

Стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в высокотехнологичные производства: зарубежный опыт и концептуальные белорусские реалии

Ольга Малашенкова

В развитых странах внедрение инновационных технологий обеспечивает до 90 % прироста внутреннего валового продукта, причем с каждым годом эта тенденция усиливается. Для обеспечения устойчивого экономического роста и глобальной конкурентоспособности страны приоритетом государственной политики в отношении ПИИ должна стать поддержка той их части, которая будет способствовать широкомасштабному внедрению высоких технологий в отечественную экономику. В статье представлены механизмы и инструменты зарубежных стран (России, Китая, Индии, Южной Кореи), используемые при формировании стратегии привлечения ПИИ в высокотехнологичные производства. Автором предложены концептуальные направления формирования белорусской стратегии привлечения ПИИ в высокотехнологичные отрасли.

В развитых странах внедрение инновационных технологий обеспечивает до 90 % прироста внутреннего валового продукта, причем с каждым годом эта тенденция усиливается. Мировой опыт позволяет выделить главный концептуальный подход к формированию наукоемких отраслей экономики — селективную государственную поддержку магистральных направлений научно-технического прогресса (НТП), в том числе путем целенаправленного стимулирования притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в соответствующие отрасли. Очевидно, что любой стране важно не расплывать имеющиеся финансовые, интеллектуальные, материальные и организационные ресурсы, а сконцентрировать их на нескольких ключевых направлениях НТП.

Вопросами привлечения иностранных инвестиций занимались такие Нобелевские лауреаты, как Г. Маркович [10], М. Фридман [7], У. Шарп [8], а также зарубежные и национальные исследователи: Е. Н. Петрушкевич [2], И. Точицкая [4], П. Фишер [6], Дж. Даннинг [9] и др. Однако надо заметить, что в белорусской экономической науке разработке стратегии привлечения ПИИ в национальные высокотехнологичные производства уделяется недостаточно внимания. Поэтому цель данной статьи — обзор используемых стратегий привлечения ПИИ в высокотехнологичный сектор в зарубежных странах и разработка концептуальных направлений стратегии привлечения высокотехнологичных ПИИ в Республику Беларусь.

Для обеспечения устойчивого экономического роста и глобальной конкурентоспособности нашей страны приоритетом государственной политики в отношении ПИИ должна стать поддержка той их части, которая будет способствовать широкомасштабному внедрению высоких технологий в отечественную экономику. При этом поддержка ПИИ должна ориентироваться на характер осуществляемых инвестиций, а не на их отраслевую принадлежность. Наукоемкие инновационные технологии сейчас применяются практически во всех отраслях хозяйства, а не только в обособленных сферах, и в чистом виде встречаются редко. Универсальным показателем наукоемкости отраслей экономики может служить *стоимость затрат на НИОКР в общей стоимости капиталовложений*.

Мировая практика показывает, что наиболее наукоемкими по критерию затрат на НИОКР являются производство оборудования для информационных технологий, автомобилестроение, фармацевтика и биотехнологии (21,7 %, 18,0 % и 17,5 % соответственно). Они значительно опережают производство электроники и электротехнического оборудования (10,4 %) [см.: 11].

Данные современные тенденции показывают, что Республика Беларусь стоит перед необходимостью выработать адекватную стратегию ПИИ, привлекаемых в строго определенные отрасли, а именно высокотехнологичные производства. Важнейшая задача в настоящее время — не расплывать ограниченные силы и средства экономики, а сконцентрировать усилия на сфере высоких технологий. Дозируя государственную поддержку притока в страну ПИИ в высокотехнологичные отрасли и выбирая формы поддержки, необходимо учитывать объективный характер экономических процессов. Дело в том, что хотя с правовой точки зрения при трансграничных перемещениях ПИИ государства в условиях глобализации остаются территориальными, усиление экономической взаимозависимости предопределяет возникновение глобальных сетей, по которым происходит мощное и быстрое перемещение богатства и технологий.

В годовом отчете ЮНКТАД главной причиной экономического успеха стран Восточной и Юго-Восточной Азии указаны целенаправленные усилия в развитии человеческого потенциала на всех уровнях системы НИОКР, а обзоры крупнейших ТНК показывают, что при принятии корпорационными решениями о размещении за рубежом инвестиций, связанных с НИОКР, превалирует мотив доступа к квалифицированной рабочей силе [см.: 12].

При разработке стратегии магистральных направлений привлечения ПИИ в сферу инноваций белорусской экономики можно использовать уже апробированные и зарекомендовавшие себя механизмы. Для малой страны с открытой экономикой ключевую роль в модернизации производства и стимулировании наукоемких отраслей должна сыграть интернационализация инновационной деятельности.

Можно выделить три перспективных пути **интернационализации инноваций**:

— международная коммерциализация корпорациями инновационных технологий, подготовленных на основе собственно белорусских разработок;

— развитие международного научно-технического сотрудничества государственных и частных организаций страны, включая действующие на ее территории филиалы ТНК;

— разработка инноваций на базе собственно транснациональных корпораций.

