**Международное движение капитала**

П.В. Сергеев

Международная миграция капитала как явление начала активно развиваться в период становления мирового хозяйства. Дополняя и опосредуя международную миграцию товаров, оно становилось постепенно неотъемлемой, определяющей, отличительной чертой современной мировой экономики и международных экономических отношений. Согласно оценкам экспертов, среднегодовые темпы прироста, в частности, прямых зарубежных инвестиций составили в 80-е гг. почти 34%, что в 5 раз превышало темпы расширения мировой торговли.

На современном этапе международное движение капитала служит определяющим элементом в функционировании мировой экономики, развитии прочих форм международных хозяйственных связей.

Перемещение капитала за рубеж (вывоз капитала) представляет собой процесс, в ходе которого происходит изъятие части капитала из национального оборота одной страны и помещение его в различных формах (товарной, денежной) в производственный процесс и обращение другой, принимающей страны. Международное движение капитала означает миграцию капиталов между странами, которая приносит доход их собственникам.

Среди причин перемещения капитала за рубеж выделяется его относительная избыточность в собственной стране, стране-доноре. Это позволяет размещать капитал за границей в поисках сравнительно большей прибыльности и получать при этом доход как в форме дивиденда, так и процента.

**Классификация форм межстрановой миграции капитала**

По своим характеру и формам заграничные капиталовложения могут быть различными.

Так, по источникам происхождения обычно следует их подразделение на:

(1) государственный и (2) частный капитал.

Государственные капиталовложения в международной практике называют еще официальными; они представляют собой средства из госбюджета, которые направляются за рубеж или принимаются оттуда по решению либо непосредственно правительств, либо межправительственных организаций.

По формам - это государственные займы, ссуды, гранты (дары), помощь, международное перемещение которых определяется межправительственными соглашениями. Сюда же относятся кредиты и иные средства международных организаций (к примеру, кредиты МВФ). Но в любом случае это деньги налогоплательщиков, хотя и идущие до получателя разным путем.

Частный капитал - это средства из негосударственных источников, помещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа частными лицами (юридическими или физическими).

Сюда относятся инвестиции, торговые кредиты, межбанковское кредитование; они не связаны напрямую с госбюджетом, но правительство держит их перемещения в поле зрения и может в пределах своих полномочий их контролировать и регулировать. В практике бывают весьма тонкие методы превращения государственных средств в частные инвестиции.

По срокам размещения заграничные капиталовложения делятся на (1) краткосрочные, (2) среднесрочные и (3) долгосрочные. К последним относят вложения более чем на 15 лет. В данную группу входят наиболее значимые капиталовложения, так как к долгосрочным относятся все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций (преимущественно частные), а также ссудный капитал (государственные и частные кредиты).

По характеру использования зарубежные капиталовложения бывают (1) ссудными и (2) предпринимательскими.

Первые означают предоставление средств взаймы ради получения прибыли в форме процента. В этой сфере довольно активно выступают капиталы из государственных и вложения из частных источников.

Предпринимательские инвестиции прямо или косвенно вкладываются в производство и связаны с получением того или иного объема прав на получение прибыли в форме дивиденда. Чаще всего речь идет здесь о вложениях частного капитала.

По целям предпринимательские капиталовложения делятся на (1) прямые и (2) портфельные инвестиции. Первые являются вложением капитала во имя получения долгосрочного интереса и обеспечивают его с помощью права собственности или решающих прав в управлении. В основном прямые иностранные инвестиции являются частным предпринимательским капиталом.

Вторые не обеспечивают контроля за объектом вложения, а дают лишь долгосрочное право на доход, причем даже преимущественное в смысле очередности в получении такого дохода.

Международный валютный фонд в этом же контексте (т.е. «цели») выделяет еще одну группу — «прочие инвестиции», в которую в основном входят международные займы и банковские депозиты.

