка управленческих кадров бытовая электроника, автомобилестроение, машиностроение, электротехническая промышленность
Германия	машиностроение, автомобилестроение, электрооборудование, химия, пластики, продукты и напитки
Франция	авиация и космонавтика косметика, пищевая промышленность, железнодорожный транспорт,

Италия	телекоммуникации одежда, мебель, машиностроение, металлообработка, химия, пластики, домашняя утварь, продукты и напитки
Великобритания	продукты и напитки, нефтехимия, металлообработка финансовый рынок образование, подготовка управленческих кадров

На основе созданной информационной системы можно целенаправленно планировать коммуникационные связи, маркетинговые и консультативные мероприятия (семинары, выставки), и программы обучения для региональных корпоративных структур и органов власти. Информационная база данных должна регулярно обновляться и систематизироваться в базы знаний по потенциальным донорам ПИИ: страна, отрасль, компания, общественные деятели, региональные инвестиционные проекты. Исследования должны подкрепляться аналитическими и экспертными оценками отраслевыми специалистами и маркетологами. Детальная информация о мировых рынках ПИИ, позволяет специалистам определить не только потенциальных доноров и их возможности, но и их организационную структуру, и стратегическую ориентацию, полезную для создания собственных региональных кластерных структур.

На следующем этапе анализа важно не упускать из виду стратегической ориентации потенциальных доноров и их возможности, не все ТНК в одинаковой степени готовы инвестировать в регионы России. Одни заинтересованы инвестировать в другие страны, в проектах других поглощение национальных или региональных предприятий, интересы третьих связаны с недостатком человеческих или финансовых ресурсов в регионах России. Возможен и такой вариант, что ТНК сама является потенциальным объектом для поглощения или слияния, и тогда неясна стратегия будущих собственников компании. База данных должна быть максимально полным и учитывающим подобные аспекты развития.

Информационная система поэтапного поиска доноров ПИИ по схеме «сектор—страна» схематично представлена в виде матрицы, у которой отрасли или сектора располагаются по столбцам, а страны по оси Y. На оси X отмечены важнейшие отрасли доноры ПИИ (из стран членов ОЭСР). Каждая важнейшая отрасль подразделяется на субсектора с ключевыми инвесторами. С уточнением и расширением поиска выявляются и заполняются все большее количество субсекторов и компаний инвесторов.

Таблица 2.

Информационная матрица «сектор-страна».

**По основным отраслям**

	Германия	Италия	Франция	Великобритания	США
Фармацевтическая					
Мебельная					
Пищевая					
<b>По секторам</b>					
Пищевая отрасль					
Молочные продукты					

Мясные продукты  
Хлебопродукты  
Кондитерские товары  
Детское питание  
Замороженные  
продукты  
**По ведущим ТНК**  
Пищевая отрасль

**ТНК Top 50**

Dr. Oetker	Parmalat	Danone	Cadbury	Hersheys
Tchibo	Barilla	Beghin Say		
Schwartau	Ferrero	Besnier		
Bahlsen		Bongrain		
Eckes				

**"Скрытые чемпионы"**

Hochland	Perugina	Doux	Mc Vities
Hofmeister	Cirio	Andros	Burton's
Zott	Plasmon	Bondouelle	
Onken	Lavazza	Cantalou	
Bauer	Perfetti	Poulain	
Ritter Sport			

**Прочие ТНК**

Такая схема позволяет аналитикам и экспертам по ПИИ определять ключевых инвесторов, и конкретные цели исследований компаний, с которыми намечены контакты, инвестиционные проекты и оценивать получаемые результаты маркетинговых исследований.

Ключевым инвесторам присваиваются приоритеты согласно их позиции в отрасли и технологическому потенциалу. Лидеры рынка ПИИ определяются в первую очередь, они демонстрируют готовность инвестировать в проблемные рынки. Российские национальные и региональные специалисты по ПИИ должны по каждому сектору экономики составлять списки ведущих компаний. Объемы продаж этих компаний являются основными источниками капитала, технологий и ноу-хау в мире. Необходимо уметь анализировать и исследовать стратегические цели и финансовые возможности ТНК, включая планируемые объемы продаж, прибыль, финансовые потоки, доля экспорта, уровень инвестирования, производительность труда, основные финансовые показатели и предложить привлекательные инвестиционные проекты для регионов России.

Для анализа поведения наиболее перспективных доноров ПИИ необходимо знание макроэкономической ситуации стран, в которых находятся штаб-квартиры и основные производственные мощности предполагаемых инвесторов. Если конъюнктура свидетельствует об экономическом росте, то в этом случае можно ожидать увеличения доходов предприятий, а значит, и возможностей экспорта товаров. Увеличиваются и капиталы, но они применяются в этих странах, так как рынок расширяется. Снижение промышленного индекса позволяет прогнозировать активизацию и экспансию ТНК на международные рынки ПИИ, поскольку местные рынки не в состоянии поглощать новые инвестиции. Все это требует постоянного мониторинга макроэкономических показателей развитых стран, который позволяет представить динамику вывоза капитала и его направлений. Таким образом, региональные власти и отечественный бизнес, вступая в интеграционные связи, могут постоянно изучать долгосрочные стратегии носителей ПИИ.

Для этого предлагается создание системы подготовки специалистов по ПИИ, способных обеспечить объективный анализ и экспертную оценку динамики макроэкономической ситуации в странах -донорах ПИИ. В поисках отраслей, создающих ПИИ, необходимо опираться на данные об экспортных позициях стран, носителей ПИИ. Отрасли с высокими экспортными долями

являются основными источниками технологий и промышленного ноу-хау. Компании с высоким отношением экспорта в общих объемах продаж добиваются более масштабного проникновения на растущие рынки, подобные российскому рынку.

Стратегия поиска по каждой стране включает оценку мощности отрасли, изучение организационной структуры, деловых традиций и характерных особенностей, связанных с менталитетом страны. ТНК изучаются исходя отраслевых приоритетов, имеющихся технологий, целей и намерений их в России. При анализе стратегий компаний выделяется инвестиционная политика и механизмы принятия стратегических решений. Информационная база собирается систематически в течение многих лет, что позволяет специалистам по ПИИ более профессионально общаться с потенциальными инвесторами и оказывать влияние на их инвестиционные решения.

Информационная система обеспечивает ранжирование ТНК на основе анализа объемов их зарубежных активов и индекса транснациональности, который определяется, исходя из мощи зарубежных активов компании, объединенной занятости и объединенного товарооборота.

ТНК пользуются несколькими способами проникновения на рынки и расширения бизнеса в развивающихся экономиках (см. рис. 9). Понимание этих способов, иногда через комбинацию различных вариантов, дает возможность специалистам адаптировать инструменты и предлагать удобные альтернативы инвесторам, которые предпочитают постепенно проникать на рынок.



Рис. 9. Стратегии интернационализации ТНК при проникновении на региональный рынок.

Стратегии интернационализации ТНК основываются на глобальной конкуренции между предприятиями и прогнозировании регионального спроса. ТНК используют богатый арсенал стратегий проникновения на рынок. Для передачи технологий они взаимодействуют с региональными предприятиями, создавая стратегические альянсы в виде совместных предприятий или кооперацию в отдельных бизнес-функциях (НИОКР, производство и маркетинг). Крупные ТНК приобретают пакеты акций и полностью контролируют зарубежные компании в зависимости от правил акционерного участия в местных предприятиях.

Стратегия ТНК при проникновении на новый региональный рынок идет от простой торговли (экспорт—импорт) к ПИИ (см. рис. 6.9). Формы ПИИ включают использование сбытовых и логистических филиалов в регионах, инвестирование с нуля путем создания новых производств в

регионах, стратегические альянсы и поглощения региональных предприятий, создание совместных предприятий с региональными предпринимателями (см. рис. 10).



Рис.10. Организационные формы проникновения ПРИИ в регионы.

В секторах, где проникновение на рынок затруднено (бытовая электроника, автомобилестроение), или в высокотехнологичных секторах (компьютеры, авиация и космонавтика) крупные ТНК могут разделить глобальный рынок и тем самым избежать прямой конкуренции. Такая стратегия особенно выгодна, когда инвестирование в НИОКР становится слишком капиталоемким для одной компании.

**Формирование приоритетов и кластерных структур для привлечения ПРИИ.** Трансформация промышленного потенциала регионов с помощью ПРИИ станет возможной, если ПРИИ обеспечат в кратчайшие сроки привлечение новых технологий для модернизации всех отраслей экономики. Но потоки ПРИИ ограничены, и не все отрасли получают возможность развиваться с помощью ПРИИ. Поэтому необходимо решить задачу выбора отраслей, способных дать наибольший толчок для роста ВРП с помощью ПРИИ. Выбор отраслей-получателей ПРИИ означает формирование отраслевых приоритетов с использованием принципа их ранжирования с учетом внутреннего потенциала развития страны и регионов, секторов промышленности, с его слабыми и сильными позициями, возможностями для роста. Отраслевые приоритеты по мере экономического роста будут меняться, что потребует постоянного мониторинга состояния ключевых отраслей России и регионов для ПРИИ. Мониторинг учитывает подвижки от внедрения ПРИИ.

Для определения отраслей получателей ПРИИ используется SWOT- анализ российских регионов, выявление слабых и сильных их сторон. Динамические изменения, происходящие в промышленном секторе, требуют постоянного мониторинга за развитием важных отраслей и предприятий. Партнерство с иностранными компаниями может иметь первостепенное значение в тех секторах, где разрыв между импортом и отечественным производством необходимо сократить, а также там, где производственные мощности недостаточны для создания приемлемого уровня занятости. Чтобы знать, куда направлять ПРИИ, необходимо постоянно сравнивать потенциал модернизации и конкурентоспособности с достижениями стран-доноров и стран-конкурентов.

Направляя ПРИИ на устранение слабостей российской региональной экономики, можно добиться успеха по трем направлениям: модернизация отсталых отраслей, придание экономике более сбалансированного характера, переход на новую ступень инвестиционного развития, становясь не только импортером, но и экспортером ПРИИ. Реализация этих тенденций позволяет расширить емкость внутреннего рынка, повысить инвестиционный спрос указанных отраслей.

Многие руководители предприятий отмечают, что основным фактором падения объемов производства является нехватка оборотных средств. Это означает, что предприятия испытывают трудности по простому поддержанию производства, не говоря уже о проблемах его увеличения и реструктуризации. Данная ситуация объясняется тем, что банки России не могут трансформировать имеющиеся в стране сбережения в инвестиции, т.к. инвестиции составляют 17—18 % ВВП, а уровень сбережений более 30 %. Это говорит о недостаточном предложении денег со стороны банков, которое приводит к удорожанию кредита и делает его труднодоступным для субъектов реального сектора экономики.