Ведущее значение для привлечения ПИИ в сферу НИОКР Беларуси может иметь распространенная во многих странах традиция интернационализации подготовки научно-технических кадров. В странах ОЭСР многие студенты, обучающиеся в рамках третичного уровня образования, получают знания за пределами страны происхождения.

Государственный сектор в Беларуси традиционно играет важную роль, в первую очередь в области фундаментальных наук. Что касается прикладных исследований, то в условиях рыночной экономики часто результаты деятельности государственных научных учреждений далеки от текущего практического применения и коммерциализации корпоративным сектором экономики.

Западные эксперты считают, что в странах с переходной экономикой тенденция к инновационной деятельности характерна в первую очередь для фирм, испытывающих непосредственную конкуренцию со стороны западных ТНК. Для Белару-

си критически важно правильно определять сочетание таких факторов, как поддержание конкуренции и адекватное ограничение уровня допустимого взаимодействия действующих на рынке фирм, включая ПИИ ТНК. Особенно следует учитывать вопросы лицензирования продукции интеллектуальной деятельности, формы сотрудничества в сфере высоких технологий (совместные предприятия, стратегические альянсы), разработку стандартов качества, контроль над процессом слияний и поглощений и политику в отношении поведения зарубежных ТНК, инвестирующих в национальную наукоемкую сферу.

Для выявления механизмов привлечения ПИИ в наукоемкие отрасли целесообразно рассмотреть опыт зарубежных стран, в том числе стран с переходной экономикой.

Опыт формирования стратегии привлечения ПИИ в высокотехнологичный комплекс Российской Федерации

Для формирования инвестиционной стратегии привлечения ПИИ в высокотехнологичные производства Российская Федерация использует среди прочего *SWOT*-анализ для выявления сильных и слабых сторон.

Так, при формировании инвестиционной стратегии российское Национальное агентство прямых инвестиций проводит подробный *SWOT*-анализ (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ страны для разработки стратегии привлечения ПИИ

ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА		ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Оценка потребностей, возможностей и ресурсов страны ✓ Определение инвестиционного потенциала ✓ Анализ и оценка деятельности отдельных бюджетобразующих предприятий ✓ Выделение стратегически важных проектов, экспертная оценка 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Экономические, промышленные и технологические тенденции, стратегии и инвестиционные мотивации в мировой экономике и конкретной стране ✓ Анализ конкурентного окружения: инвестиционная политика, законодательство, промоутерские механизмы, принятые на вооружение странами-конкурентами 	
ПРЕИМУЩЕСТВА (СИЛА)	НЕДОСТАТКИ (СЛАБОСТИ)	ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Экономическое и географическое положение ✓ Людские ресурсы региона и их квалификация ✓ Сырьевая база ✓ Передовая наука 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Отсутствие опыта ведения дел с международными институтами ✓ Игнорирование важных отраслей промышленности в течение социалистического периода ✓ Отсутствие ориентации на качество и конкурентоспособность в среде предприятий страны ✓ Низкий уровень корпоративного управления и деловой этики 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Всемирная интеграция ✓ Насыщение рынков и ужесточение конкуренции ✓ Смещение от внешней торговли к ПИИ в XXI веке ✓ Выгодное географическое положение ✓ Транснациональные корпорации заинтересованы в людских ресурсах 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Провал процесса реформ ✓ Политическая дестабилизация ✓ Конкуренция со стороны других рынков и стран ✓ Внутреннее сопротивление переменам

Источник: разработано на основе [6].

Данный анализ позволяет не только выявить слабые и сильные стороны страны в выработке стратегии привлечения ПИИ, но и поставить конкретные тактические задачи для устранения недостатков и укрепления преимуществ, т. е. спланировать реальные шаги для модернизации экономики.

Среди прочего *SWOT*-анализ затрагивает вопрос о приоритетных направлениях для вложения привлеченных ПИИ. Определить приоритеты дифференцированного направления ПИИ в отрасли и сектора экономики помогает *портфельный анализ и теория жизненного цикла товара*. Их использование при регулировании потоков ПИИ придаст процессу модернизации системный характер.

Как отмечает П. Фишер, для определения приоритетов необходимо провести «ранжирование отраслей» [см.: 6]. Отраслевые приоритеты расставляются в соответствии с их весом в национальной экономике, выраженном в объемах добавленной стоимости и занятости, и долей в мировом экспорте, выраженной в доли мирового рынка.

Кроме того, ранжирование отраслей дополняется анализом потенциала отрасли в обеспечении роста ВВП с помощью ПИИ на выводах теории жизненного цикла товаров и происходит по следующим группам:

— «звезды» — перспективные отрасли в условиях роста и прибыли (автомобильная, аэрокосмическая, пищевая);

— «знаки вопроса» — будущие лидеры, генераторы прибыли, столкнувшиеся с конкуренцией (потребительские товары, телекоммуникация, микроэлектроника, медицинское оборудование, природоохранные технологии, фармацевтика);

— «дойные коровы» — самодостаточные отрасли, достигшие высокой степени зрелости, генерирующие значительные ресурсы для экономического развития и национального инвестирования (добывающие отрасли, включая химические производства, минералы);

— «трудные дети» — отрасли с низкими конкурентными преимуществами в глобальном масштабе под постоянной угрозой импорта более качественных товаров (текстиль, одежда, обувь, бытовая электроника, бумага).