Приводимые формы заграничных капиталовложений в изложенной схеме все равнозначны. Между тем не до конца ясно, какие формы инвестиций важнее с точки зрения управления реальным производством. В основе этих разночтений, которые выходят на уровень законодательных актов и правительственных постановлений, лежит, как правило, личный или групповой интерес соответствующих финансово-промышленных кругов. Но все более признается приоритетное значение прямых инвестиций как наиболее удачно объединяющих национальные (или государственные) интересы различных слоев общества. К тому же они преимущественно связаны с конкретными международно-оперирующими фирмами, финансово-промышленными группами, поэтому они более управляемы, их «правила игры» более определенны. Это становится особенно важно с позиций обеспечения реальных конкурентных стандартов для национальной экономики.

**Прямые заграничные капиталовложения**

Прямые инвестиции оказывают существенное воздействие как на всю мировую экономику, так и на ее сердцевину - международный бизнес.

С экономической точки зрения, с позиций фирм - это: (1) обеспечение для себя стабильного рынка непосредственно или в качестве трамплина для выхода на рынки «третьих стран»; (2) образование своего «внутреннего рынка», те или иные секторы которого расположены в отдельных странах; (3) включение своего интереса в межгосударственные отношения на региональном и более широком международном уровне.

Прямые инвестиции подразумевают наличие либо иностранного контроля над 10 или более процентами обычных акций, либо «эффективного голоса» в управлении предприятием. Для некоторых это связано только с собственностью, долей в акционерном капитале, которую можно получить посредством: (1) приобретения за рубежом акций; (2) реинвестирования прибыли; (3) внутрифирменных займов или внутрифирменной задолженности.

Существуют и активно практикуются, кроме того, и такие различные неакционерные формы, как субконтракты, управленческие соглашения, франчайзинг, лицензионные сделки, раздел продукции и другие. Нельзя не признать, что процесс расширения трактовок, относящихся к пониманию форм и методов прямого зарубежного инвестирования, породил ряд проблем, носящих поистине глобальный характер и требующих для их разрешения новых, нестандартных подходов и решений.

Согласно официальным данным, за период с 1914 г. до конца второй мировой войны заграничные капиталовложения увеличились на 1/3. Потом они удваивались за 10 лет, затем — за 6—7 лет. За четверть века (с середины 50-х годов) они выросли в 4 раза, и в 80-е годы мир вступил примерно с 450 млрд. долларов подобных вложений. В 1990 г. был достигнут рубеж в 1,7 трлн. долларов, то есть произошло почти 4-кратное их возрастание только за одно десятилетие. В 1996 г. общая сумма накопленных прямых зарубежных инвестиций приблизилась к 3 трлн. долларов США.

Столь высокие темпы роста прямых инвестиций связаны прежде всего со сдвигами в мировом хозяйстве, когда транснациональные корпорации начали вывозить за рубеж не капитал в прежних формах, а производство, причем приоритет отдается не только возможности получения прибыли, но и длительному (постоянному) характеру такого получения (до тех пор, пока существует само производство).

На современном этапе примерно 9/10 прямых инвестиций в мире контролируются международными корпорациями.

Сейчас общая сумма прямых зарубежных инвестиций, которые находятся в структурах ТНК (число таких хозяйствующих субъектов в мире на конец 1995 года составило 39 тыс. плюс 270 тыс. зарубежных филиалов), достигла 2,7 трлн. долларов США.

Поэтому можно утверждать, что ныне ТНК и аналогичные хозяйственные образования образуют наиболее динамичный сектор мирового хозяйства.

На современном этапе практически все страны являются как экспортерами, так и импортерами прямых инвестиций. Тем не менее распределение инвестиций (их географическая структура) выглядит ныне неравномерным. Так, являясь одним из крупнейших доноров, Япония занимает скромную позицию в качестве реципиента подобных капиталовложений: прямые иностранные инвестиции, допущенные японским правительством и бизнесом в эту страну, составляют всего лишь 17 831 млн. долларов США.

