

ляется как никогда актуальным для международных отношений, которые все более основываются на маскулинных ценностях – силы, жесткости, возмездия, конкуренции, превосходства.

## ПОТОКИ ПИИ ПО ЛИНИИ ЮГ-ЮГ

Е. А. Зеленко

Появление новых источников ПИИ может иметь особое значение для принимающих стран с низким уровнем доходов. ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой стали крупными инвесторами во многих НРС. К числу развивающихся стран, в наибольшей степени зависящих от ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, относятся Китай, Кыргызстан, Парагвай и Таиланд и такие НРС, как Бангладеш, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Мьянма, Объединенная Республика Танзания и Эфиопия. В самом деле, в ряде НРС ПИИ из развивающихся стран составляют гораздо более 40% от суммарного объема ввезенных ПИИ. Так, например, в Африке особенно крупным источником ПИИ является Южная Африка. На нее приходится более 50% всех потоков ПИИ в Ботсвану, Демократическую Республику Конго, Лесото, Малави и Свазиленд. Кроме того, потоки ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой во многие НРС вполне возможно занижаются в официальных данных о ПИИ, поскольку значительная доля таких инвестиций поступает в неформальный сектор, который не включается в государственную статистику.

Оценки ЮНКТАД показывают, что ПИИ по линии Юг-Юг расширяются особенно быстро на протяжении последних пятнадцати лет. Совокупный отток ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой (исключая оффшорные финансовые центры) возрос с приблизительно 4 млрд. долл. в 1985 г. до 61 млрд. долл. в 2004 г.; большая часть этих средств предназначалась для других развивающихся стран или стран с переходной экономикой. Поскольку ПИИ стран с переходной экономикой составляют лишь небольшую долю таких сделок, эту оценку можно использовать и в качестве примерного показателя размеров ПИИ по линии Юг-Юг.

Основной объем по линии Юг-Юг (исключая оффшорные финансовые центры) носит **внутрирегиональный характер** (см. рис.). В период 2002-2004 гг. среднегодовой объем внутриазиатских потоков инвестиций оценивался в 48 млрд. долл. Следующим по величине сегментом ПИИ в рамках группы развивающихся стран были потоки инвестиций в Латинской Америке, где ведущую роль играли инвесторы в Аргентине, Бразилии и Мексике. Внутрирегиональные потоки инвестиций в Африке оценивались в раз-

мере 2 млрд. долл., отражая, в частности, ПИИ Южной Африки в остальных странах континента. Межрегиональные потоки ПИИ по линии Юг-Юг были ориентированы главным образом из Азии в Африку, а второй по величине поток направлялся из Латинской Америки в Азию.

Можно выделить некоторые существенные *особенности ТНК*, происходящих из развивающихся стран и стран с переходной экономикой:

- хотя по своим размерам большинство ТНК этих стран довольно невелики, на сцену выходит и ряд крупных компаний с глобальными устремлениями, которые, как правило, работают в отдельных отраслях;
- для них характерна относительно высокая степень государственной собственности;
- они шире полагаются на фирменные преимущества, получаемые благодаря производственным технологическим возможностям, использованию сетей и связей и организационной структуры (в отличие от ТНК из развитых стран, которые используют фирменные преимущества на основе владения активами, такими, как технологии, торговые марки и другие виды интеллектуальной собственности).

Вместе с тем наблюдаются *значительные различия по странам*, секторам и отраслям. Так, например, ТНК в секторе обрабатывающей промышленности в целом, вероятнее всего, имеют и используют преимущества как производственно-технологического потенциала, так и владения активами (в указанном порядке), в меньшей степени полагаясь на преимущества, базирующиеся на использовании сетей, связей и организационных возможностей. Напротив, для ТНК в добывающей промышленности превалируют технологические преимущества, в то время как в секторе услуг главным преимуществом является наличие сетей и связей. Наблюдается некоторая тенденция к сближению с ТНК из развитых стран, главным образом по мере развития соответствующих стран (например, преимущества ТНК из Республики Кореи во все большей степени обуславливаются их правами собственности на ключевые технологии), однако в настоящее время широкий круг преимуществ создает основу для интернационализации ТНК развивающихся стран. Многие из этих ТНК также имеют неспецифические для отдельных фирм конкурентные преимущества: например, преимущества, получаемые благодаря доступу к природным ресурсам или источникам знаний и опыта в странах базирования. Эти преимущества местоположения могут использоваться всеми компаниями, базирующимися в той или иной стране, однако ряду ТНК из развивающихся стран удается искусно сочетать различные источники преимуществ (включая фирменные), превращая их в мощное орудие конкурентоспособности.