Инвестиционный процесс в России затруднен также характером сложившейся собственности в результате приватизации. Она сформировала модель инсайдер-собственников, когда предприятия находятся в руках руководителей, которые не имеют опыта рыночного управления и необходимых финансовых средств для повышения конкурентоспособности предприятий. Ограничением рынка ПРИИ служит недостаток управленческих навыков, незнание иностранных языков, непонимание культур других народов. Таким образом, развитие инвестиционного рынка ПРИИ упирается в ограничения, которые связаны с уровнем корпоративного управления,



культурой контрактов, обеспечением законности и правопорядка. Устранение этих ограничений требует, чтобы региональные программы среднесрочного инвестиционного развития опирались на три структурные позиции:

Развитие внутреннего регионального рынка потребительских и инвестиционных товаров;

Развитие инновации в производственной и социальной сферах деятельности;

Включение региональных производителей в мировые кооперационные связи через ТНК.

Решению указанных стратегических направлений способствует портфельный анализ промышленности, а также кластерный подход в формировании межотраслевых связей. На их основе возможно создание эффективной государственной поддержки зон роста на основе ПИИ. Все это позволяет определить цепочки предприятий, развитие которых позволит вытянуть всю региональную экономику на путь модернизации. Целевое размещение ресурсов уменьшает слабости и усиливает сильные стороны основных российских отраслей и регионов.

Данная задача имеет решение, если инвестор на основе ПИИ имеет возможность получить доход, а региональные предприятия повысить свою конкурентоспособность. Таким образом, следует оценивать отрасли и предприятия, получателей ПИИ с позиций их способности к росту доходности и повышению конкурентоспособности. Для этого аналитикам на основе информационной системы следует выявить и сопоставить привлекательность региональных предприятий, измеряемую в рамках будущего рыночного и трудового потенциала для инвестора и их конкурентное положение, оцениваемое как рыночная доля по отношению к импорту. Такой корреляционный анализ осуществляется путем экспертной оценки состояния отрасли как получателя ПИИ. Его точность зависит от компетенции специалистов и интеллектуальных информационных систем, разработанных для ранжирования отраслей. В построении принципов ранжирования отраслей помогает использование портфельного анализа и теории жизненного цикла товара, а также кластерный подход, обеспечивающий наиболее эффективную увязку отраслей и предприятий лидеров, получивших толчок развития с помощью ПИИ.

Портфельный анализ предприятий предполагает ранжирование отраслей по критерию их конкурентоспособности и потребности в ПИИ с учетом значимости отрасли. Ранжирование по конкурентоспособности позволяет привлекать ПИИ в те сектора экономики, которые обладают хорошими потребительскими перспективами, но рыночная доля которых невелика вследствие высокого уровня импорта. Экспертная оценка осуществляется поэтапно, продвигаясь от отраслевого уровня к секторальному. При этом, необходимо учитывать позиции стратегических отраслей, связанные с сохранением национальной безопасности. Приоритеты должны учитывать пошаговый режим модернизации получателей ПИИ в рамках системной промышленной трансформации.

Для выработки приоритетов для ПИИ, важно не только определить конкурентоспособность отрасли, но и ее значимость для региона. Ранжирование по значимости отрасли отражает важность отрасли в народном хозяйстве региона. Значимость отраслей группируется по четырем видам в специально разработанной матрице (см. рис. 11).



Рис. 11. Ранжирование региональных отраслей и предприятий лидеров в рамках российского отраслевого портфеля.

Создание подобных портфелей на региональном и секторальном уровнях позволяют:

Показать конкурентоспособность регионов и ведущих предприятий в данных секторах. Например, портфель по группе молочных продуктов определяет положение региональных производителей в отношении экспорта и импорта плавящихся, твердых сыров, йогуртов и концентрированного молока в регионе;

Для определения своевременности и очередности привлечения ПИИ в целевые промышленные кластеры используется регулярный мониторинг отраслевого портфеля на основе статистически обновленной информации в базе данных информационной системы.

Далее анализ и ранжирование отраслей проводится по критерию, связанному с фактором времени, т. е. как быстро одна и та же сумма иностранных инвестиций, размещенная в разных отраслях, скажется на экономическом росте региона. Ранжирование отраслей по такому принципу основано на теории жизненного цикла товаров, в частности, на том, что производство группы товаров развивается циклически. В этом случае, ранжирование отраслей производится по критерию скорости отдачи от ПИИ. Оценка отраслей показывает их потенциал в запуске механизма экономического роста смежных отраслей и секторов региональной экономики. Такого рода ранжирование происходит по следующим группам отраслей и секторов «звезды», «знаки вопроса», «дойные коровы», «трудные дети» (см. рис. 11).

Региональные отрасли и предприятия лидеры группы «дойные коровы» являются самодостаточными и могут участвовать в финансировании смежных отраслей. Получаемые доходы позволяют им ввести модернизацию собственными силами. Однако, их деятельность часто сдерживается низким развитием поставщиков или потребителей. Например, направление ПИИ в развитие этих смежных отраслей позволяют поднять уровень доходов у предприятий группы «дойных коров».

Группа предприятий «звезды» принадлежат перспективным отраслям. С помощью ПИИ они быстро проходят все стадии модернизации, поднимая уровень промышленной трансформации региона в целом. К «знакам вопроса» относят отрасли, которые способны развиваться, но испытывают конкуренцию со стороны импорта. Модернизация предприятий этих отраслей даже с помощью ПИИ является делом долгим и весьма сложным. Предприятия отрасли «трудные дети»

не имеют возможности достигнуть конкурентоспособности и находятся под угрозой банкротства.

Направление ПИИ в предприятия отраслей «звезды» и «знаки вопроса» в наибольшей степени способствуют повышению конкурентоспособности и занятости, стабильному росту ВРП. Предлагаемая нами информационная система способна подобное ранжирование осуществлять не только глобально, на уровне отрасли, но и на более низком уровне, опускаясь до региональных предприятий лидеров отрасли.

Для региональных передовых экономик характерны смешанные отраслевые портфели, когда ряд отраслей располагается в верхнем левом квадранте матрицы (т.е. «звезды»). Долгосрочная конкурентоспособность ТНК определяет их лидерство в традиционных отраслях, которые позволяют экономике региона генерировать прибыль (посредством внутренних продаж и экспорта), необходимую для инвестирования в новые технологии в «стадии зарождения новых продуктов». Чтобы конкурировать с этими ТНК, российское региональное отраслевое развитие на основе ПИИ должно идти в направлении перехода предприятий из отрасли «трудные дети» и «знаки вопроса», в «звезды» и далее «дойные коровы». ПИИ должны стать двигателем инноваций и внедрения новых технологий с тем, чтобы «трудные дети» постепенно превращались в «звезды» и «дойных коров».

Изучение жизненного цикла каждой ключевой отрасли расширяет портфельный анализ ПИИ. Это удобно для классификации отраслей в соответствии с их стадией развития и конкурентной позицией. Таким образом, отрасли можно сгруппировать в соответствии с пятью стадиями развития: зарождение, рост, зрелость, стагнация и упадок.

Промышленное развитие российских регионов еще далеко не сбалансировано. Регионы практически не имеют важных предприятий-лидеров (по отношению к странам КРП или миру в целом), которые находились бы на начальных фазах жизненного цикла (зарождение или роста). Большинство отраслей ориентировано на внутренний рынок, и находятся между стадиями стагнации и банкротства. На основе диагностики и экспертного оценивания матрицы жизненного цикла отраслей и регионов российской промышленности выделяются стратегически важные моменты для оценки конкурентной позиции страны относительно других регионов мира.

Например, отрасли «звезды» российского рынка это военное авиастроение, авиакосмос, кораблестроение и телекоммуникации, занимающие большую долю национального рынка при низком импорте. Россия располагает в этих отраслях сильной научной инфраструктурой и устойчивое конкурентное положение на мировом уровне. Знания и опыт, накопленные в этих отраслях, могут стать надежной основой для системного развития новых продуктов и технологий, в особенности гражданских, и способствовать поддержанию высокого уровня национальной конкурентоспособности.

Поэтому предприятия сектора «звезды» и смежные отрасли на стадиях зарождения и роста должны получить высший приоритет для ПИИ. Западные технологии способны обеспечить модернизацию этих отраслей при наличии государственного или корпоративного спроса на продукцию этих отраслей, что становится крайне необходимым на фоне растущей мировой конкуренции. Регионы России, ориентированные на экономический рост на высокотехнологической основе за счет внедрения ПИИ, смогут обеспечить престижность квалифицированного труда, образования, деловой культуры.

**Отрасли с сильной конкурентной позицией**, с перспективами роста, но испытывающие недостаток инвестиций обладают относительно большими долями на отечественном рынке, имеют хороший экспортный потенциал и занимают выгодную позицию в матрице жизненного цикла. К ним относятся нефтяная, газовая, нефтехимическая промышленности. Предприятия этой группы не нуждаются в поддержке для развития своей инфраструктуры. Хотя они и не являются первостепенными для размещения ПИИ, но требуют пристального внимания в отношении развития смежных отраслей глубокой переработки и их потребителей (например, химия, пластики).

**Отрасли, которые стали стабильными экспортерами,** имеют перспективы дальнейшего роста. Их поддержка с помощью ПИИ должна осуществляться на основе модернизации мощностей и оборудования. К таким отраслям относятся черная и цветная металлургия, сплавы на основе новых материалов.

**Отрасли, достигшие стадии зрелости,** нуждающиеся в модернизации для улучшения качества конечной продукции (например, автомобильная, производство грузовиков, автобусов, железнодорожные технологии и отдельные сегменты химической отрасли, металло- и деревообработка).

**Отрасли, имеющие маленькие доли на отечественном рынке** из-за низкой конкурентоспособности. Это относится к машиностроению, отдельным сегментам пищевой, нефтехимической и большинству сегментов бытовой техники.

**Отрасли, находящиеся на стадии спада.** На средне-долгосрочный период часть рабочей силы из этих отраслей необходимо переориентировать в более перспективные сектора или отрасли. К этой группе следует отнести текстильную промышленность, производство одежды, обуви и игрушек. Здесь особенно ощутимо давление международной конкуренции, главным образом со стороны производителей из таких стран, как Китай, Индия, а также Турции.

Информационная система позволяет проводить экспертные оценки стратегических альтернатив промышленной модернизации, включая эффективное распределение ресурсов, реинвестирование, диверсификацию, уменьшение издержек, непосредственно на основе анализа четырех квадрантов отраслевых портфелей и кривой жизненного цикла.

В целом, перед регионами России стоит задача создания сбалансированной по регионам распределение традиционных и высокотехнологичных отраслевых секторов и предприятий лидеров отрасли. Значение традиционных трудоемких отраслей не должно недооцениваться с точки зрения, что трудозатраты здесь еще ниже, чем в развитых странах. С новыми технологиями эти сектора будут конкурировать даже с низко затратными товарами, произведенными в азиатских странах.

Перспективные сектора для ПИИ это региональные предприятия лидеры, которые располагают предпосылками для глобального конкурентного преимущества, но не могут эффективно использовать имеющиеся ресурсы для производства продукции с высокой добавленной стоимостью, которая востребована на отечественном и мировом рынках. Так, многие из базовых отраслей на протяжении десятилетий утрачивали технологическую и рыночную конкурентоспособность в процессе экономической трансформации. В их число входят химия и фармацевтика, разработка новых материалов, промышленное и транспортное оборудование, телекоммуникации, кораблестроение, пищевой сектор, строительное оборудование и материалы. В группе высокотехнологичных секторов необходимо уделять внимание развитию природоохранных, информационных, образовательных и медицинских технологий.