К 1995 г. распределение стран по сумме размещаемых за рубежом и получаемых инвестиций было следующим:

Таблица 5.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Импортеры | Млн. долларов | Экпортеры | Млн. долларов |
| 1. США | 564637 | 1. США | 705570 |
| 2. Великобритания | 244141 | 2. Великобритания | 319009 |
| 3. Франция | 162423 | 3. Япония | 305545 |
| 4. Германия | 134002 | 4. Германия | 235003 |
| 5. Китай | 128959 | 5. Франция | 200902 |
| 6. Испания | 128859 | 6. Нидерланды | 158615 |
| 7. Канада | 116788 | 7. Канада | 110388 |
| 8. Австралия | 104176 | 8. Швейцария | 108253 |
| 9. Нидерланды | 102598 | 9. Италия | 86672 |
| 10. Бельгия/Люксембург | 84605 | 10. Гонконг | 85156 |

В настоящее время есть основания говорить о трехполосной глобальной структуре прямых иностранных инвестиций: США, Европейский Союз, Япония.

Так, на «триаду» приходится приблизительно 4/5 общего объема вывоза и ввоза инвестиций, что существенно больше их доли в мировой торговле. США стали крупным участником движения капитала; возрос уровень интеграции в ЕС на основе перекрестных прямых инвестиций, а весь регион стал выступать в качестве крупнейшего экспортера капитала. Отмечаются высокие темпы роста вывоза инвестиций Японией, которая может серьезно укрепить свои позиции в мире по размерам «внешней экономики». Согласно данным крупной консультативной группы «Артур Андерсен», наиболее перспективным стимулом для капиталовложений за рубежом становится расширение доступа на иностранные рынки, а не сокращение производственных расходов.

Внутри самой «триады» идет интенсивное взаимное переплетение капитала, взаимная торговля растет быстрее, чем мировая торговля в целом. В лице «триады» формируется новый, еще более высокий этаж со своим международным разделением труда и своими механизмами регулирования на национальном, региональном и надрегиональном уровнях, определяющими нынешние мирохозяйственные стандарты.

Страны «Большой семерки» представляют собой своеобразный «штаб» высшего рыночного этажа. Интеграция на нем осуществляется не на основе межгосударственного соглашения, но с помощью таких норм и «правил игры», которые реально обеспечивают высокий динамизм хозяйственного развития.

Остальные группы стран, отдельные группировки осуществляют своего рода «настройку» на эти мирохозяйственные стандарты, которая позволяет не терять связи с лидерами.

Благодаря достижениям в области средств связи и информации ряд отраслей промышленности станут ведущими инвесторами; при этом зарубежные капиталовложения компаний, специализирующихся на недвижимости и финансовом обслуживании, сократятся по сравнению с показателями последнего десятилетия. Приоритетным для многих промышленных компаний обещает стать создание за рубежом не производственных центров, а сетей распространения продукции, организация за рубежом научно-исследовательских и опытно-конструкторских бюро.

Новейшие сдвиги в географической структуре потоков ПИИ сводятся к следующему: объем текущих прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире в 1995г. достиг рекордного уровня – 315 млрд. долларов США (рост на 40% по сравнению с предыдущим годом); из этой суммы подавляющая часть пришлась на промышленно развитые страны, которые выступили и главными мировыми инвесторами (270 млрд. долларов), и главными получателями инвестиций извне (203 млрд. долларов). Нарастал и поток ПИИ в развивающиеся страны, превысив 100 млрд. долларов, и экспорт капитала из самих развивающихся стран (47 млрд. долларов). Не остались в стороне постсоциалистические страны: в 1995г. после стагнации 1994г. приток ПИИ в страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) возрос вдвое, достигнув почти 12 млрд. долларов США.