Направление ПИИ в отрасли «звезды» и «знаки вопроса» в наибольшей степени позволит сделать прорыв в повышении конкурентоспособности и занятости, создать позитивный немедленный эффект роста влового национального продукта. Передовые экономики характеризуются смешанными отраслевыми портфелями, но большая часть отраслей относится к «звездам», т. е. будущим лидерам и генераторам прибыли, необходимой для инвестирования в технологические области, находящиеся в эмбриональном состоянии.

На основе такого подхода страна может определять перспективные отрасли для привлечения ПИИ и фокусироваться именно на них, оставляя за собой контроль над отраслями, относящимися к обеспечению экономической безопасности государства.

Разработка региональных стратегий привлечения инвестиций

Особенностью российского подхода к стратегии привлечения инвестиций является разработка общих подходов по улучшению инвестиционного климата в каждом регионе. При этом такие стратегии ориентированы на обеспечение продуктивного диалога между инвесторами и ключевыми лицами региона, а также на согласование существующих приоритетов.

Разработка и реализация стратегии привлечения инвестиций в регионы предполагает:

1) создание условий, способствующих привлечению инвестиций в регион;

2) определение перспективных направлений и приоритетных объектов для инвестирования, экспертную оценку ключевых инвестиционных проектов;

3) определение источников и механизмов привлечения инвестиций в регион;

4) реализацию механизма привлечения инвестиций (привлечение стратегических и финансовых инвесторов).

Создание условий, способствующих привлечению инвестиций в регион. В рамках данного направления проводится оценка инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности региона, определение его слабых и сильных сторон по следующим факторам: уровень развития транспортной и логистической инфраструктуры; потребительский потенциал; наличие инвестиционных площадок; уровень административных барьеров; прогрессивность инвестиционного законодательства; налоговый режим для предприятий; наличие инфраструктуры поддержки инвестора; уровень развития финансовой и деловой инфраструктуры; эксплуатационные издержки и т. д.

На основе результатов этого анализа вырабатывается программа мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности региона.

Особым фактором создания и поддержания положительного имиджа региона является **формирование коммуникационной стратегии** — программы организации внешних коммуникаций, направленных на создание в целевых аудиториях имиджа региона как привлекательного для размещения инвестиций.

Факторами, снижающими инвестиционную привлекательность региона, являются несовершенное инвестиционное законодательство и неразвитая институциональная инфраструктура. Поэтому в рамках стратегии проводится широкий спектр мероприятий, необходимых для совершенствования законодательной базы и создания специальных агентств инвестиций и развития — профессиональных структур, отвечающих за продвижение региона и привлечение инвестиций.

Определение перспективных направлений и приоритетных объектов для инвестирования. На основании стратегических целей развития ре-

гиона, определенных в среднесрочных и долгосрочных плановых документах (Программа социально-экономического развития и т. п.), а также использование экспертизы существующих инвестиционных проектов определяются приоритеты инвестиционного развития региона:

- приоритетные отрасли и сферы инвестирования;
- приоритетные технологические цепочки/кластеры;
- приоритетные объекты для инвестирования.

При формировании перечня приоритетов инвестиционного развития экспертами учитывается баланс интересов потенциальных инвесторов и Администрации/Правительства региона в развитии отдельных отраслей.

Для последующего представления потенциальным инвесторам в разрезе отраслей, определенных в качестве инвестиционных приоритетов, выделяются их ключевые преимущества по сравнению с альтернативными направлениями размещения инвестиций.

Определение источников и механизмов привлечения инвестиций в регион. Стратегия привлечения ПИИ предполагает определение целевых источников инвестиционных ресурсов и разработку программы целевого маркетинга региона. Для этого составляется **база данных целевых инвесторов** по каждой приоритетной отрасли (сектору) и определяются основные направления, инструменты ведения кампании целевого маркетинга, направленные на отдельные группы потенциальных инвесторов. Также разрабатывается маркетинговая концепция, готовятся рекламно-информационные материалы, необходимые для обеспечения эффективности маркетинговых усилий.

Особенностью данного этапа является разработка программы **постпроектного обслуживания** существующих инвесторов. Эта часть работы имеет большое значение как с точки зрения понимания направлений инвестиционных потоков в регионе, так и в смысле прогнозирования новых инвестиций. Согласно статистике, источником 60 % прямых инвестиций являются уже присутствующие на территории инвесторы.

Реализация механизма привлечения инвестиций. Привлечение инвестиций должно осуществляться с необходимым уровнем «сервиса» для инвестора. При реализации стратегии обеспечивается организационное, информационное и методологическое сопровождение деятельности по привлечению инвестиций, в том числе мастер-классы по «вхождению инвестора в регион».