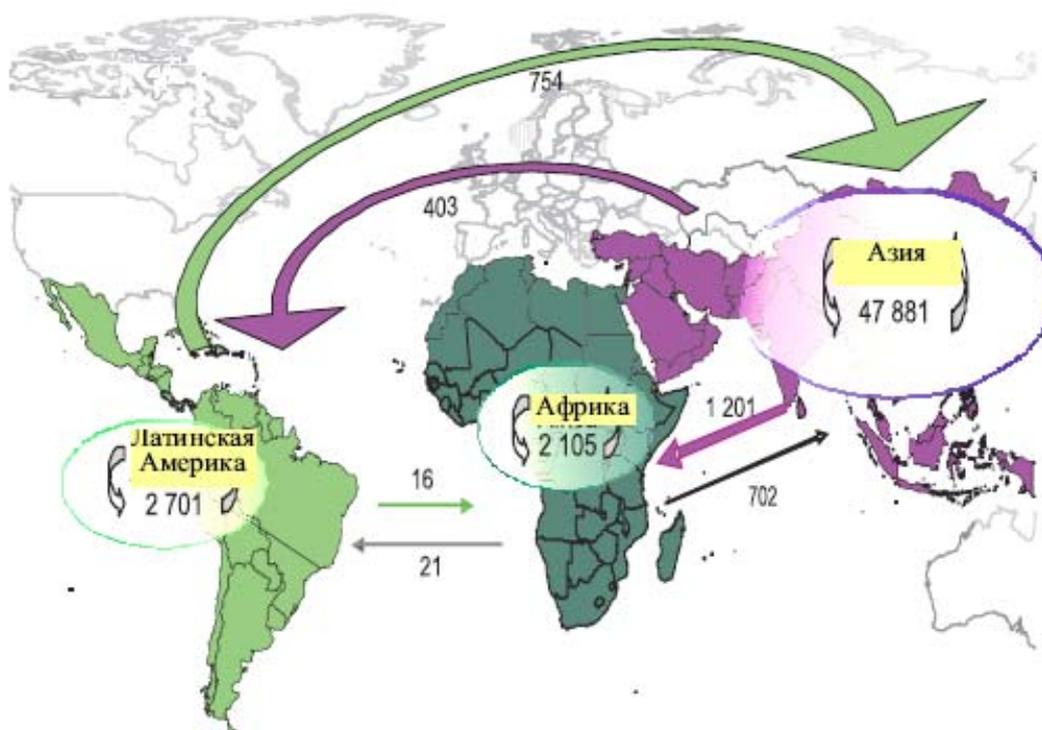


Рис. 1. Внутрорегиональные и межрегиональные потоки ПИИ в развивающихся странах, исключая оффшорные финансовые центры, средние показатели за 2002-2004гг. (млн. долл.) (Источник: UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies, диаграмма III.8.)

Хотя число стран, становящихся источниками ПИИ, растет, по-прежнему сохраняется довольно *высокая концентрация стран* происхождения крупных ТНК: Южной Африки в Африке, Мексики и Бразилии в Латинской Америке и Российской Федерации в СНГ. Степень концентрации ниже в Азии, где странами базирования все большего числа компаний, расширяющих объемы деятельности с выходом за рубеж, являются четыре новые индустриальные страны, а также Индия, Китай, Малайзия и Таиланд. В то же время ряд менее крупных ТНК из широкого круга развивающихся стран также расширяют свою деятельность за границей, главным образом на региональном уровне. Растет и число крупных ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, фигурирующих в числе крупнейших компаний мира. Так, например, на рубеже 1990 г. в рейтинге «Форчун-500» было только 19 компаний из развивающихся стран и стран с переходной экономикой; к 2005 г. их число возросло до 47.

В плане *отраслевого распределения* более представлены несколько отраслей, однако при этом наблюдаются значительные различия по регионам. Ряд ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой доби-

лись ведущих позиций на общемировом уровне в таких отраслях, как автомобильная, химическая, электронная промышленность, переработка нефти и сталеплавильная промышленность, а также в таких сегментах сектора услуг, как банковское дело, морские перевозки, услуги информационной технологии (ИТ) и строительство. Особенно значительно присутствие ТНК из развивающихся стран в ряде специфических отраслей, таких, как контейнерные морские перевозки и переработка нефти.