В дальнейшем, несмотря на финансовый кризис в Азии и его неблагоприятное воздействие на мировую экономику, по данным ЮНКАД, поток ПИИ в мире в 1998г. вырос на 10% - до рекордного уровня 430-440 млрд. долларов США. Большая часть этих капиталовложений поступила в развитые страны, государства Латинской Америки, ЦВЕ. В 1998 г. (впервые с 1985 г.) не наблюдалось роста ПИИ в Восточной и Юго-Восточной Азии (их сумма сохранилась на уровне предыдущего года – 87 млрд. долларов). После начала кризиса ПИИ стали наиболее важным источником частных финансовых ресурсов для стран региона. Увеличение стоимости потока ПИИ в мире в 1998г. имело место после его роста в 1997г. на 19,0% - до 400 млрд. долларов, а всего трансграничного финансового потока – на 27,0% - до 424 млрд. долларов США.

**Структура зарубежных инвестиций**

Подавляющая часть инвестиций и осуществляющих их главных «действующих лиц» ТНК сосредоточена в упомянутой «триаде» (США, ЕС и Япония). На 10 крупнейших принимающих стран приходятся 2/3 притока инвестиций на 100 малых стран – 1%.

Рекордный рост инвестиций внутри группы наиболее развитых стран связывают прежде всего с активно происходящим процессом межфирменных слияний и приобретений акций партнеров.

Почти 90% всего прироста ПИИ в 1995 г. (как их вывоза, так и размещения) приходилось на промышленно развитые государства, вследствие чего доля последних в общемировом объеме размещения производительного капитала выросла до 65% по сравнению с 59% в 1994 г., а доля в вывозе капитала - до 85% по сравнению с 83%.

Если по масштабам зарубежного инвестирования лидируют ТНК, базирующиеся в США, Великобритании, Франции, то наиболее привлекательными для иностранных инвестиций были фактически те же страны - США, Великобритания, ФРГ.

Неравномерность размещения инвестиций характерна и для других групп государств. В общей сумме размещаемых средств в развивающихся странах около 2/3 приходится на Азию, свыше 1/4 - на Латинскую Америку, остальное (до 1/10) - на Африку.

Наметившийся в середине 90-х гг. заметный рост притока ПИИ в азиатские государства отражает происходивший там интенсивный экономический рост, прогресс в процессе либерализации. Соответственно эти страны стали занимать все более важное место в инвестиционных планах ТНК. Одновременно растут и ПИИ, осуществляемые между самими развивающимися странами (в 1994 г. свыше 1/2 всех зарубежных вложений из развивающихся стран Азии были сделаны в рамках того же региона).

Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия остается крупнейшим регионом размещения ПИИ среди стран развивающегося мира. Так, в 1995 г. туда было направлено 65 млрд. долларов, то есть 2/3 от всех ПИИ, полученных развивающимися странами. Это обусловлено тем, что современные масштабы и динамизм развития азиатских государств делали их все более привлекательными для ТНК из всех стран, которые стремятся найти там новые рынки сбыта или включить ресурсы региона в свои глобальные производственные схемы.

Начиная с 1992 г. крупнейшим получателем ПИИ в группе развивающихся стран выступает КНР. В 1995 г. в Китае было размещено 38 млрд. долларов иностранных инвестиций. Именно китайская экономика задает тон в азиатском инвестиционном буме. Правда, недавно начавшееся изменение китайской политики по отношению к ПИИ может на некоторое время ограничить поток инвестиций в эту страну. КНР движется к созданию национального режима для иностранного капитала, постепенно ликвидируя предоставлявшиеся ему ранее привилегии, в частности освобождение от импортных пошлин. Учитывая высокие темпы экономического роста КНР и процесс открытия там все новых сфер для ПИИ, прежде всего инфраструктурных отраслей, можно предполагать, что в долгосрочной перспективе Китай останется весьма привлекательным объектом для иностранных инвесторов.