Создание сети региональных агентств инвестиций и развития и инвестиционных фондов

Мировой опыт подтверждает необходимость создания особой модели управления процессом привлечения инвестиций в региональную экономику, которой Российская Федерация пользуется весьма эффективно. Речь идет об управлении

инвестиционной деятельностью с помощью специализированной профессиональной структуры — Регионального агентства инвестиций и развития.

Предложенная схема позволяет профессионально решать вопросы инвестиционного развития по ряду направлений, среди которых формирование имиджа и продвижение региона; формирование деловой инфраструктуры; формирование информационных сообществ; установление межрегиональных и международных связей; информационное сопровождение регионального бизнеса; оказание консалтинговых услуг; развитие территорий; обслуживание инвесторов и поддержка предприятий; сопровождение процесса привлечения инвестиций и др.

Создание и сопровождение деятельности региональных инвестиционных фондов — одна из составных частей стратегии привлечения ПИИ в регионы России. Фонд позволяет аккумулировать значительные финансовые средства российских и зарубежных инвесторов для прямых инвестиций в наиболее перспективные существующие предприятия региона и в проекты по созданию новых производств. Срок работы фонда составляет, как правило, от 4 до 8 лет. Деятельность фонда состоит в инвестировании финансовых средств в развитие производства товаров (услуг) с целью роста рыночной стоимости предприятия и обеспечения соответствующего дохода инвесторам после реализации инвестиционного проекта. В качестве учредителей фонда могут выступать региональная администрация, российские и зарубежные инвесторы. Участие региональных администраций в капитале фонда способствует привлечению в капитал частных инвесторов, поскольку это свидетельствует о серьезных намерениях административных органов предпринять реальные шаги по стимулированию прямых инвестиций, а также ведет к разделению инвестиционных рисков. Успешная работа фонда позволяет решить ряд важных социально-экономических задач региона: поднять капитализацию местных предприятий, провести их технологическую модернизацию, увеличить объем реализации товаров (услуг), расширить налогооблагаемую базу, создать новые рабочие места, улучшить инвестиционный климат и привлечь инвесторов для дальнейших инвестиций в развитие предприятий региона.

Механизмы венчурной индустрии Российской Федерации

Самыми перспективными механизмами с точки зрения привлечения ПИИ в высокотехнологичные производства являются фонды венчурных инвестиций.

Парадигма «новой экономики», также называемой «экономикой, построенной на знаниях» (*knowledge based economy*), базирующаяся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, означает качественно новый технологический уровень развития всего народного хозяйства, включая производительные силы общества. Данный тип экономики делает акцент на

развитие не собственно знаний, а на превращение знания в основной фактор роста и эффективности производства.

В рамках наиболее простой модели, описывающей взаимодействие государства и частного сектора в формате новой или инновационной экономики, роль частного сектора состоит в создании технологий на основе результатов фундаментальной науки, финансируемой государством, а также собственных исследований и разработок, и в рыночном освоении инноваций. Роль государства заключается в содействии производству фундаментального знания и комплекса технологий стратегического (военного) характера, а также в создании инфраструктуры и благоприятного институционального климата для инновационной деятельности частных компаний, а в отдельных случаях — и в прямой финансовой поддержке инновационной экономики, когда бюджетные средства выступают в качестве катализатора роста привлечения частных инвестиций.

Экономическая схема внедрения новых технологий в странах, перешедших на инновационную модель роста, работает следующим образом. В инновациях заинтересованы большие производственные и торговые компании, но разрабатывают их малые инновационные, или венчурные, компании, которые, рискуя, за свой счет берутся превратить результаты НИОКР в коммерциализируемые на рынке продукты и услуги.

Модель инновационной экономики не может существовать без структур, обеспечивающих источники финансирования инноваций и полноценное предложение венчурного капитала. Возможность для инновационной, или венчурной, компании быстро привлечь средства для финансирования развития на основе инноваций является критически важной составляющей процесса коммерциализации результатов НИОКР. В зависимости от различных ситуаций, формы собственности и структуры венчурной компании, она может выбирать различные виды финансирования за счет внешних средств.

Венчурный бизнес, который обеспечивает приток частных средств для малых компаний, развивающих инновации в целях продажи большим компаниям и в обмен на высокие риски, обеспечивает высокую доходность для инвесторов, доказал эффективность института венчурного инвестирования в развитых странах как одного из действенных инструментов реализации инновационной модели роста.

В Российской Федерации венчурная инвестиционная деятельность зародилась в 1993 г. по инициативе ЕБРР, а также МФК. С 1997 г. активно действует Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), в рамках которой проводятся венчурные ярмарки, разрабатываются законодательные основы венчурного инвестирования и ведения бизнеса и т. п.