Портфельный отраслевой анализ, а также анализ жизненного цикла эволюции отрасли, активно используются интегрированными российскими бизнес-структурами, которые охватывают множество различных предприятий. Изложенные методы экспертной оценки отраслей интересны и корпоративному сектору.

При распределении ПИИ учитывается комплексность развития отраслей. Каждая отрасль рассматривается во взаимосвязи со смежными производителями, так как в этом случае один и тот же объем ПИИ распространится на большую группу производств, вовлекая их в модернизацию. Этот механизм реализуется путем формирования кластерных структур, обеспечивающих трансформацию промышленности с помощью ПИИ. Кластерные структуры представляют собой комплексы взаимосвязанных производств.

В развитых странах отрасли-поставщики и отрасли-потребители находятся в тесной взаимосвязи и составляют достаточно выраженные кластеры, в которых предприятия формируют оптимальную вертикальную цепочку ценностей согласно этапам производственного процесса от поставщиков сырья и агрегатов до конечных производителей, дистрибьютеров и сервисного обслуживания. Внутри кластеров предприятия лидеры повышают эффективность производства, используя стратегии вертикальной интеграции, основанные на покупке контрольных пакетов

акций своих смежников. В развитых странах вертикальные макро секторальные связи существуют также между промышленностью, строительством, сельским хозяйством и сферой услуг, поддерживая, и развивая друг друга. Кластерный анализ выявляет вертикальные связи в мониторинге отраслей и дополняет результаты портфельного анализа, который определяет конкурентоспособность и потребности в ПИИ для отраслей, принадлежащих к смежным секторам (горизонтальные связи). В этом случае процесс привлечения ПИИ рассматривается системно внутри кластера вертикально взаимосвязанных секторов.

Выявление и развитие базовых отраслей регионов служит основой для развития отраслей-поставщиков и отраслей-потребителей, а также сегментов услуг, принадлежащих к данному кластеру. Это способствует увеличению занятости населения и повышению зарплаты в регионе в целом. Например, если укрепить финансовое положение автомобилестроения, это приведет к улучшению состояния отраслей-поставщиков высокотехнологичных сталей, узлов и компонентов, двигателей, коробок передач, поршней, свечей зажигания, шин, резиновых изделий и электрокомпонентов. Для удовлетворения возросшего спроса рынка появятся новые формы дистрибуции и реализации продукции. Толчок, вызванный повышением спроса со стороны базовой точки роста автомобилестроения, дает разрастающийся импульс предложения смежных производств, обеспечивает рост доходов и занятости. Последующая волна оживления экономики происходит уже на потребительском рынке, так как объем спроса на нем возрастет благодаря возросшим доходам комплекса отраслей, связанных с автомобилестроением.

Во всех промышленно развитых странах международная конкурентоспособность изначально развивалась вокруг отдельных кластеров. Так, конкурентоспособность Швеции в целлюлозно-бумажном секторе распространяется на оборудование по деревообработке и производству бумаги, конвейерные линии и на некоторые смежные отрасли-потребители (например, производство спичек), в то время как Дания разработала специфические промышленные технологии для агробизнеса и пищевой промышленности. Подобным же образом немецкие машиностроители и автомобилестроители выигрывают от существования в стране высокоразвитых производителей компонентов для этих отраслей.

Руководители региональных предприятий, заинтересованные в привлечении ПИИ, должны быть уверены в том, что их интересы как хозяйствующих субъектов не станут ущемляться, и они получают выигрыш от подобной интеграции. Иначе корпоративный бизнес заблокирует приток ПИИ для региона. Поэтому формирование кластеров с помощью ПИИ требует всестороннего сотрудничества региональных органов власти и бизнеса.

В мировой практике появилась другая тенденция, характерная даже для крупных компаний, концентрироваться на главных процессах производства, отдавая другим производство промежуточных продуктов и предоставление ключевых услуг. Таким образом, создание кластеров даст мощный импульс развитию малого бизнеса.

Системное формирование кластеров вокруг ключевых отраслей должны включать в себя сферу услуг (современные дистрибутивные и банковские системы), позволяющие приблизить продукцию и технологии к конечному потребителю. Для реализации своей продукции пищевой сектор и отрасли потребительских товаров зависят от торговых сетей супермаркетов и гипермаркетов.

В начале предлагается определить структурно-логическую схему кластера с решением вопроса о месте и степени участия ПИИ в формировании кластерной структуры. ПИИ могут в этом процессе послужить толчком для разрастающегося эффекта от инвестиций, или же восполнить в кластере отсутствующие звенья. Для решения проблем внутренней структуры кластера анализируется все вертикальные (поставщик/ потребитель) и горизонтальные связи, включая связи с иностранными партнерами.

На этом этапе составляется база данных приобретаемых из развитых стран важнейших ноу-хау и технологии, необходимых для различных производственных стадий, в зависимости от уровня конкурентоспособности этих стран и традиционного мирового лидерства.

Постепенно в регионах России к 2015—2020 годам сформируются конкурентоспособные отрасли-поставщики вокруг промышленных лидеров агропромышленного комплекса,

автомобильного сектора, кораблестроения, тяжелого машиностроения для добывающих отраслей или ключевых направлений развития (здравоохранение, коммуникации, отдых, образование).

Кластеры будут формироваться на региональной основе там, где уже сейчас наблюдается высокая концентрация взаимосвязанных отраслей. В качестве примера такого рода региональной концентрации производства можно назвать машиностроение в Москве, Санкт-Петербурге, Республике Татарстан автомобилестроение в Республике Татарстан, Самарской и Нижегородской областях, химическое производство в Республике Татарстан, Московской и Нижегородской областях. ПИИ в таких кластерах могут покрыть дефицит инвестиций и новых технологий. Формой включения ПИИ в формирование межрегиональных кластеров может стать провозглашение основных экономических регионов, городов или агломератов особыми зонами развития, в которых иностранные инвесторы могут получить особые льготы, если будут способствовать развитию специфических промышленных кластеров.

Главной целью привлечения ПИИ для формирования кластеров является нарастающий положительный эффект от взаимосвязанных производств в результате:

Возрастет не только уровень межрегиональной конкуренции, но и ее качество, соперничество между региональными и иностранными фирмами поддерживает конкуренцию и промышленную модернизацию посредством новых идей, инноваций, профессионализма, диверсификации и развития НИОКР. Промышленные кластерные структуры, создаваемые в условиях глобальной конкуренции, могут стать средством преодоления информационного дефицита, межрегиональной конкуренции за управленческие кадры, развития стратегического менеджмента и повышения уровня корпоративного управления. На уровне регионов предприятия будут иметь возможность становиться звеньями кластерных структур и посредством этого приобретать конкурентные преимущества для будущего проникновения на международные рынки.

Российские предприятия имеют шанс создания конкурентоспособных кластерных структур при помощи ПИИ. Этому способствует меняющаяся обстановка на мировых рынках, корректировка международного разделения труда, включая:

Международная конкуренция увеличивает издержки в ключевых секторах развитых стран экономик, где возможности более продуктивной деятельности в новых секторах экономики приводят к исчезновению целых промышленных кластеров. Промышленные кластеры, исчезающие на Западе, с успехом могут реанимироваться на российском рынке. В результате усиления международной конкуренции традиционные отрасли постепенно теряют свои конкурентные преимущества, наименее продуктивная в цепочке ценностей деятельность перемещается в страны, где себестоимость производства ниже. При достижении промышленностью стадии зрелости ТНКУ вынуждены передавать стандартные технологии за границу, а самим обновлять и модернизировать собственные производственные процессы, чтобы остаться конкурентоспособными на рынках развитых стран.

Все ключевые отрасли и регионы в постиндустриальную эпоху нуждаются в научной базе и передовых технологиях. Даже в традиционных отраслях, где используются простые на вид технологии можно добиться в роста производства за счет новых технологий. Они могут модернизироваться и развиваться посредством внедрения нового менеджмента, технологий и ноу-хау. Власти отдельных нефтяных регионов Российской Федерации уже проводят диверсификацию отраслей-потребителей, стимулируя их к эффективной промышленной эксплуатации естественных ресурсов. Например, в Республике Татарстан построен современный нефтеперерабатывающий завод, который способен производить 1,2 млн. т дизельного топлива, 670 тыс. т высококачественного бензина, 315 тыс. т авиационного керосина в год и другую продукцию, включая специальные моторные масла.

Инвестирование в новое производство и создание кластерных структур на регионально диверсифицированном рынке России требует проведения тщательного анализа долгосрочной стратегии развития каждого региона. Например, стоит ли строить завод близ Москвы вследствие ее крупного потребительского рынка и развитых логистических связей, или разумнее выбрать другое место, расположенное на приемлемом расстоянии от Москвы, но близкое к

сырьевой базе и отраслям-поставщикам в других агломератах, которые показывают потенциал активного развития в ближайшие годы.

Создаваемая информационная система позволит аналитикам и экспертам оценить эффективность инвестиционного проекта, ориентированного только на продажи в российских регионах, и возможность его использования как экспортной технологической платформы на соседних рынках СНГ. Ответы на подобные вопросы необходимо иметь при обсуждении проектов ПИИ. Поэтому аналитические службы по ПИИ должны тщательно рассматривать не только текущую ситуацию (например, какие существуют возможности обеспечения ресурсами, электроэнергией и водой, приглашения и развития менеджмента и технического персонала и имеется ли необходимая научно-исследовательская база), но и прогнозировать потенциал развития регионального рынка в будущем.

Поскольку для производственных проектов срок окупаемости инвестиций довольно большой, исследование потенциала будущих продаж необходимо проводить с учетом всех возможных факторов риска с анализом факторов внешнего и внутреннего окружения инвестиционных проектов. На таких сложных рынках как российские регионы, проектная команда, состоящая из многочисленных аналитиков и экспертов, рассматривает два или три альтернативных варианта размещения производства. Они оцениваются на основе анализа состояния рынка и факторов производства, а также и на основе стимулирующих механизмов, которые предлагают региональные власти. Это позволяет определиться с теми индикаторами, на основе которых принимаются решения ПИИ в регионах, принятие решения о ПИИ связано и с оценкой уровня инвестиционных экономических, политических, законодательных, финансовых, социальных, экологических региональных рисков.

Изучение сильных и слабых сторон промышленных предприятий регионов служит полезным дополнением национального портфеля и кластерного анализа. Региональные агентства по ПИИ должны обеспечивать формирование портфелей проектов для промышленных секторов (групп) и кластеров на региональном уровне. Например, некоторые регионы, такие как Центральный, Поволжский и Урал, сосредоточили в себе полные кластеры отраслей-поставщиков и отраслей-потребителей и уже представляют собою замкнутую цепочку ценностей от поставщиков до клиентов (например, машиностроение и химия). В этих случаях информационная система позволяет выявлять слабые звенья (убыточные предприятия) и систематически реформировать их при помощи ПИИ.