В 1995 г. приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна вырос на 5% и достиг 27 млрд. долларов.

Правда, иностранные капиталовложения сконцентрированы всего в нескольких отраслях: автомобилестроение (Мексика и Бразилия), разработка полезных ископаемых (Чили). Усиление интереса иностранных инвесторов к Аргентине и Перу было связано с развернувшимися там процессами приватизации. Иначе говоря, потоки инвестиций в эту часть мира были в значительной мере обусловлены не общими, а специфическими условиями экономики тех или иных стран, что проявляется и в существенной неравномерности объемов вложений в отдельные годы.

Примером могли бы служить Аргентина, Венесуэла и Перу. Когда в начале 90-х годов там проходила приватизация крупных компаний, приток иноинвестиций существенно вырос, однако в последующие годы иссяк. Инвестиции в крупные горнорудные проекты и такие отрасли, как автомобильная, также отличались многочисленными пиками и провалами. Неравномерность потоков ПИИ по годам приводит не только к резким перемещениям стран региона в списке государств - крупнейших получателей иноинвестиций, но и к кардинальным сдвигам в отраслевой структуре ПИИ в отдельных странах. Например, в Перу в 1995 г. на связь и транспорт пришлось 42% всего притока ПИИ, а в 1990 г. - всего 0,4%. Столь резкий всплеск вложений связан с широкомасштабной приватизацией в телекоммуникационном секторе этой страны.

Специалисты предполагают, что неравномерность потока ПИИ в страны Латинской Америки сохранится и в обозримом будущем. На него прежде всего окажут влияние начинающийся приватизационный процесс в Бразилии и реализация ряда крупных инвестиционных проектов в области автомобилестроения.

Следует отметить, что по-прежнему остаются на обочине процесса международного инвестирования развивающиеся страны Африки. Хотя за 1985-1995 гг. абсолютный объем размещенных в них ПИИ удвоился, инвестиции сюда не растут столь же быстро, как в другие регионы мира. В 1995 г. они составили практически столько же, сколько и в 1994 г. - 5 млрд. долларов, а доля Африки во всех ПИИ в развивающиеся страны даже снизилась до 4,7% по сравнению с 5,8% в предыдущем году.

Тем не менее внутри самой Африки наблюдаются существенные сдвиги в географии размещения иноинвестиций. В 1990 г. более 40% всех ПИИ в регион приходилось на государства Южной Африки. С тех пор ситуация кардинально изменилась: к 1993 г. на юге континента осталось только 25% всех ПИИ, а на первое место (главным образом вследствие крупных инвестиций западноевропейских ТНК) вышли страны Северной Африки, на которые в 1980 г. приходилось всего 12% всех ПИИ. Инвесторы из промышленно развитых стран проявляют к Африке неровный интерес. Большую по сравнению с американскими и японскими фирмами активность там традиционно развивают западноевропейские компании, что объясняется географической близостью и постколониальными связями. Крупнейшими иностранными инвесторами в Африке остаются ТНК из Франции, ФРГ, Италии и Великобритании.

Примечательно, что проявляются существенные различия в значимости ПИИ для отдельных государств региона.

Так, в Нигерии, являющейся важным объектом интереса международных корпораций, роль иноинвестиций относительно масштабов национальной экономики не столь велика, как, например, в Экваториальной Гвинее (хотя абсолютный приток туда иностранного частного капитала совсем невелик).

Как известно, в 1995 г. наметились рекордно высокие показатели активности иностранных инвесторов в странах Центральной и Восточной Европы. Это объяснялось не только очередной волной приватизационного процесса, но и наконец начавшимся здесь экономическим ростом (Польша и Чехия). В рассматриваемые страны направлено 5% общемирового потока иноинвестиций за год (в 1991 г. - всего 1%). При этом 2/3 всего прироста 1995 г. пришлось на Венгрию и Чехию: приток частного капитала туда почти утроился, составив 3,5 млрд. и 2,5 млрд. долларов соответственно. Инвестиции в Россию составили почти 2 млрд. долларов, то есть удвоились по сравнению с 1994 г.