Венчурная деятельность в России получила свое развитие благодаря так называемому *государственно-частному партнерству*. Данное понятие, используемое в России с конца 2003 г., относится к довольно широкому кругу явлений, так

как является не вполне удачным переводом выражения *private-public partnership (PPP)*. Корректнее было бы использовать понятие «партнерство бизнеса и общества», поскольку в рамках данного сотрудничества фигурирует и работа многих общественных институтов, таких как Национальная лига управляющих, РАВИ, Содружество бизнес-ангелов России (СБАР) и других, которые вносят существенный вклад в решение задачи перехода Российской Федерации на инновационный путь развития.

Анализируя процессы формирования института венчурных инвестиций в России на основе партнерства общества и бизнеса, можно сделать некоторые выводы. Спецификой российского пути развития венчурного инвестирования является значительная роль государства, которое активно выделяет денежные средства на развитие института финансирования инноваций и на приобретение результатов работы венчурных компаний. В Российской Федерации впервые создана модель государственного стимулирования инноваций и венчурного бизнеса значительного масштаба, которая реализуется через деятельность ОАО «Российская венчурная компания». Государство включает частный бизнес в решение государственных задач за счет создания привлекательных условий: венчурной инфраструктуры; изменений в законодательстве, регулирующих трастовые отношения; введения поправок в закон об инвестиционных фондах; изменений соотношения риск — доходность и других. Частный бизнес проходит адаптацию к российской венчурной модели: учится эффективно увеличивать стоимость компаний, ориентироваться на капитализацию как главный критерий успеха, приобретает опыт ведения венчурного бизнеса, постепенно выходит на мировой уровень. Перспективами партнерства в настоящее время является сотрудничество государства, общества и бизнеса в направлении формирования среднесрочной стратегии инновационного развития Российской Федерации.

В целом результаты деятельности российской венчурной индустрии позволяют констатировать следующее. Российская венчурная индустрия развивается весьма стабильно и успешно. Объем средств, аккумулированных венчурными фондами, достиг в 2010 г. 16,8 млрд дол. США (в 1994 г. — менее 400 млн дол., 1998 г. — около 800 млн дол., 2004 г. — около 1000 млн дол., 2008 г. — 14,3 млрд дол.). Источниками капитала венчурных фондов России были: в 1994—1998 гг. — 3 % российские, 97 % — иностранные инвесторы, в 1999—2004 гг. — 26 и 74 %, 2005 г. — 22 и 78 %, 2006 г. — 24 и 76 % соответственно, 2007 г. — 25 % — российские (75 % — нет данных), 2009 г. — 27 % — российские, 53 % — иностранные (20 % — нет данных). Число компаний, получивших венчурные инвестиции, стабильно увеличивалось по годам вплоть до 2008 г., и после «провального» 2009 г. вновь стало расти: 1994—1998 гг. — 163, 1999—2004 гг. — 190, 2005 г. — 33, 2006 г. — 65, 2007 г. — 85, 2008 г. — 120, 2009 г. — 69, 2010 г. — 123 [см.: 3].

Отраслевая направленность полученных инвестиций также показывает положительную динамику в сторону смещения к высокотехнологичным отраслям. В период 1994—1998 гг. инвесторов практически не интересовали компании из сфер программно-аппаратного обеспечения, электроники, биотехнологий и медицины. Инвестиции в эти отрасли выросли после 1998 г. и достигли 23 % от общего объема всех инвестиций. Лидирующими традиционными отраслями в течение 15 лет являлись потребительский рынок и телекоммуникации. Однако в них также обнаруживается тенденция к сокращению по сравнению с 1990-ми гг. Так, в 2002 г. среди высокотехнологичных отраслей инвестиции получили финансовые услуги (21 %), телекоммуникации (10 %), компьютеры (8,5 %), энергетика (5 %), промышленное оборудование (4 %), биотехнологии (2 %), другие высокотехнологичные отрасли (2 %). И уже к 2010 г. такие отрасли, как телекоммуникации (37,8 %), финансовый сектор (33,8 %), компьютеры (4,8 %) и энергетика (4,1 %), уверенно заняли лидирующие позиции в отраслевом разрезе российской венчурной индустрии [см.: 3].

Китайская Народная Республика

Опыт Китая является великолепным примером успешного привлечения прямых иностранных инвестиций. В результате проводимой правительством политики по привлечению ПИИ за последнее десятилетие в Китай поступило около 25 % от общего объема инвестиций, направляемых в развивающиеся страны [см.: 11—14].

Основным побудительным мотивом инвестирования в китайскую экономику является низкая стоимость факторов производства, а также возможность участия иностранных инвесторов в процессе приватизации государственных предприятий.

С конца 2006 г. здесь осуществляется новая государственная политика в отношении ПИИ, предусматривающая переход от ПИИ, направляемых в производство дешевых экспортных товаров и сборочные производства, к инвестициям в сектора с высокой долей добавленной стоимости, повышаются экологические требования к проектам, осуществляемым иностранными фирмами [4].