Для того чтобы привлечь потенциальных инвесторов необходимо информационное и консультационное обеспечение по всем важным вопросам, касающимся структуры отраслей, предприятий, возможных партнерств с региональными предприятиями и стратегических альтернатив (например, строительство совместных заводов) по республикам и областям.

**Инструменты для стимулирования ПИИ.** В развивающиеся региональные рынки ПИИ приходят самостоятельно, если находят рынок привлекательным для бизнеса. Иностранцев привлекает высокая доходность, которую они просчитывают, сопоставляя с рисками. Российский региональный бизнес, интегрирующийся с иностранным партнером, тоже просчитывает свои выгоды и риски, а также рассматривает инструменты ПИИ, которые он может использовать, включая наличие информационной базы данных, специалистов аналитиков и экспертов по ПИИ.

Региональным властям инструменты привлечения зарубежных инвестиций надо создавать самим, руководствуясь при этом только строгим системным расчетом. В качестве инструментария предлагается использовать не один, даже самый лучший рычаг, а целый пакет взаимосвязанных мер (см. рис. 12). Каждая отдельная мера в отдельности, даже наиболее эффективная, не может гарантировать успеха. Эти инструменты приводятся в действие региональными властями при тесном взаимодействии на федеральном уровне.

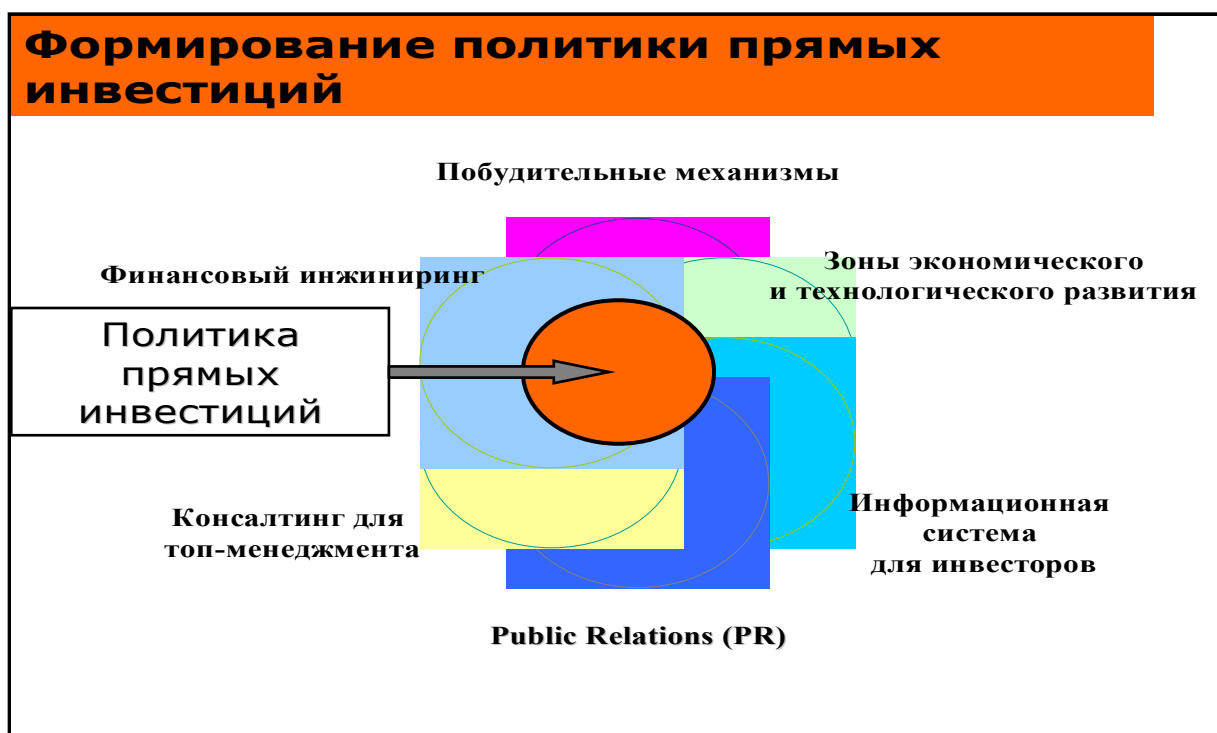


Рис. 12. Основные механизмы и инструменты привлечения ПИИ для развития регионов.

Региональные власти, создавая пакет инструментов ПИИ и предлагая его для использования, передают эти механизмы руководителям регионального бизнеса, который использует их при сотрудничестве с иностранными инвесторами. Поэтому специалисты предприятий должны хорошо ориентироваться в структуре инструментов ПИИ, чтобы понимать их эффекты, и мотивации зарубежных партнеров. Таким образом, региональные бизнес-структуры должны сотрудничать с региональными властями и поддерживать агентства по ПИИ в поисках эффективных механизмов привлечения ПИИ.

Побудительные механизмы или стимулы (см. рис. 6.13) предлагаются тем инвесторам, которые прошли экспертную оценку и попали в базу данных лучших региональных доноров ПИИ. Кроме того, стимулы эффективны, когда они совпадают с отраслевыми и региональными приоритетами, определяемых на основе информационной базы данных и соответствующего анализа. Побудительные механизмы привлечения ПИИ предусматривают специфические меры, направленные на повышение рентабельности проектов, реализуемых с помощью ПИИ, на снижение связанных с ними издержек производства и рисков реализации проектов. Система стимулов действует, как правило, в двух направлениях, стимулируют желаемые инвестиции и ограничивают остальные. Ограничения используются, когда региональные производители обеспечивают достаточную конкурентоспособность, и ПИИ могут привести к смене производителей, повысив на рынке долю иностранных товаров. Когда региональные товаропроизводители самостоятельно не способны обеспечить промышленную трансформацию производства, потребность в стимулировании ПИИ возрастает. Самая распространенная практика использования побудительных механизмов для ПИИ предусматривает (см. рис. 13):

Предоставление фискальных стимулов в форме налоговых льгот и каникул;

Предложение прямых финансовых дотаций для крупных инвестиционных проектов, стимулирующих региональное развитие и приток новых технологий.



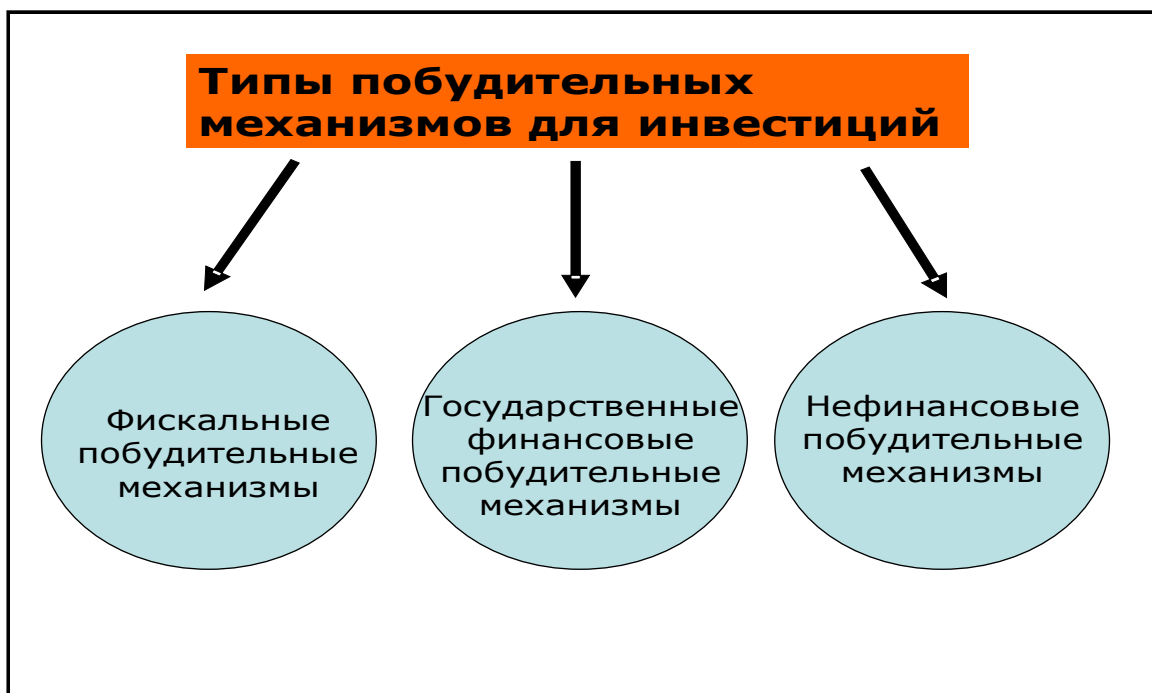


Рис. 13. Основные типы стимулирующих механизмов привлечения ПИИ для развития регионов.

Перечень побудительных механизмов в мировой практике гораздо богаче. В этом можно убедиться по приводимой ниже классификации экономических рычагов, стимулирующих приток ПИИ.

**Фискальные побудительные механизмы.** Меры, направленные на снижение налогового бремени и на сокращение периода окупаемости инвестиций, т.е. налоговые каникулы, льготы, выраженные в снижении корпоративных налогов и налога на добавленную стоимость, отмена отдельных налогов, таких как имущественный налог и вмененный налог на коммерческую деятельность (см. рис. 14).

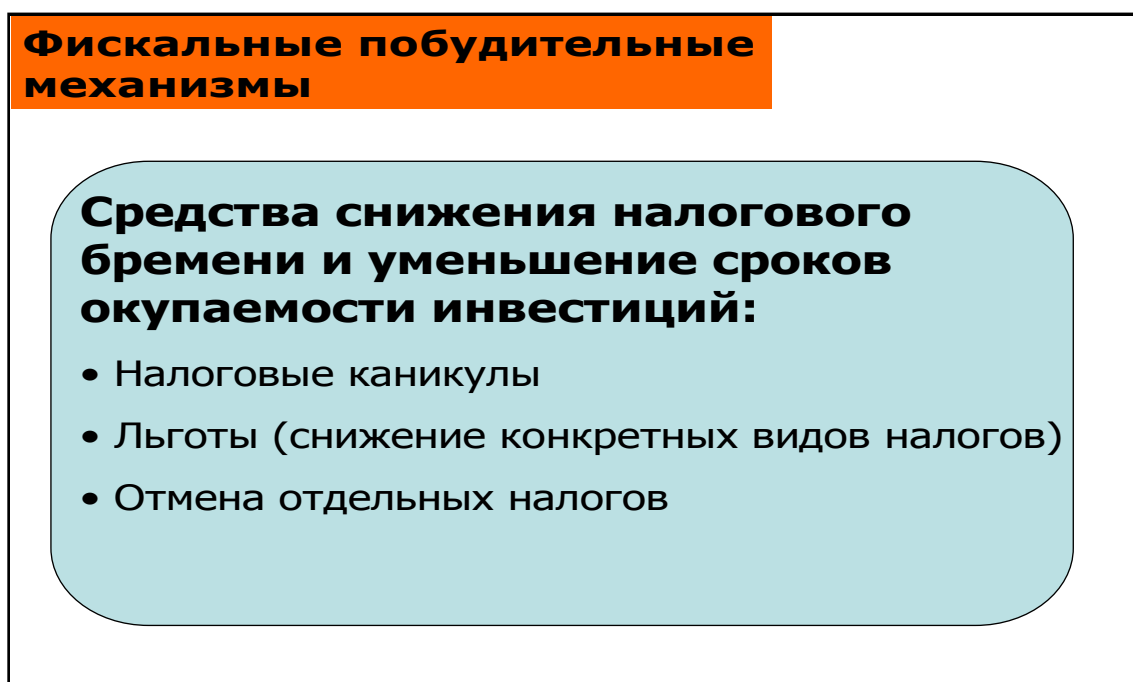


Рис. 14. Перечень фискальных механизмов стимулирования ПИИ.

