

# Зарубежный инвестор присматривается к Беларуси

**Набирает силу новый этап интернационализации между странами Запада и Восточной Европы. Проводимая в последних экономических политика видоизменяет мотивы взаимодействия и планы западных менеджеров в этих государствах. Без сомнения, процесс вложения иностранного капитала здесь более тесен и масштабен, чем между странами Восточной Европы и СНГ. Поэтому следует воспользоваться уже накопленным зарубежным опытом. Это позволит более правильно строить политику по привлечению иностранных инвестиций и государству, и отдельному предприятию.**

В западной экономической литературе при рассмотрении процесса интернационализации, под которым понимается перенос деловой экономической активности за пределы собственного государства в той или иной форме, выделяется эмпирический подход. Он основан на оценке мотивов как отечественных менеджеров, только планирующих прямое зарубежное инвестирование, так и менеджеров зарубежных филиалов. При этом информация собирается при помощи анкетирования или телефонных опросов, в том числе через торгово-промышленные палаты, расположенные за рубежом. Менеджеры оценивают мотивы интернационализации, выставляя баллы по степени их важности. Сами же мотивы интернационализации классифицируются на основании разных подходов и критериев. Во многих эмпирических исследованиях мотивы подразделены на 4 крупные группы: рыночно-сбытовые, производственно-ориентированные, ресурсо-обеспечивающие, политико-предпринимательские. Встречаются и классификации через различные рыночные параметры, где выделяются оценка сбытового и валютного риска, возможности создания новых рынков, диверсификации места вложения капитала.

Следует учитывать, что за прошедшие годы методология подобных исследований претерпела существенные изменения. В опросные листы стали включаться специфические мотивы, присущие только отдельным странам на определенном этапе их экономического развития. Так, в опросе 1990 года появилась группа восточноевропейских стран, так называемых стран с переходной экономикой. Мотивы интернационализации и прямого инвестирования в эти страны отличаются от индустриальных, новых индустриальных и даже развивающихся стран. С одной стороны, это определяется переходным периодом и присущими ему общими политико-экономическими закономерностями, с другой — особенностями функционирования хозяйственного механизма отдельных стран, степенью их реформирования, политической и экономической обстановкой, социальными и культурными различиями, что учитывается иностранными инвесторами. Тем самым и внутри восточноевропейских стран имеются принципиальные различия, обусловленные системными политико-экономическими преобразованиями, уровнем их интеграции в мировое хозяйство.

Хотя мотивы интернационализации для различных стран будут отличаться, тем не менее их оценка позволяет выявить общие закономерности привлечения иностранного

капитала. Так, белорусские учреждения и предприятия, желающие привлечь иностранные инвестиции, должны учитывать, что для западных менеджеров на первом месте стоит расширение своих заграничных операций на новых рынках, на втором — сохранение и расширение завоеванного рынка и только на последующих — политическая стабильность принимающей страны, ожидание высоких доходов от инвестиций, преодоление торговых и экспортных барьеров, низкая зарплата, сохранение снабжения в гостевой стране, создание рабочих мест, экспортный базис. Короче говоря, именно рыночные мотивы преобладают в оценках западных бизнесменов.

Прямое инвестирование — взаимовыгодное дело. Иностранному инвестору в гостевой стране может получить более высокие доходы, открыть новые сегменты заграничного рынка, нанять профессиональные квалифицированные кадры, платить им по более низким ставкам по сравнению с западными, иметь более выгодный доступ к сырью и ресурсам. В гостевую же страну обеспечивается приток капитала, современных средств производства, возрастает возможность повышения рентабельности предприятий, внедряются новые технологии и ноу-хау. В результате и осуществляется взаимопереплетение интересов, а в конечном счете и рынков капитала. Поэтому для зарубежных инвесторов все страны привлекательны, но прежде всего предпочтение отдается тем из них, которые способны удовлетворить запросы иностранных компаний, обусловленные мотивами интернационализации.

По мнению немецких экономистов Ю.Бойфуса и В.Киттера, создание Европейского Союза с его стандартизированными законами и правовыми нормами, позволяющими снять экспортно-импортные барьеры и препятствия на пути перелива капитала и рабочей силы, создают хорошую предпосылку для дальнейшего роста объемов прямого иностранного инвестирования, что будет способствовать реализации планов и мотивов менеджеров.

При анализе привлекательности рынков Восточной Европы и стран СНГ иностранные инвесторы обращают внимание на степень политического и экономического риска, вызываемого несовершенной законодательной базой. Однако для крупных компаний данный фактор не всегда является решающим. Так, транснациональные корпорации, занятые деловой экономической активностью на территории многих государств, могут пойти на риск на одном из зарубежных рынков. Их стратегическая задача — закрепиться на новом рынке даже в ущерб



прибыльности. Временные убытки от деловой активности на данном рынке будут компенсироваться доходами от деятельности филиалов в других странах. Что же касается менее диверсифицированных компаний, то они не располагают такими возможностями по минимизации своего риска. Поэтому они будут активно искать местных партнеров, которые могут совместно с ними разделить риск.