Существенная доля направленных в страны региона ПИИ (в 1994 г. - 18%) остается связанной с приватизацией государственных предприятий. Правда, эта доля снизилась по сравнению с периодом 1989—1993 гг., когда инвестиции такого рода преобладали (за исключением России).

На современном этапе прослеживается все более отчетливая корреляция между притоком ПИИ, особенно не имеющих непосредственного отношения к приватизационным процессам, и состоянием экономики принимающих стран: иностранные инвестиции направляются прежде всего в страны, где обозначились перспективы экономического роста. Поэтому, несмотря на то, что многие ТНК поспешили установить свое, по крайней мере, номинальное присутствие в странах региона как только на рубеже 80—90-х годов там началась либерализация регулирования инвестиций, по-настоящему инвестирование начинается только сейчас, когда переходный процесс зашел уже достаточно далеко и преодолена тенденция к падению производства. Удвоение притока ПИИ в постсоциалистические государства, прежде всего в Восточную Европу, в 1995 г. (по сравнению с 1994 г.) свидетельствует о признании международным капиталом прогресса этих стран в создании рыночной экономики.

Другая отличительная черта международного инвестирования середины 90-х годов - усиление роли реинвестированных прибылей и внутрифирменных кредитов (также представляющих собой компоненты ПИИ). По данным за 1995 г., они выросли соответственно на 78% и 36%. Аналогичным образом рекордный по своим абсолютным масштабам вывоз капитала из США в 1995 г. (95 млрд. долларов) отражал громадные объемы как новых вложений в зарубежную собственность (42 млрд. долларов), так и реинвестирования полученных за рубежом прибылей (тоже 42 млрд. долларов). При этом 54% всего этого потока было направлено в Западную Европу.

К началу 90-х годов стоимость продукции зарубежных филиалов ТНК достигла 6% мирового ВВП, тогда как в 1982 г. этот показатель не превышал 2%.

100 крупнейших по размерам зарубежных вложений ТНК (исключая банковские и финансовые учреждения) базируются в промышленно развитых странах. Стоимость их зарубежных владений оценивается приблизительно в 1,4 трлн. долларов, что составляет 2/3 общего объема ПИИ в мире. За прошедшие 5 лет эта доля оставалась практически неизменной.

Среди компаний перечень наиболее активных участников зарубежной инвестиционной деятельности продолжает возглавлять с 1990 г. англо-голландский концерн «Роял-Датч Шелл» с зарубежными активами в 63,4 млрд. долларов (из общей суммы активов свыше 100 млрд.).

Далее следуют «Форд» с 60,6 млрд. долларов (при общей сумме активов в 219,4 млрд. долларов) и «Экссон» (соответственно 56,2 и 87,9 млрд. долларов).

Но если использовать интегральный «индекс транснациональности», учитывающий размеры не только заграничных вложений, но и зарубежных продаж и использования иностранной рабочей силы, расстановка сил меняется: «Роял-Датч Шелл» попадает только на 27-ю позицию, а на первой оказывается канадская «Томсон корпорейшн».

Наиболее характерными чертами крупнейших корпораций, составляющих первую сотню ТНК, являются следующие: (I) с точки зрения страны происхождения самую большую группу составляют американские ТНК (32 из 100). На них же приходится основная доля зарубежных вложений; (2) наиболее быстрорастущая группа - японские ТНК (в 1990 г. в первую сотню входило 11 фирм, в 1994 г. - уже 19), японские электронные корпорации оказались в числе наиболее важных новых участников группы ведущих ТНК мира; (3) европейские ТНК занимают заметные позиции в капитало- и наукоемких отраслях, в частности в химической и фармацевтической промышленности; (4) в отраслевом разрезе наиболее высоким индексом транснациональности отличаются химические и фармацевтические ТНК. за ними следуют фирмы пищевой и электронной индустрии, замыкают список чисто торговые компании.