**Финансовые побудительные механизмы** включают прямые дотации и прочая помощь со стороны национальных, региональных и местных администраций стран-доноров или регионов-реципиентов, направленные на привлечение важных проектов и управление инвестиционными потоками, частичное возмещение инвестиций в землю, здания и оборудование, компенсация затрат на НИОКР за счет вычетов из прибыли (см. рис. 15).

**Нефинансовые побудительные механизмы** направлены на улучшение технических и производственных условий для иностранных компаний, и включают:

Государственное финансирование местной инфраструктуры, включая доступ к автомобильным и железнодорожным путям, причалам, развитие телекоммуникаций, водоснабжения, дренажных систем, энергообеспечения и т.д.;

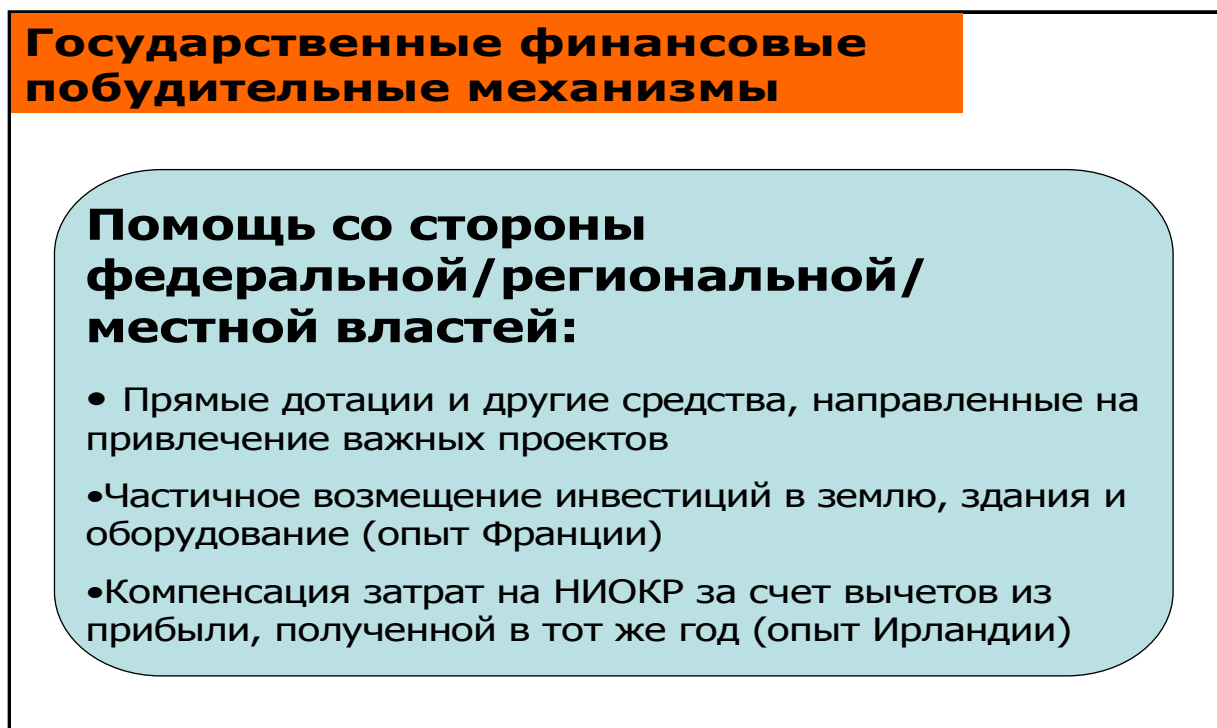


Рис. 15. Перечень финансовых механизмов стимулирования ПИИ.

Финансирование создание специальных обучающих программ и обучение местного персонала;

Возможность иностранным компаниям участвовать в открытых тендерах на равных правах с местными предприятиями;

Информационно-маркетинговые и туристические визиты представителей инвесторов за счет региональных властей;

Механизмы быстрого утверждения проектов через механизм «единого окна» посредством агентства ПИИ (см. рис. 16).

**Финансовые стимуляторы** предлагаются странами с высокой доходной базой бюджета. Например, Ирландия, Великобритания и власти отдельных штатов США практикуют привлечение высокотехнологичных ТНК, предлагая дотации, частичную компенсацию затрат на землю и здания и финансируя развитие инфраструктуры (шоссейные и железные дороги, электро- и водоснабжение и пр.). Таким образом, предлагая привлекательные стимулы ведущим компаниям в области информационных и телекоммуникационных технологий из США, Японии и стран ЕС, Ирландия сумела преодолеть экономический спад начала 80-х годов и превратилась в одну из ведущих стран мира в области ИКТ.

Однако прямые бюджетные дотации являются дорогим удовольствием для регионов, поскольку они увеличивают расходы бюджета. Поэтому регионы предлагают более дешевый способ нефинансового стимулирования, т.е. открытые тендеры, доступ к правительственным

заказам и льготное кредитование отдельных инвестиционных проектов. Стимулирование ПИИ должно носить строго программный характер. Оно не должно хаотично подвергаться манипуляциям, приспособляясь к сиюминутным интересам.

**Нефинансовые побудительные механизмы**

**Улучшение технических и операционных условий для иностранных компаний:**

- Государственное финансирование местной инфраструктуры (опыт Китая, Индии, США)
- Ассигнования на специальные обучающие программы для местного персонала (опыт Великобритании)
- Информационно-туристические визиты представителей инвесторов за счет государства (опыт Франции)
- Быстрое утверждение проектов через механизм «Единого окна» (опыт Индии, Мексики, Польши)

Рис. 16. Перечень нефинансовых механизмов стимулирования ПИИ.

Например, уменьшение количества побудительных механизмов и прояснение общих направлений отраслевой модернизации повышает прозрачность и эффективность пакета. Побудительные мотивы оговаривают требования экспорта определенного объема выпускаемой продукции, переноса передовых технологий или проведения обучающих программ для рабочих и управленческого персонала. Для эффективного внедрения и мониторинга за действием побудительных схем необходимо создание специальных административных и институциональных структур управления ПИИ.

#### 4. Институционализация рынка ПИИ и технопарки

Увеличение притоков ПИИ в российские регионы во многом зависит от создания под патронажем федерального, региональных и городских властей информационных экспертно-аналитических структур (региональные агентства по ПИИ), способных функционировать относительно автономно, на базе частичного бюджетного самофинансирования и самостоятельных инициатив по нахождению доноров и реципиентов для ПИИ. При правильной организации и стратегической ориентации такие структуры способны значительно продвинуть приоритетные для регионов России инновационные проекты, реализуемых за счет ПИИ.

В настоящее время растет количество регионов, которые создают организации, отвечающие за формирование и реализацию стратегии ПИИ, координацию и контроль значимых для регионов проектов, реализуемых на основе ПИИ. Так крупные регионы Китая, Индии, Мексики, Бразилии, Индонезии имеют уже не только федеральные, но и региональные структуры по ПИИ.

Не все усилия таких агентств повышают доверие к региональному рынку со стороны иностранных инвесторов. Основной причиной неудач является попытка создать агентства по ПИИ без учета необходимых факторов для их эффективного функционирования. Иностранные инвесторы с настороженностью относятся к агентствам по ПИИ, являющихся частью правительственных структур. Поэтому в многих агентствах по ПИИ используется принцип автономии и ответственности. Такая демократическая модель является наиболее эффективной, поскольку позволяет агентству по ПИИ принимать быстрые решения и концентрироваться на главной задаче привлечения ПИИ. Опыт успешно работающих агентств США, Ирландии, Сингапура убеждает, что эффективность работы агентства возрастает при обеспечении его относительной независимости от политического и административного вмешательства. Тогда возрастает ответственность менеджмента перед клиентами и появляется возможность реинвестировать доходы для расширения деятельности. Агентства, использующие подобные принципы работы, добиваются впечатляющей международной репутации, их деятельность ориентирована на конкретные результаты. Практика отдельных штатов США показывает, что организация таких региональных агентств предполагает следующие формы организации деятельности:

План развития и стратегические направления деятельности агентства по ПИИ утверждаются советом директоров при контроле со стороны наблюдательного совета соответствующего штата;

Для мониторинга деятельности и достижения результатов агентству ставятся конкретные задачи и цели;

В течение нескольких лет поощряется безналоговое реинвестирование доходов агентства в развитие и совершенствование организационных процедур;

С целью проверки технического качества проектов и повышения эффективности деятельности агентства привлекаются независимые специалисты и эксперты;

Предусмотрен парламентский и юридический контроль, как гарантия защиты прав инвесторов.

В развитых странах деятельность агентств по ПИИ подчиняется этим или похожим принципам. Для эффективной работы такой системы независимое агентство находится под контролем, хотя и не управляется непосредственно никаким государственным учреждением. Преимущество заключается в том, что агентство продолжает следовать долгосрочной стратегии ПИИ независимо от деятельности правительства и политиков, пришедших к власти. Деятельность таких агентств в меньшей мере оказывается зависимой от чиновников, и появляется возможность избегать необходимости решения текущих проблем.

В большинстве развивающихся стран также были созданы агентства по ПИИ, которые подчиняются непосредственно высшим органам исполнительной власти и работают как бюджетные организации. Это не дает агентству возможности развиваться на базе собственных доходов. Например, в Индии, Бюро по стимулированию иностранного инвестирования (FIPB) первоначально подчинялось Секретариату, который включал в себя три министерства. Правительство Индии рассматривает возможность создания специального Министерства по

ПИИ. Такой факт свидетельствует о высокой заинтересованности привлечения иностранных технологий для развития индийской экономики. Большинство ТНК предпочитают работать с гибкими небюрократическими структурами, и некоторые губернаторы в Индии уже создали самостоятельные структуры, которые успешно привлекают иностранных инвесторов.

Федеральные и региональные власти Китая строят стратегии привлечения НИИ на основе пятилетнего плана экономического развития, определяя отрасли и регионы, которые предполагается модернизировать с помощью иностранных инвестиций.