Республика Индия

Индия — одно из наиболее привлекательных мест для ПИИ. Политика по привлечению ПИИ в Индии имеет очень либеральную систему. В частности, лишь несколько секторов Индии полностью закрыты для прямых иностранных инвестиций в основном по политическим причинам и в связи с вопросом национальной безопасности (например, розничная торговля, атомная энергетика, лотереи, игровой бизнес и букмекерство, сельскохозяйственная деятельность). Кроме того, здесь существует ряд преференций: налоговые каникулы (до 10 лет) или льготы по налогу на прибыль, раз-

решение осуществлять ускоренную амортизацию, налоговые льготы при осуществлении определенного рода расходов (в т. ч. на НИОКР). Инвестиции в инфраструктуру, линии электропередач, определенные телекоммуникационные услуги, нефтепереработку, проекты, связанные с НИОКР, пищевую промышленность попадают под специальную преференциальную систему налогообложения и налоговые каникулы [4].

Южная Корея

Начиная с 1998 г. Южная Корея проводит агрессивную политику по привлечению ПИИ, одна из целей которой состоит в «перехвате» инвестиций, идущих в Китай и Сингапур. После Азиатского финансового кризиса Корея предоставила инвесторам дополнительный набор стимулов (табл. 2). Основные налоговые привилегии предоставлялись проектам в области высоких технологий, НИОКР, имеющим статус поддерживающих развитие отрасли или же предприятиям, расположенным в зонах иностранных инвестиций.

Концептуальные направления стратегии привлечения высокотехнологичных ПИИ в Республику Беларусь

В условиях глобальной экономики Беларусь должна использовать все возможности для реализации своего потенциала на мировой арене для привлечения ПИИ в сферу инновационных технологий. При этом еще раз необходимо подчеркнуть важность концентрации имеющихся ресурсов на нескольких ключевых направлениях НТП. Поэтому важно не просто привлечь ПИИ в высокотехнологичные сектора, но и ориентировать такие производства на увеличение экспортного потенциала страны.

Как известно, ТНК — мощные структуры, которые в состоянии организовать и контролировать процесс глобальных инновационных проектов. Поэтому одним из *первых* концептуальных направлений стратегии привлечения ПИИ в высокотехнологичные отрасли является вхождение Беларуси в глобальные производственные сети высокотехнологичных секторов посредством участия в международных ТНК и создания собственных.

Вторым, не менее важным, концептуальным направлением стратегии привлечения ПИИ в высокотехнологичные отрасли является проведение стабильной макроэкономической политики. Рост инфляции, выливающийся в снижение покупательской способности, неопределенность и нестабильность валютного курса, небольшой прогресс в осуществлении программы приватизации, превалирование государственного сектора, жесткий контроль над ценами, большая налоговая нагрузка и запутанная система налогообложения, бюрократия, коррупция и, самое главное, незащищенные на практике права иностранных инвесторов являются препятствиями для существенного роста притока ПИИ в страну. Для улучшения инвестиционного клима-

Стимулы для привлечения ПИИ в Корею

	Квалифицирование	Преимущества	Процедуры
Статус высокотехнологичного проекта	Бизнес, попадающий под категорию высокотехнологичный или услуги, поддерживающие развитие отрасли	Налоговые каникулы (5 лет — 100 %, 2 года — 50 %): — предоставление земли в лизинг под промышленные объекты, — предоставление финансовой поддержки на цели найма работников и их обучения	Подача заявления в Министерство стратегического планирования и финансов: — экспертиза заявления, — принятие окончательного решения в течение 20 дней
Зоны иностранных инвестиций	Производство: — ПИИ 30 млн дол. США, — новые учреждения или предприятия в области НИОКР, — высокотехнологичный статус, — производственные мощности НИОКР и ПИИ 5 млн дол. США, — более 10 человек, занятых в НИОКР	Налоговые каникулы (3 года 100 %, 2 года 50 %) — предоставление земли в аренду, — помощь в создании основной инфраструктуры, — предоставление финансовой поддержки на цели найма работников и их обучения	Представляется документация: — заявление в Министерство экономики знаний, — проводится экспертиза в Комитете по иностранным инвестициям
Денежные гранты	Высокотехнологичный статус или производство запасных частей и материалов Производство: — новые производственные мощности и ПИИ 10 млн дол. США НИОКР, — новые производственные мощности в сфере НИОКР и ПИИ 5 млн дол. США, — не менее 20 человек, занятых НИОКР	Денежные гранты могут быть использованы на: — найм работников и их обучение, — покупку земли и ее аренду, — покрытие расходов на строительство, — покрытие расходов на создание основной производственной инфраструктуры, — покупку основных средств, НИОКР оборудования и материалов	Необходимо проводить предварительные переговоры с Министерством экономики знаний. — заявления подаются в Министерство экономики знаний, — экспертиза проводится Комитетом по иностранным инвестициям

Источник: [4].

та правительству следует гарантировать сохранение стабильности макроэкономического климата, ускорить процесс приватизации, улучшить условия для ведения бизнеса и повысить их предсказуемость, предпринимать меры по борьбе с коррупцией и бюрократией.