Тем не менее среди крупных ТНК имеются теперь и выходцы из развивающихся стран Азии и Латинской Америки. Список таких ТНК возглавляют «Дэу» (Республика Корея), «Хатчисон Уампу» из Гонконга и «Семекс» из Мексики.

По индексу транснациональности в середине 90-х гг. ведущие позиции занимала сингапурская фирма «Криэйтив текнолоджи», специализирующаяся на выпуске мультимедийных устройств для персональных компьютеров (на ее долю ныне приходится 60% всего мирового рынка такой продукции).

С точки зрения страны базирования среди данной группы ТНК были наиболее заметны корпорации из Южной Кореи и Тайваня (по 8 из каждой страны). В отраслевом разрезе наивысшие показатели транснациональности имели фирмы строительной и электронной индустрии.

Ныне на 50 крупнейших ТНК из развивающихся стран приходится не менее 10% общего объема зарубежных вложений фирм, базирующихся в этих странах.

При этом доля зарубежных продаж в общем объеме их продаж уже весьма высока (30%), но доля зарубежных активов все еще относительно невелика (9%). Соответственно интегральный индекс транснациональности у ТНК из развивающихся стран (21%) практически вдвое ниже, чем у первой сотни ТНК мира (42%). Несомненно, этот факт прежде всего объясняется краткостью истории транснационализации крупного капитала стран развивающегося мира. Тем не менее ТНК из развивающихся стран планируют дальнейшую интернационализацию своих операций.

Среди причин, обусловивших в последнее время столь интенсивное развитие зарубежной инвестиционной деятельности отдельных стран (и компаний), следует выделить такие, как давление конкуренции, новые технологии, приватизация, поддержка правительств. Кроме того, называются следующие региональные группировки, наиболее активно содействующие притоку инвестиций: ЕС, НАФТА, АСЕАН, АТЭС, поскольку они способствуют глобализации бизнеса, выработке и практическому применению на основе сопоставимых инвестиционных режимов.

На современном этапе мировая экономика движется в сторону создания многостороннего механизма, определяющего «правила игры» в отношении прямых иностранных инвестиций. В этой связи отмечается ряд обстоятельств: (1) сдвиги в законодательстве, ведущие к либерализации инвестиционного режима (в 1995 г. отмечено 112 изменений в 64 странах, причем в 106 случаях режим облегчен); (2) повышение роли региональных соглашений, предусматривающих конкретные вопросы (в т.ч. режим, гарантии, урегулирование инвестиционных споров, борьба с незаконными платежами и другими формами коррупции, предотвращение ограничительной деловой практики, установление порядка раскрытия информации, контроль в отношении использования фирмами трансфертных цен, обеспечение защиты окружающей среды, решение коренных социальных проблем); (3) формирование нового, многостороннего подхода (особенно в части услуг, прав интеллектуальной собственности, страхования, урегулирования споров, проблем занятости и трудовых отношений).

Согласно экспертным оценкам, в ближайшем будущем крупнейшие инвесторы склонны активизировать свои зарубежные операции. При этом очевидно, что перекрестное инвестирование внутри группы наиболее развитых государств мира и впредь будет одной из основных черт деятельности первой сотни ТНК.

Но есть некоторые «географические» нюансы: американские фирмы делают ставку на западноевропейский рынок (особенно в области высоких технологий и в производстве потребительских товаров); европейские ТНК рассчитывают делать основные капиталовложения на американском рынке; у японских ТНК -приоритет в Азии. Американские и европейские ТНК также заинтересованно смотрят на Азию. По-видимому, во второй половине 90-х годов основной поток капиталов ТНК будет направлен именно в азиатские страны. Что касается развивающихся стран, то их новые инвестиции могут предположительно размещаться также в развивающихся странах.