Во всех регионах развивающихся стран и в Российской Федерации крупные ТНК возникли в *добывающем секторе* (нефть, газ, горнодобывающая промышленность) и в ресурсных отраслях обрабатывающей промышленности (металлы, сталь). Некоторые из них в настоящее время напрямую конкурируют со своими соперниками из развитых стран. В качестве примера можно назвать «Сасол» (Южная Африка) в Африке; КВРД (Бразилия), ЕНАП (Чили), «Петробрас» (Бразилия) и «Петролеос де Венесуэла» (Венесуэла) в Латинской Америке; «Баостил», КННК и КНОНК (Китай), «Петронас» (Малайзия), «Поско» (Республика Корея) и ПТТЕП (Таиланд) в Азии; и «Газпром» и «Лукойл» (Российская Федерация).

Еще один конгломерат видов деятельности, в которой участвуют многие ТНК из развивающихся стран, образуют *финансовые услуги, инфраструктурные услуги* (электроэнергетика, связь и транспорт) и производство товаров, которые довольно *трудно экспортировать* (цемент, продовольствие и напитки). В силу своего «неэкспортного» характера такие виды экономической деятельности, как правило, требуют осуществления ПИИ в тех случаях, когда та или иная компания решает выйти на иностранный рынок. Однако, за несколькими исключениями (такими, как «Семекс» и бывшие южноафриканские компании «Олд мьючуал» и «САБМиллер»), большинство ТНК из развивающихся стран в этих областях являются главным образом региональными участниками, осуществляя операции в других частях мира в ограниченных масштабах (если таковые вообще существуют).

Третью группу видов деятельности составляют отрасли, в наибольшей степени *подверженные воздействию глобальной конкуренции*, например автомобильная промышленность, электроника (включая производство полупроводников и телекоммуникационного оборудования), швейная промышленность и услуги ИТ. Почти все крупные ТНК из развивающихся стран или стран с переходной экономикой в этих отраслях базируются в Азии. Компании по производству электроники, например «Асер» (Китайская провинция Тайвань), «Хуавеи» (Китай) и «Самсунг электронике» (Республика Корея), автомобилестроительные компании «Хёнде Мотор» и «Киа Мотор» (Республика Корея), или менее крупные ТНК в отрасли услуг

ИТ, например «Инфосис» или «Уипро технолоджис» (Индия), уже фигурируют в числе лидеров в соответствующих отраслях.

Во всех рассмотренных регионах внутрирегиональные ПИИ играют ключевую роль в контролируемых ТНК международных сетях. В субрегионе Восточной и Юго-Восточной Азии насчитывается самое большое число ТНК с глобальными устремлениями. В 2004 г. из 100 крупнейших ТНК развивающихся стран 77 базировались в этом регионе, 5 из них входят и в число 100 крупнейших ТНК мира: «Хатчисон вампоа» (Гонконг, Китай), «Петронас» (Малайзия), «Сингтел» (Сингапур), «Самсунг электронике» (Республика Корея) и «СИТИК групп» (Китай).

Стремление к интернационализации деятельности ТНК развивающихся стран помогает объяснить анализ четырех важнейших видов «выталкивающих» и «притягивающих» факторов и двух связанных с этим моментов.

1. *Рыночные факторы* выступают мощной силой, выталкивающей ТНК развивающихся стран за пределы их стран базирования и притягивающей их в принимающие страны. В случае индийских ТНК главными движущими силами интернационализации выступают погоня за потребителями нишевых продуктов - в сфере ИТ-услуг - и отсутствие международных связей. Китайских ТНК, равно как и их латиноамериканских коллег, особенно заботит необходимость обхода торговых барьеров. Проблемой для ТНК является и чрезмерная зависимость от рынка страны базирования, и имеется немало примеров, когда компании развивающихся стран расширяют свои операции с выходом на рынки других стран, чтобы понизить степень риска этого рода.

2. *Рост издержек производства* в стране базирования - особенно затрат на рабочую силу - является предметом особого беспокойства ТНК из стран Восточной и Юго-Восточной Азии, таких, как Малайзия, Республика Корея и Сингапур, а также Маврикия (где имеются трудоемкие, ориентированные на экспорт отрасли, например швейная промышленность).

3. *Конкурентное давление*, испытываемое компаниями развивающихся стран, толкает их на путь расширения с выходом на зарубежные рынки. К числу таких выталкивающих факторов относится конкуренция со стороны производителей с низкими издержками, в частности эффективных производителей из стран Восточной и Юго-Восточной Азии.

4. Решения в отношении вывоза ПИИ зависят и от *политики*, проводимой правительствами стран базирования и принимающих стран.