По правилам рынка монополистической конкуренции, к которому относится рынок ПИИ, конкуренция между агентствами будет проходить в режиме конкуренции качества. Выгодных позиций на рынке ПИИ можно добиться более высоким качеством предлагаемых услуг, или же вовсе эксклюзивными услугами. Подобно любой частной компании, региональное агентство по ПИИ должно пробиться на рынок, предлагая уникальные услуги и даже устанавливая стратегические партнерства с избранными двусторонними и многосторонними структурами. Эти структуры заинтересованы в сотрудничестве только на базе конкретных предложений и совместных проектов.

Определение пакета предоставляемых услуг зависит от типа клиентов агентства по ПИИ. Чтобы быстрее проникнуть на рынок ПИИ, предлагается фокусировать усилия на средних и мелких инвесторах. Именно они встречают трудности в выборе внешних консультативных и юридических структур. Крупные ТНК располагают необходимыми ресурсами для проведения деятельности в России, но многие из них также нуждаются в поддержке, лоббирование и решение конкретных административных проблем. Они пытаются лоббировать свои интересы через двусторонние инвестиционные комиссии, созданные совместно с некоторыми странами. Например, российско-американская инвестиционная комиссия, немецко-российская стратегическая группа.

Для уменьшения расходов на начальном этапе агентство по ПИИ может функционировать без дорогой сети представительских офисов за рубежом. За последние годы крупные ТНК приобрели значительный опыт бизнеса на российском рынке, и даже средние ТНК регулярно направляют руководителей в бизнес командировки в регионы для сбора информации и расширения продаж. Многие ТНК открывают представительства или филиалы по продажам в регионах, вследствие чего довольно легко установить необходимые контакты, включая нахождение штаб-квартир, и предложение пилотных проектов с избранными ТНК.

**Принципы проектирования региональных агентств по ПИИ.** Таким образом, организация единой сети федеральной и региональных агентств по ПИИ должны строиться на следующих принципах:

Учреждение и организация агентств базироваться на концепции и бизнес-плане оказания пакета стратегических услуг: бизнес-мониторинг, консалтинг и обучение, публич рилейшнз и финансовый инжиниринг на основе мощной информационной системе с аналитическими и экспертными приложениями;

В качестве стартовой базы агентство должно получить патронаж регионального правительства и поддержку по снижению издержек организации;

Зарплата менеджеров и сотрудников должна соответствовать международному уровню и отражать их усилия по достижению конкретных результатов деятельности;

Агентство по ПИИ должно иметь возможность привлекать профессионалов из разных стран, имеющих управленческое образование, владеющих иностранными языками и имеющих широкие связи с бизнесом в странах-донорах;

Агентство по ПИИ должно быть поддержано, в том числе заказами, корпоративными структурами в регионах;

Особое внимание необходимо уделять формированию квалифицированной команды специалистов, аналитиков, экспертов по ПИИ;

Агентство должно работать на основе частичного бюджетного самофинансирования определенных государственных заказов;

Рекомендуется с самого начала согласовать с федеральными органами власти перечень приоритетных для страны и регионов проектов, реализуемых за счет привлечения ПИИ.

Для успешной реализации приоритетных проектов необходимо руководствоваться следующими принципами:

Индивидуальный подход к выбранным проектам, инвестор должен убедиться в эффективности рынка и иметь представление об основных его участниках (поставщики, потенциальные клиенты и партнеры, органы власти);

Техническое содействие инвестору в реализации проекта;

Привлечение российских специалистов по конкретным отраслям;

Соответствие местных ресурсов предложениям инвесторов;

Организация постоянно действующей поддержки со стороны властных структур.

Главным критерием успешности работы службы ПИИ является укрепление доверия со стороны иностранных партнеров и постепенное улучшение имиджа российского предпринимательства за рубежом.

**Модели управления агентством по ПИИ.** Из опыта других стран и регионов можно извлечь полезные уроки по формированию национальной и региональной модели агентств по ПИИ. При этом следует исходить из того, что статус, функция и структура агентства должны соответствовать меняющимся требованиям национальной и региональной промышленности с мотивациями наиболее перспективных ТНК-инвесторов. Федеральный Закон об иностранных инвестициях 1999 г. служит базой для создания правительством России и регионов эффективной структуры ПИИ, обладающей необходимыми полномочиями для успешного выполнения задачи привлечения ПИИ.

Предпочтительной юридической формой агентства по ПИИ является некоммерческая организация, которая в соответствии с российским законодательством может выполнять важные для регионов задачи экономического развития, и реинвестировать доходы для расширения своей деятельности.

Эффективность деятельности агентства по ПИИ зависит от четырех взаимосвязанных факторов успеха: стратегия - структура - управление - финансовые ресурсы. Организационная структура агентства должна соответствовать его миссии и стратегическим целям, определяемым правительством России и регионов. Для повышения эффективности деятельности агентства необходимо создать сильные информационные аналитические и экспертные, консультационные и коммуникационные подразделения. Для создания всемирно известной организации следует стремиться к повышению компетенции специалистов агентства по ПИИ в шести основных областях, включая экспертную оценку инновационных проектов, бизнес-мониторинг ПИИ, маркетинг инноваций и публик рилейшн, консалтинг и обучение, коммуникации и кооперация, финансовый инжиниринг.

Департамент экспертной оценки проектов является центральным в агентстве по ПИИ. Кроме санкционирования разработки и оценки приоритетных проектов, департамент должен консультировать региональные власти и руководителей бизнеса по вопросам привлечения ПИИ, систематизации и упрощения процедур для иностранных инвесторов.

В сотрудничестве со звеньями научно-образовательной сети (например, университетами, региональными организациями) департамент консалтинга предоставляет услуги по стратегическому консультированию инвесторов и правительства регионов, анализу перспектив по региональным рынкам и секторам регионов, поиску и отбору партнеров, экспертиза компаний и предприятий лидеров регионов, оценке эффективности проектов ПИИ по регионам.

Департамент по связям и кооперации создается для координации и обмена информацией с власти на федеральном и региональном уровнях, налаживания контактов с торговыми палатами и промышленными ассоциациями, развития связей со странами СНГ, дальнего зарубежья и международными организациями.

Департамент финансового инжиниринга обеспечивает экспертную оценку проектов ПИИ совместно с департаментом консалтинга для отбора проектов и разработки схемы проектного финансирования при поддержке связи с банковскими структурами.

Департамент бизнес-мониторинга и анализа ПИИ обеспечивает информационную поддержку всех остальных департаментов агентства. Департамент публич рилейшнз отвечает за повышение инвестиционного потенциала и имиджа региона и агентства по ПИИ.

На начальном этапе своей деятельности структура агентства по ПИИ является более простой по сравнению с той, которая представлена выше. С ростом числа проектов и расширением задач увеличивается штат, развиваются отделы, и усложняется организационная структура, которая на последующих этапах деятельности приобретает тот вид, который описан выше. Для успешного выполнения задач агентству по ПИИ следует сконцентрировать силы на проектах, имеющих приоритетное значение для экономического развития региона. Оно могло бы проводить официальные тендеры для перспективных проектов, подобно тем, что уже существуют в области государственных закупок.

Можно порекомендовать получение одобрения региональной программы привлечения ПИИ независимой комиссией экспертов, занятых в различных сферах деятельности, а также в области международного бизнеса. Процесс привлечения ПИИ может быть намного эффективней при понимании и учете культуры страны-донора и страны-получателя ПИИ, особенностей национального менеджмента и менталитета.

Во многих промышленно развитых и развивающихся странах для иностранных инвесторов создаются особые зоны развития (ОЗР). В них, помимо финансовых и административных стимулов, предлагается удобная инфраструктура для развития бизнеса, квалифицированная рабочая сила, наличие транспортных коммуникаций, банки и финансовые организации, быстрые процедуры утверждения проектов. Основная концепция формирования ОЭЗ состоит в превращении этих зон развития в технологические центры с мультипликативным эффектом в смежных отраслях и позитивно воздействующим на экономику региона.



Рис. 17. Эволюция стратегий создания особых экономических зон для стимулирования развития регионов.

В 80-е годы ОЭЗ создавались для привлечения иностранного капитала по развитию экспортно-ориентированных предприятий. В настоящее время в иностранный инвестор может выбрать любой тип бизнеса, включая производство товаров и услуг для регионального рынка, или на экспорт, стратегические инвестиции (см. рис. 17).

Экспортно-ориентированные промышленные зоны 80-х годов были привязаны к цели накопления валютных резервов страны. Для этого иностранные инвесторы побуждались к экспорту производимой продукции на внешние рынки. Экспортно-ориентированные зоны развития привели к новым концепциям и в настоящее время большинство инвесторов и регионов переориентируются с развития низкотехнологичных, трудоемких отраслей (текстильной, обувной, производства игрушек, спорттоваров) на наукоемкие и высокотехнологичные. ОЭЗ ориентируют на формирование научных парков и парков высоких технологий. Они связываются с высокоприбыльным бизнесом, связанным с научным прогрессом, инновациями.

Первоначально технопарки получили распространение в развитых странах, где они располагаются вблизи крупных городских агломератов, обладающих научно-исследовательской базой, образовательными учреждениями и квалифицированной рабочей силой. Сосредоточение в одном месте научных центров, высокотехнологичных производств, производственной инфраструктуры, консалтинговых и финансовых организаций показало всему миру, что оно способно привести в действие новую производительную силу информационного общества [8,9]. Это позволяет:

Странам догоняющего развития параллельно развиваться в рамках уклада высоких технологий и избежать негативного эффекта сдерживания экономического роста звеньями более низкого уклада хозяйствования;

Системно развивать кластерные структуры взаимосвязанных отраслей;

Перейти к постиндустриальной ступени экономического роста и на основе высокодоходной инновационной модели развития регионов.

**Технопаркам** относят, в первую очередь, Силиконовую Долину, расположенную вблизи Лос-Анджелеса. Этот научный парк стал всемирно известным в 80-е годы, когда высокотехнологичные компании, такие как Microsoft, Compaq, Intel и Motorola, открыли здесь недалеко от знаменитого Стэндфордского университета свои научно-исследовательские центры. С тех пор создано множество новых научных парков, и высокотехнологичные ТНК постепенно начали перемещаться в другие страны: в парки Патры и Салоники в Греции, в парки высоких технологий Нагоя и Осака в Японии, технополисы Франции и технологические парки в Германии.

Среди технопарков существует определенная специализация. Например, во Франции научные парки имеют четкую территориальную специализацию. Исследования в области здравоохранения и телекоммуникаций проводятся в технополисе София-Антиполисе, в пригороде Ниццы, компьютерные технологии развиваются в Анжере, на северо-западе страны. Агропромышленные парки расположены вблизи сельскохозяйственных университетов и исследовательских центров в технополисах вокруг Монпелье, Клермон-Феррана и Реймса.

Французская концепция создания научных парков была позаимствована другими странами, включая Германию и Испанию. Две немецкие земли Бавария и Баден-Вюртемберг создали технологические центры вблизи своих административных центров Мюнхена и Штутгарта. Итальянская система промышленных районов в большей мере ориентирована на создание промышленных кластеров, чем на привлечение ПИИ для создания технопарков. Региональные власти в развитых странах имеют возможность и полномочия определять свои схемы зон развития. Например, Калифорния развивает инновационную программу зон предпринимательства в 36 перспективных областях, стимулирующую партнерство между штатом, государством и иностранными инвесторами.