Стабилизация макроэкономической политики невозможна без структурных изменений в экономике страны. Так, необходимо как можно скорее проводить модернизацию производства. Белорусская экономика является в значительной степени открытой, до 70 % произведенного ВВП уходит на экспорт. В то же время сохраняется высокая энергоемкость белорусской продукции. Наиболее успешно задача модернизации может решаться при направлении процесса приватизации таким образом, чтобы белорус-

ские предприятия постепенно входили в международную систему разделения труда (ТНК, зарубежные производственно-сбытовые корпорации и другие корпоративные структуры мировой экономики). При этом модернизация должна быть направлена в первую очередь на обновление не техники, а технологий, т. е. необходимо покупать полностью технологию, а под нее весь комплекс машин. Кроме того, модернизация должна идти вместе с постепенным изменением структуры белорусской промышленности в сторону увеличения в ней доли производств, работающих на местном сырье, что позволит избежать зависимости от импорта.

Третьим концептуальным направлением стратегии привлечения ПИИ в высокотехнологичные отрасли является обеспечение четкой связи меж-

ду политикой привлечения иностранных инвестиций и промышленной политикой. Исходя из этого следует определять и применять целенаправленные инструменты. Например, льготы в отношении ПИИ должны разрабатываться и предоставляться правительством исходя из планов относительного того, какой промышленный пейзаж страна хотела бы иметь в будущем, поскольку для каждой из отраслей существует свой набор специфических факторов, определяющих ее привлекательность для инвесторов. Например, согласно опросу компаний, проведенному Эрнст энд Янг (*Ernst&Young*), о привлекательности инвестирования, иностранные фирмы, ориентированные на высокотехнологичные отрасли и оказание бизнес услуг, очень чувствительны к таким факторам, как наличие хорошей телекоммуникационной инфраструктуры (очень важно для 61,5 % опрошенных компаний) и уровень квалификации рабочей силы (очень важно для 53 % из них). Компании, ориентированные на промышленное производство, очень чувствительны к экономической эффективности (издержки на рабочую силу очень важны для 50 % опрошенных фирм), налоговой нагрузке, вопросам, связанным с регулированием и относящимся к области права [1]. Поэтому льготы для инвесторов должны предоставляться целенаправленно в зависимости от мотивов инвестиций и перспектив развития того или иного сектора, а развитие инфраструктуры (физической и промышленной), стимулирование развития кластеров, инвестиции в человеческий капитал могут серьезно способствовать притоку ПИИ в сектора с высокой долей добавленной стоимости.

Четвертым концептуальным направлением стратегии привлечения ПИИ в высокотехнологичные отрасли является выстраивание новых форм инвестирования средств в инновационные отрасли, например, зарекомендовавший себя во всем мире венчурный механизм. Он является средством высокодоходного размещения капитала и эффективным механизмом внедрения инноваций. Венчурный капитал составляет основу финансирования новых технологий, новых отраслей промышленности, новых экономик. При этом синергетический эффект от реализации венчурных проектов проявляется в создании добавленной стоимости произведенной продукции, причем не за счет наращивания импорта сырьевых ресурсов, а за счет использования связи венчурных инвестиций с инновационной составляющей, а также с интеграцией финансового и интеллектуального ресурсов в процессе создания этой добавленной стоимости, что увеличивает экспорт наукоемкой продукции, решая таким образом проблему дефицита платежного баланса. Синергетический эффект проявляется также в виде структурного обновления экономики, роста инновационной активности промышленных предприятий, малого и среднего бизнеса, увеличения объема произведенной инновационной продукции в ВВП страны.

Немаловажным является *пятое* концептуальное направление: формирование коммуникационной стратегии — программы организации внешних

коммуникаций, направленных на создание в целевых аудиториях имиджа страны как привлекательной для размещения инвестиций. Факторами, снижающими инвестиционную привлекательность страны, являются несовершенное инвестиционное законодательство и неразвитая институциональная инфраструктура. Поэтому в рамках стратегии необходимо проводить широкий спектр мероприятий, способствующих совершенствованию законодательной базы и созданию специальных агентств инвестиций и развития — профессиональных структур, отвечающих за продвижение отдельных районов и областей и привлечение инвестиций.

В изменяющихся рыночных условиях острой необходимостью становится грамотная политика самих белорусских предприятий по привлечению ПИИ. Для повышения эффективности данной деятельности субъектам хозяйствования необходимо активно информировать потенциальных зарубежных инвесторов о возможных вариантах сотрудничества, участвовать в международных мероприятиях с предоставлением стандартизированного бизнес-плана проекта или компании-соискателя инвестиций, использовать современные технологии коммуникаций, особенно на иностранном языке.

Для форсирования микроэкономических стратегий предприятий на международных инвестиционных рынках целесообразно развивать *шестое* концептуальное направление стратегии привлечения ПИИ в высокотехнологичные отрасли — человеческий потенциал. В одном из годовых отчетов МБРР главной причиной экономического успеха стран — лидеров азиатского региона указаны целенаправленные усилия в развитии человеческого потенциала на всех уровнях системы НИОКР, а обзоры крупнейших ТНК показывают, что при принятии корпорациями решений о размещении за рубежом инвестиций, связанных с НИОКР, превалирует мотив доступа к квалифицированной рабочей силе.