Помимо упомянутых выше факторов, существует два других важных момента, побуждающих ТНК развивающихся стран выходить на внеш-

ние рынки. Во-первых, высокие темпы роста многих крупных развивающихся стран - прежде всего Индии и Китая - заставляют их задумываться о грядущем дефиците важнейших ресурсов и вводимых факторов производства, необходимых для расширения их экономической деятельности. Это находит отражение в стратегической и политической мотивации ПИИ, осуществляемых рядом ТНК этих стран, особенно в секторе природных ресурсов. Во-вторых, среди ТНК произошел установочный или поведенческий сдвиг. Они все больше признают, что работают в масштабах глобальной, а не отечественной экономики, и это подталкивает их к международному видению.

Вывоз ПИИ из развивающихся стран может прямо или косвенно способствовать:

1. повышению конкурентоспособности национальных компании и соответствующих отраслей за счет реструктуризации их производства
2. улучшению показателей экспортной деятельности
3. увеличению национального дохода
4. повышению конкурентоспособности промышленности
5. реструктуризации экономики страны базирования в целом
6. позитивному воздействию на занятость в долгосрочном плане

Одним из **серьезных преимуществ** для развивающихся стран, принимающих ПИИ ТНК развивающихся стран, в сравнении с инвестициями ТНК развитых стран, является более высокий потенциал первых из них в плане создания занятости. Главная причина этого кроется в том, что ТНК развивающихся стран могут быть в большей степени ориентированными на трудоемкие отрасли и более склонными применять менее сложные и более трудоемкие технологии, особенно в обрабатывающей промышленности. Влияние ПИИ на уровень заработной платы, как правило, является позитивным, поскольку ТНК в целом платят больше, чем местные наниматели.

В то же время вывоз ПИИ может порождать и целый ряд **опасностей** для страны базирования:

1. уменьшение объемов внутренних вложений
2. истощение определенных секторов экономики
3. потеря рабочих мест
4. зарубежные ТНК могут занять доминирующее положение на местном рынке

Система мер по поощрению вывоза ПИИ получила наибольшее развитие в странах Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии. В ряде стран этого региона правительственная политика стимулирования проводится через организации по содействию развитию торговли, агентства по по-

ощрению инвестиций (АПИ), агентства по кредитованию экспорта и экспортно-импортные банки. Целый ряд инструментов политики применяется творчески, зачастую с прицелом на конкретные виды вывозимых ПИИ. Некоторые правительства стран Африки и Латинской Америки публично подчеркивают важность вывоза ПИИ, однако эти заявления редко подкрепляются конкретными мерами стимулирования.

В целом, вывоз ПИИ из развивающихся стран потенциально прокладывает путь к преимуществам экономического сотрудничества между развивающимися странами. Поскольку инвестициям ТНК развивающихся стран присущи определенные особенности, в том числе более высокая степень ориентации на трудоемкие отрасли, они особенно актуальны для стран с низким уровнем доходов.

### **«СТИМУЛЯТОРЫ» КАК СТРАТЕГИЯ СВОБОДЫ ТВОРЧЕСТВА: МИФ И РЕАЛЬНОСТЬ (АРТЮР РЕМБО, УИЛЬЯМ БАРРОУЗ, КЕН КИЗИ)**

**С. А. Календа**

Эта тема, в самоназвании звучащая как газетный заголовок, не случайна, так как наша задача заключается в том, чтобы развенчать все мифы вокруг творчества не только битников, но и близких им по духу художников. Этим самым мы хотим отбить желание многим начинающим писателям и художникам поиска вдохновения в творчестве с помощью различных средств, начиная от подручных – «народных», заканчивая сильнейшими галлюциногенами, применяемыми как секретное оружие в армии.

Освещаемая проблема, вовсе и не является проблемой как таковой, точнее её не стоит рассматривать как проблему, это скорее недоразумение, недостаток нынешнего поколения в знаниях и умениях, сказал бы я педагогически. Ощущается острая необходимость просвещать в некоторых ребром стоящих вопросах, и одно то, что я это написал и стою перед вами, говорит, что нам не безразлично как воспринимать того же Барроуза или Буковски, шутами или гениями!

Артюр Рембо свято верил в свою теорию, что человеку для творческого счастья и благополучия в целом, необходимо стать ребенком Солнца. А для чистой и великой поэзии необходимо расширять сознание, уводить его вглубь собственного мышления. Но каким образом этого добиться, как найти и без того поэтическому Моцарту поэзию чистой воды?! И Рембо начал свои поиски в бокале сочного вина и в волшебном опиуме. Что же, если бы не его исключительная гениальность, кто знает, может, он не создал бы и строчки, но, он был необыкновенный человек, и извлек