Отраслевая и региональная специализация научных парков предусматривает существование высокого рыночного инновационного потенциала, развитой сети предприятий-поставщиков и наличие развитой инфраструктуры, включая научно-исследовательскую и образовательную базу в виде научно-исследовательских университетов. В этих случаях создание промышленных кластеров и технополисов на основе городских агломератов становится реальностью для многих российских регионов.



Технополисы позволяют региону сделать промышленный скачок в постиндустриальную эпоху, укрепить налогооблагаемую базу территорий, повысить престиж высшего образования и науки у населения. Производственные кластерные структуры совместно с технополисами на основе научно-исследовательских университетов являются проводниками перехода на креативную и инновационную модель экономического развития.

Таким образом, новая модель ОЭЗ включает:

**Формирование научно-образовательных центров в виде системы научно-исследовательских инновационных университетов;**

**Создание производственных кластерных структур, включая новые высокотехнологичные производства, созданные за счет ПИИ;**

**Развитие логистической и производственной инфраструктуры;**

**Формирование финансовой и консалтинговой базы;**

**Подготовку и переподготовку кадров.**

**Научно-образовательные** университеты и парки высоких технологий, специализирующиеся на проведении научных и учебно-методических исследований, способствуют повышению компетенций персонала, созданию высокотехнологичных отраслей, помогают в развитии научной базы региональных предприятий и организаций. Регионы начинают искать пути перехода на эту новую и перспективную модель ОЭЗ, отказываясь от морально устаревших конструкций наукоградов и торгово-промышленных ОЭЗ. Эта тенденция осуществляется на фоне развития современных высокотехнологических кластерных структур и технополисов.

Например, Китай по мере продвижения по пути промышленного развития все в большей мере переходит от зон с экспортной направленностью к формированию кластеров и парков высоких технологий. После успешного развития ОЗР, предназначенных для привлечения ПИИ с сильной экспортной направленностью (вблизи Гонконга, Макао и на территориях восточного побережья), китайские власти стимулируют создание более специфических, моносекторальных парков высоких технологий вокруг крупных городов, где легче обеспечить необходимую инфраструктуру и квалифицированный персонал (вблизи Пекина, Шанхая, Гуанчжоу, Далянь). Например, парк высоких технологий в 27 км от города Далянь ориентирован на наукоемкие сектора и производство продукции с высокой добавленной стоимостью (электроника, машиностроение, новые материалы, особая химия). Этот кластерный парк объединяет в себе **11 вузов, 40 независимых научно-исследовательских организаций, 51 исследовательский центр различной специализации, 20 крупных и средних промышленных и более 600 инновационных высокотехнологических предприятий.**

В создании парков высоких технологий Китай сотрудничает со странами, которые являются источниками технологий, ноу-хау, управленческого мастерства и капитала. Промышленный Парк Далянь развивается при поддержке Японии. Японское правительство спонсировало строительство основных объектов инфраструктуры, включая порт и современный комплекс для проведения выставок и конференций. Промышленный парк Сучжоу, расположенный примерно в 200 км к юго-западу от Шанхая создан в 1995 г. при сотрудничестве с правительством Сингапура. По этой же схеме ведется взаимодействие Китая и Германии в Тяньцзине, третьем по величине городе Китая, расположенном в 250 км к востоку от Пекина.

Другой пример, парк развития близи Бангалора менее диверсифицирован, чем в Даляне, и ориентирован на сборке компьютеров (микропроцессоры, коммутаторы, компоненты спутниковых технологий, цифровое медицинское оборудование и пр.) и разработке ПО, следуя общей тенденции развития цифровой телефонии и мультимедиа. Исследовательский центр AT&T и система Lufthansa являются основными проектами парка.

Степень участия центральных и региональных властей в развитии таких зон варьирует в соответствии с уровнем экономической самостоятельности региона. В Китае создание парков развития нуждаются первоначально в утверждении центральным правительством, в то время как в федерально-организованных государствах (например, Индии) субъекты имеют возможность разрабатывать свои собственные схемы, иногда в сотрудничестве с частными компаниями. В Бразилии, Индонезии и Мексике также развивается тенденция к

децентрализации процесса принятия решений, однако, международная маркетинговая деятельность остается за центральным правительством, которые используют свою международную сеть посольств и торговых миссий.

Центральные правительства легче получают финансовую и техническую помощь от развитых стран при создании двусторонних зон, подобных Двусторонние технологические парки между растущими и развитыми странами являются хорошей альтернативой для стран КРР, особенно когда страна-партнер у себя дома располагает большим числом средних и крупных ТНК.

Например, украинское правительство заключила договора с властями Германии о создании трех зон технологического развития в Киеве, Харькове и Запорожье с целью расширения партнерства между немецкими производителями и динамичными местными предприятиями для совместной разработки новых продуктов и технологий.

Однако, в целях повышения эффективности централизованная концепция должна быть разработана таким образом, чтобы обеспечить привлечение региональных властей, университетов и предприятий лидеров и стимулировать их более активное участие в проектах развития кластеров-технополисов.

**Цели создания кластерных технополисов.** Разработчики региональных технологических парков должны направить усилия на формирование механизмов распространения и расширения зон экономического роста, перенося положительные импульсы на окружающие территории, регионы и в дальнейшем на всю страну. Отсутствие разработанного механизма расширения зоны экономического роста за пределами технополисов создает негативный эффект социальных противоречий между территориями и регионами. Высокая концентрация капитала и ноу-хау в особых зонах, в этом случае, может привести к чрезмерной межрегиональной дифференциации доходов населения. Появление островков процветания в соседстве с более бедными территориями и регионами может стать причиной социальных конфликтов.

Создание ОЗР эффективно для крупных и диверсифицированных субъектов экономики со значительным дисбалансом в региональном развитии. Многие регионы России отвечает указанным характеристикам. Однако, создание работающих, а не декларируемых властями ОЭЗ, требует следующих предпосылок и условий:

Основной предпосылкой создания эффективных ОЭЗ является масштабное привлечение ПИИ в регион. Это требует, в первую очередь, обеспечить подготовку и переподготовку специалистов и создание агентства по ПИИ совместно субъектами инвестиционной деятельности региона. Отдельные иностранные инвестиции и ТНК не могут решить все накопившиеся проблемы, связанные с экономическим и техническим отставанием. Если правительство России и власти регионов смогут привлекать высококотехнологичные ТНК, обладающие хорошим научным и экспортным потенциалом, то создание ОЗР может стать эффективным инструментом, способствующим стабильному социально-экономическому развитию регионов.

Парки должны быть сначала открыты для региональных производителей и университетов. Так в новых парках Индии и Китая ПИИ приходят быстрее, когда регион уже освоен местным бизнесом, затем крупные компании (например, Рилаянс, Инфросис, Випро в Индии) строят собственные парки, приглашая своих иностранных поставщиков и клиентов в качестве арендаторов.

Во многих странах КРР такие парки размещаются вокруг крупных городов, где сосредоточены образовательная и научная деятельность, выше восприимчивость к новым технологиям и созданы основы инновационной инфраструктуры. Созданию таких парков должны содействовать активность агентств по ПИИ, а также планомерная координация между государственными НИИ, вузами и частным сектором. ПИИ, привлеченные к формированию зон передовых технологий, придадут подобным начинаниям реальную финансовую основу. Этот процесс предполагает более тесную кооперацию с властями, ассоциациями и предприятиями развитых стран, такими как Финляндия, Франция, Италия, Нидерланды, Великобритания, Германия, США, Япония.

Мировой опыт создания технополисов свидетельствует о том, что эффективность ОЭЗ определяется уровнем адаптации к местным условиям. Более того, в специализации парков регионы опираются на свои находки.

Например, Франция и Соединенные Штаты приобрели большой опыт в так называемых сервисных парках, группируя высокотехнологичные фирмы с целью проведения совместных исследований, консалтинга и прочей вспомогательной деятельности, включая транспортные услуги, телекоммуникации. Немецкая концепция традиционно является промышленно-ориентированной, включая предоставление технического оборудования и складских услуг.

Для разных регионов потребуются различные концепции зон, при этом региональные власти могут перескочить через некоторые этапы и сразу создать концепции ОЭЗ четвертого и пятого поколений. При этом старые модели ОЭЗ, которые были актуальны в 70-е и 80-е годы, постепенно трансформируются в образования более высокого уровня развития по специальному сценарию.

**Сценарии развития ОЭЗ.** На первом этапе крупные региональные центры с населением более 1 млн. человек должны сформировать вертикальные и горизонтальные сети с местными предприятиями-клиентами и предприятиями -поставщиками, научно-исследовательскими, образовательными и культурно-просветительскими центрами с участием ТНК доноров ПИИ. Вслед за успешной реализацией пилотных проектов в столицах регионов рекомендуется расширять географию применения концепции технополисов и вовлекать в них другие города и сельские поселения. Для усиления взаимодействия с западными компаниями следует развивать кооперацию с иностранными муниципалитетами. Формируя систему побудительных механизмов, нельзя помнить, что рынок ПИИ базируется на адекватной рыночной инфраструктуре. Именно она создает возможность для передвижения ресурсов ПИИ.

**Инфраструктура ПИИ предполагает создание агентства по ПИИ и специальной информационной системы,** так как инвесторы нуждаются в информации о перспективах бизнеса, законодательстве и возможностях кооперации с российскими партнерами в соответствующих отраслях и регионах. Наличие такой системы помогает предприятиям, ищущим партнеров.

Интерес для иностранных бизнесменов представляет следующая информация:

- Внутренняя и международная конкуренция в регионе;
- Перспективы развития основных рынков региона;
- Каналы дистрибуции, конкуренции;
- Уровень технологического развития основных субъектов экономики;
- Правовые аспекты развития предпринимательства.

Иностранные инвесторы стремятся узнать, как развиваются ПИИ в отраслях и смежных секторах. Информация должна включать аналитические результаты факторного анализа развития производства, потребления, занятости, а также ключевых субъектов отраслевых рынков. Именно такой высокий уровень информации требуется специалистам по ПИИ.

В динамично меняющейся обстановке статистические данные быстро устаревают и власти вынуждены постоянно обновлять банки данных, чтобы они не только описывали существующие реалии. Статистика должна сопровождаться качественной информацией по вопросам анализа экономических факторов, изменений и развития производства, потребления, занятости. Особое внимание должно уделяться информации о ведущих отраслях и предприятиях в агломератах с населением, превышающим 1-2 млн. чел.

Следует осознавать, что создание эффективного способа продвижения информации о ПИИ расширяет возможности информирования большего количества инвесторов и снижает транзакционные издержки этого процесса для российских предприятий. Многие региональные администрации Российской Федерации стали печатать и распространять профессиональную документацию об истории, задачах и потенциале своих регионов (например, Ленинградская, Самарская области, Санкт-Петербург, Казань). Но эти издания не всегда можно найти в Интернете, труднее в Москве и практически невозможно за рубежом.

До последнего времени регионы лишь реагировали на предложения ПИИ, вместо того чтобы самим активно искать потенциальных инвесторов, рекламируя свои местные преимущества.