В Беларуси эффективность поиска и привлечения иностранных инвестиционных партнеров напрямую связана с квалификацией специалистов, ведущих переговорные процессы с потенциальными инвесторами. Поскольку профессионализм является неотъемлемым элементом формирования положительного имиджа об отечественных предприятиях и стране в целом, следует уделить особое внимание подготовке и повышению квалификации специалистов во внешнеэкономической и переговорной деятельности. Со стороны вузовской подготовки данные проблемы можно решать путем открытия практико ориентированных магистратур по экономическим специальностям с углубленным преподаванием иностранных языков, в том числе частично с практикой преподавания на иностранных языках. Инвестиционная сфера требует специфических знаний и умений — как вести переговоры и договариваться с потенциальными инвесторами с различными национальными менталитетами. Этому трудно научить в вузе, в данном случае долж-

на быть психологическая предрасположенность к предпринимательству. Однако такому искусству можно научить в рамках узкоспециализированных практикумов и тренингов.

Для привлечения ПИИ в сферу НИОКР Беларуси ведущее значение также имеет перспективная традиция интернационализации подготовки научно-технических кадров.

Таким образом, формирование стратегии привлечения высокотехнологичных ПИИ в экономику Республики Беларусь — процесс комплексный, целенаправленный и постепенный, который должен строиться с помощью зарекомендовавших себя эффективных инструментов и механизмов, а также учитывать особенности развития национальной экономики на современном этапе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исследование инвестиционной привлекательности России 2011 г.: растущие возможности [Электронный ресурс] // Эрнст энд Янг. — Режим доступа: <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russia-attractiveness-survey-2011-RU/\\$FILE/Russia-attractiveness-survey-2011-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russia-attractiveness-survey-2011-RU/$FILE/Russia-attractiveness-survey-2011-RU.pdf)>. — Дата доступа: 16.07.2011.
2. Петрушкевич, Е. Н. Международная инвестиционная деятельность: курс лекций / Е. Н. Петрушкевич. — Минск: БГЭУ, 2006. — 185 с.
3. Предварительный обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2010 год / Рос. ассоц. прямого и венчурного инвестирования. — СПб.: Феникс, 2011. — 48 с.
4. Точицкая, И. Политика привлечения прямых иностранных инвестиций: обзор международного опыта и рекомендации для Беларуси: аналитическая записка / И. Точицкая [Электронный ресурс] // Исследовательский центр ИПМ. — Режим доступа: <<http://research.by/pdf/pp2009r05.pdf>>. — Дата доступа: 23.06.2011.
5. Тросько, А. Оптимизация стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций / А. Тросько // Вестн. Белорус. гос. экономич. ун-та. — 2001. — № 6. — С. 27—30.
6. Фишер, П. Привлечение в Россию прямых иностранных инвестиций: стратегический подход: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / П. Фишер; Государственный университет — высшая школа экономики. — Москва, 2002. — 32 с.
7. Фридман, М. Количественная теория денег / М. Фридман. — М.: Дело, 1996. — 276 с.
8. Шарп, У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александр, Дж. Бэгли. — М.: ИНФРАМ-М, 2001 г. — 1028 с.
9. Dunning, J. H. Explaining International Production / J. H. Dunning. — London: Unwin Hyman, 1988.
10. Markowitz, H. M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investment. / H. M. Markowitz. — New York, 1959. — 356 p.
11. World Investment Report 2005 [Electronic resource] // UNCTAD. — Mode of access: <http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf>. — Date of access: 06.07.2011.
12. World Investment Report 2008 [Electronic resource] // UNCTAD. — Mode of access: <http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf>. — Date of access: 06.07.2011.
13. World Investment Report 2009 [Electronic resource] // UNCTAD. — Geneva, 2011. — Mode of access: <http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf>. — Date of access: 06.07.2011.
14. World Investment Report 2010 [Electronic resource] // UNCTAD. — Geneva, 2011. — Mode of access: <http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf>. — Date of access: 06.07.2011.

«Strategies of Developing Foreign Direct Investments in High-Tech Industries: Foreign Experience and Belarusian Conceptual Realities» (Olga Malashenkova)

In developed countries, innovation techniques amounts to 90% of GDP growth and this trend increases every year. In order to ensure a sustainable economic growth for a country and make it competitive worldwide, the government's policy with regard to FDI should be aimed at supporting the part which will enable a wide scale incorporation of high tech in national economy. The article outlines mechanisms and tools which foreign countries (Russia, China, India and South Korea) use to develop a strategy to increase FDI flow to high tech industries. The author provides some conceptual suggestions for the development of Belarus policy with a view to attracting FDI flows to high tech industries.

Статья поступила 21 ноября 2011 г.