Кроме этого, иностранные инвесторы также уменьшают свой риск путем привлечения внешних источников финансирования со стороны, например, международных организаций. Такие соинвесторы помогают завоевать поддержку международных финансовых институтов и учреждений, предоставляющих экспортные кредиты и гарантии. Иностранный инвестор в гостевой стране также попытается найти инвестиционные структуры, которые позволят ему, не упуская из вида свои стратегические цели, существенно уменьшить непосредственный финансовый риск. В данном случае речь идет о создании совместных предприятий, могут заключаться договоры на осуществление управления с возможностью последующего выкупа акций.

Иностранных инвесторов можно подразделить на две категории: активных и пассивных. Активные инвесторы представляют наибольший интерес, поскольку они являются компаниями, производящими продукцию или оказывающими услуги, предоставляющими необходимое современное оборудование, ноу-хау и специалистов в обмен на долю участия (паи, акции) в совместном предприятии или акционерном обществе. Однако следует учитывать их стремление к полному контролю над деятельностью предприятия. Другие инвесторы, представленные международными организациями, например, Европейским банком реконструкции и развития, выступают в качестве пассивных инвесторов, приобретая небольшие доли участия в предприятиях либо в объектах инфраструктуры, часто совместно с активными инвесторами. "Портфельные инвесторы" — различные фонды осуществляют небольшие инвестиции с целью формирования диверсифицированного портфеля акций. Частные банки, предоставляя коммерческие кредиты, могут принести новую технологию и рынок сбыта. Важно выделять еще стратегический и спекулятивный иностранный капитал. Если спекулятивный характеризуется временным присутствием на рынке и получением сиюминутных доходов, то за стратегическим иностранным капиталом прослеживается стремление занять на рынке какой-либо сегмент и остаться на данном рынке на долгие годы. Для стратегических инвестиций не характерно стремление получать сразу высокие доходы. Например, если транснациональная корпорация занимает на мировом рынке долю равную 15 процентам, то можно ожидать, что она предпочтет контролировать такую же часть рынка и в гостевой стране. Поэтому поиск стратегических иностранных инвесторов является самой главной задачей для государственных органов и предприятия.

А как же обстоят дела у нас? Увы, иностранные инвестиции в Беларуси представлены незначительно. Так, вклад иностранных и совместных фирм в валовом внутреннем продукте не превышает 1-2 процентов. Хотя заявленные иностранные инвестиции в уставные фонды СП на середину 1994г. составили 420 млн. американских долларов, реальные вложения не превысили 20-30 процентов от этой суммы. Это свидетельствует о том, что государственная политика по

привлечению иностранных инвестиций должна корректироваться с учетом мотивов интернационализации и интересов западных инвесторов.

Очень много говорится у нас о чрезвычайно выгодном географическом и геополитическом положении Беларуси, которое выступает одним из мотивов интернационализации и прямого зарубежного инвестирования. Однако, если и допустить влияние географической составляющей на выбор местовложения иностранного капитала, то все равно на первый план выходят степень развития рыночной инфраструктуры, качество сервиса, которые по западным меркам в республике невысоки. Чтобы географическое и геополитическое положение Беларуси стало действительно важным аргументом для привлечения иностранных инвестиций, необходимо вкладывать средства в улучшение инфраструктуры и сервиса.

В качестве реальной причины прямых иностранных инвестиций в экономику республики выступает низкая заработная плата, которая обеспечивает ряду иностранных фирм в гостевой стране конкурентные преимущества перед отечественными и иностранными конкурентами-производителями. Во многих случаях именно низкие издержки на оплату труда выступают факториальными мотивами интернационализации. Конечно, по уровню зарплаты Беларусь относится к группе развивающихся стран, а поэтому ее значимость как мотива зарубежного инвестирования чрезвычайно высока. Однако строить политику привлечения иностранного капитала только на этом не стоит, так как заработная плата имеет тенденцию роста и является краткосрочным фактором.

Что касается наличия у нас квалифицированной рабочей силы, то этот фактор во многом нельзя преувеличивать. В опросе 1990 года этот мотив имел самый низкий рейтинг. Более того, по опросам менеджеров заграничных филиалов, ожидания на лучшую квалификацию рабочей силы за рубежом оправдываются менее чем на 50 процентов,

Иностранная фирма, принимая решение об инвестировании, оценивает прежде всего возможности сбыта своей продукции в данной стране, для которого решающими являются такие мотивы интернационализации, как создание экспортного базиса, преодоление экспортно-импортных барьеров, экономия транспортных расходов. Анализ анкет зарубежных менеджеров показал, что "преимущество месторасположения как экспортного базиса" было поставлено на седьмое место, а "преодоление импортных барьеров" — на девятое. Первое место получил мотив "открытие новых рынков сбыта". В данном случае в более выгодном положении не Беларусь, а Россия...

Следовательно, важнейшее значение для инвесторов имеют предпринимательские цели, которые сводятся прежде всего к открытию, сохранению и расширению рынков сбыта продукции и обеспечению более высокой доходности на вложенный капитал. Именно эти факторы должны учитываться государством в проведении инвестиционной политики. Зарубежного инвестора пустыми обещаниями не заманить,

Л. ПЕТРОВСКАЯ,  
доктор экономических наук,  
А. ДАНИЛЬЧЕНКО,  
кандидат экономических наук