Очень часто усилия регионов не являются достаточно убедительными и последовательными; мероприятия не доводятся до конца, поскольку они не продуманы. Их реализация затруднена вследствие отсутствия достаточных бюджетов. Проводимые семинары и конференции носят не системный характер, рекламные статьи непродуманно размещаются в дорогих западных и отечественных газетах и деловых журналах, не доступных инвесторам ПИИ.

Сфокусированный подход и более жесткий контроль расходов позволяют отдельным регионам проводить успешные рекламные кампании. Например, небольшие страны Ирландия, Малайзия, Сингапур и Тайвань продолжают сообщать о значительных притоках ПИИ. Они это обеспечивают при небольших штатах сотрудников и узком круге зарубежных офисов. И наоборот, множество крупных стран (включая Россию) обладают намного более разветвленной сетью внешних представительств, но их результаты остаются незначительными.

Перед растущими экономиками регионов формирование нового имиджа является первостепенной задачей. Нужны фундаментальные усилия для экономического роста. Когда же он уже начался, его следует активно рекламировать и способствовать повышению инвестиционного рейтинга региона.

Систематический процесс повышения имиджа включает активное общение с широким спектром целевых групп в России и за рубежом. В зависимости от важности целевой группы возможно использование большого разнообразия инструментов. Регулярное изучение предприятий и СМИ позволяют оценивать прогресс имиджа регионов России за рубежом и получать ранние сигналы о необходимости адаптации и совершенствования механизмов стимулирования и утверждения проектов. Коммуникационная стратегия регионов России должна быть нацелена на три группы:

Презентации предприятий, визиты, проекты, сопровождение;

Ассоциации промышленников, клубы владельцев фирм, влиятельные журналисты из известных журналов и газет, телевидение;

Предприятия-мультипликаторы, продуцирующие спрос у смежников.

Барьеры продвижения капитала на рынок связываются не только с неопределенностью внешних условий, но и с его внутренним инвестиционным потенциалом. Проникновение на рынок требует значительных единовременных затрат, выходящих за рамки возможностей инвестирующих компаний. Современные финансовые схемы, получившие название финансового инжиниринга, устраняют такое препятствие и увеличивают возможности участия фирм в реализации прибыльных инвестиционных проектов. Инновационные финансовые инструменты, основанные на конкурентоспособных условиях кредитования, являются важным фактором активизации ПИИ.

Финансирование проектов ПИИ обеспечивается международными банками, имеющими филиалы в странах-реципиентах и сотрудничающими с местными банковскими структурами. Поскольку большое число инвестиционных проектов привлекают не только потенциальных промышленных партнеров, но и сами банки, финансовый инжиниринг позволит российским предприятиям участвовать на равных в стратегических альянсах, совместных предприятиях и проектах технического сотрудничества.

Ориентированный на ПИИ финансовый инжиниринг включает набор инструментов (см. рис. 18), учитывающий требования иностранных инвесторов и партнеров. Тип финансирования проекта ПИИ зависит от его размера и финансового состояния ТНК. Оно может осуществляться на базе:

Международных консорциумов (для крупномасштабных проектов);

Эмиссии акций и облигаций на отечественном фондовом рынке (для долгосрочных проектов);

Лизингового финансирования (в основном для оборудования);

Венчурного капитала (для СМБ и высокотехнологичных компаний);

Внешних займов (в проектах, поддерживаемых государством).

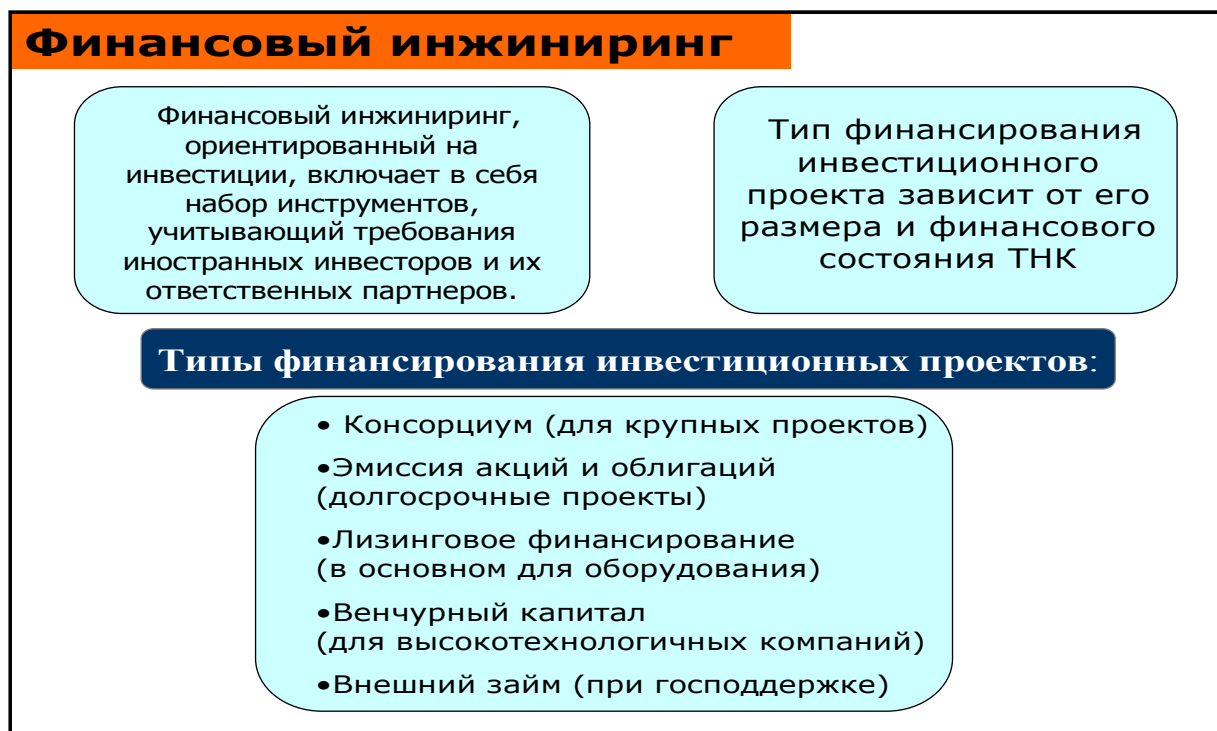


Рис. 18. Инструменты финансового инжиниринга ПИИ.

Решающий фактор успеха проектов ПИИ наличие доступа к отечественным рынкам капитала и местным банковским структурам. Для крупномасштабных проектов ПИИ (с объемом инвестиций свыше 50 млн. дол.) необходимо ориентироваться на банковские консорциумы, которые являются мощным источником финансирования. Они способны распределять риски и уменьшать за счет этого плату за кредит. Обычно банковские консорциумы координируются правительством, поскольку крупномасштабный проект осуществляется на основе предоставления гарантий со стороны федеральных и региональных властей.

Банковские технологии финансирования ПИИ требуют применения особых схем проектного финансирования, которое приходит на смену привычным формам простого кредитования. Подобные банковские схемы требуют как высокого профессионализма, так и серьезного собственного капитала, поэтому они по плечу лишь крупным финансовым структурам и банковским консорциумам. Проектное финансирование более гибкое, чем обычные формы кредита.

Проектное финансирование стало важным инструментом в развитых и в развивающихся экономиках. Изначально оно применялось в крупномасштабных проектах в энергетике и инфраструктуре (электростанции, водоочистка, переработка мусора, аэропорты, телекоммуникационные сети) на основе долгосрочных контрактов с государственными учреждениями. Теперь при финансировании крупных промышленных проектов (например, в цементном, стекольном, бумажном и химическом секторах) банки используют опыт, приобретенный ранее при оценке эффективности проектов в социальном секторе. Проектное финансирование охватывает теперь и отрасли потребительских товаров, если финансовые показатели прогнозируются на основе выгодной конкурентной позиции инвестора (рыночная доля, контроль дистрибьюторской сети). Для минимизации рисков работы в России банки применяют инструменты хеджирования, включая операции с иностранной валютой, дериватами, и финансирование, основанное на ипотечных схемах.

В развитых странах лизинг является необходимым источником среднесрочного финансирования. Лизинговое финансирование рекомендуется для проектов объемом до 10 млн. дол., которое предусматривает приобретение нового или подержанного оборудования для предприятий. Лизинг представляет удобную форму среднесрочного кредита для закупок 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 единовременные затраты. В лизинге много моментов, которые устраивают и продавцов, и покупателей. Это подтверждается тем фактом, что многие продавцы, стремящиеся расширить свою долю рынка в России, соглашаются разделить риски с лизингодателями, выкупая оборудование в случае неплатежей со стороны клиентов.

Лизинг используется и на рынке ПИИ, облегчая массовое поступление нового оборудования на новые рынки. Банки и крупные ТНК используют лизинговые операции, отвечая на появившийся спрос на рынке. Они создают собственные лизинговые компании и становятся лизингодателями. Практически все российские банки для участия в лизинговом бизнесе пытаются учредить собственные лизинговые компании. С другой стороны, лизинговые компании с муниципальным участием имеют определенное преимущество в области таких проектов, как жилищное строительство, строительство больниц и дорог.

Вместе с лизингом венчурный капитал стал важным финансовым инструментом, в частности для начала нового бизнеса в сфере высоких технологий. Он нацелен на достижение высокой рентабельности в короткие сроки. Некоторые развитые страны имеют особые государственные банки, предоставляющие инвестиционное финансирование, которые приобретают форму венчурного капитала для растущих рынков. Аналогичный банк развития создается в России. Компания, предоставляющая венчурный капитал, обычно участвует в новом предприятии и получает долю его акций. Таким образом, обеспечивается среднесрочное финансирование компаний (в основном средних и мелких), которые, выйдя на фондовый рынок, самокупаются. Эти компании становятся совладельцами или партнерами без гарантий и принимают на себя все риски, а в случае успеха предприятия становятся главными бенефициантами. Это объясняет, почему целевые предприятия отбираются очень тщательно.

Период окупаемости проекта обычно составляет 2—3 года, что позволяет инвестирующей компании продавать свою часть уставного капитала компании-клиента на бирже по текущему рыночному курсу. В России венчурный капитал финансирует в основном средние предприятия в области высоких технологий. Регионы же заинтересованы в проникновении венчурного капитала в остальные отрасли промышленности, привлекая ПИИ.

Для пополнения финансовых ресурсов региональные правительства ищут возможности размещения своих облигаций и прочих ценных бумаг на международных рынках. Например, посредством внешних заимствований, осуществленных через размещение облигационных займов, московское правительство финансировало такие важные инфраструктурные проекты, как строительство МКАД или подземного торгового комплекса на Манежной площади. Внешние заимствования открывают доступ правительствам и компаниям к активам международных финансовых рынков. Но внешние заимствования предусматривают наличие высокого кредитного рейтинга. Двойной или тройной рейтинг «А» позволяет западным правительствам и многосторонним организациям выходить на финансовые рынки и получать кредиты под низкие процентные ставки.