С точки зрения отраслевой структуры прямого зарубежного инвестирования следует отметить появление новых возможностей для приложения иностранного капитала. Отчасти это стало результатом прогресса либерализации и дерегулирования в соответствующих сферах экономики многих стран, а отчасти - более благожелательного отношения правительств к привлечению иностранных ресурсов капитала и технологий. С начала 90-х годов в инфраструктурные отрасли ежегодно вкладывалось около 7 млрд долларов иностранных инвестиций. Тем не менее инвестиционные потребности этих отраслей далеко не исчерпаны, они представляют собой громадное поле для новых капиталовложений.

В общем потоке инвестиций из основных стран базирования ТНК вложения в инфраструктурные отрасли составляли всего до 3-5%. До сих пор во многих странах на ПИИ приходится менее 1% всего объема валовых капиталовложений в этот сектор экономики. По состоянию на 1994 г., американские ТНК вложили в инфраструктурные отрасли других стран 14 млрд. долларов, что составляет лишь 2,3% суммарного накопленного объема их зарубежных активов. В то же время налицо рост интереса к данному сектору: по данным за 1992—1994 гг., в американских инвестициях, сделанных за этот период, доля вложений в инфраструктуру составила в среднем 4,9%.

Следует отметить, что на заре транснационализации инфраструктурные отрасли имели гораздо большее значение, чем сейчас. Так, в 1940 г. на них приходилось до 1/3 всех вложений фирм США в экономику латиноамериканских государств.

Но поднявшаяся в последующие десятилетия волна национализации и экспроприации привела к резкому падению участия иностранного частного капитала в функционировании отраслей инфраструктуры, и лишь в самое последнее время наблюдается перелом тенденции.

На нынешнем этапе новая волна интереса ТНК к инфраструктурным отраслям обусловлена несколькими факторами.

Понимая, что неразвитость инфраструктуры тормозит национальное экономическое развитие, правительства многих стран пошли на приватизацию и ослабление контроля со стороны государственных монополий с тем, чтобы привлечь больше иностранных инвестиций и технологий и тем самым добиться повышения эффективности функционирования соответствующих отраслей. За период с 1988 по 1995 гг. приватизация в инфраструктурных отраслях обеспечила привлечение ресурсов частного капитала в размере 40 млрд. долларов, из которых более 50% составили иностранные прямые и портфельные инвестиции.

Более того, в результате внедрения новейших достижений научно-технического прогресса инфраструктурные отрасли, прежде всего телекоммуникации, претерпели радикальные изменения. Если раньше это были сферы доминирования естественных монополий, то теперь они превратились в конкурентные отрасли с большим потенциалом для прибыльного инвестирования. В большинстве стран для финансирования развития инфраструктуры уже не хватает ресурсов государственного бюджета. Соответственно появляется потребность в привлечении частного капитала, зачастую мобилизуемого ТНК, и применении новых методов проектного финансирования, в частности таких схем, как «строительство - управление - передача», «строительство - владение - управление», «строительство - владение - передача».

При явной недостаточности объемов ПИИ в инфраструктурные отрасли, перспективы для дальнейшего расширения деятельности ТНК в этой сфере представляются весьма оптимистическими. Несмотря на высокий уровень необходимых капиталовложений, многие проекты здесь оказываются привлекательными для иностранных инвесторов. Продолжающаяся либерализация государственного регулирования в отношении ПИИ и инфраструктурных отраслей в сочетании с укреплением гарантий инвестиций ведет к снижению риска национализации.

Дальнейшее углубление участия ТНК в развитии данной сферы экономики связано с привлечением ПИИ в такие проекты, как создание научных парков, зон переработки на экспорт, учреждений по подготовке кадров.

Таким образом, международное движение капитала, осуществляемое по различным каналам, является на современном этапе наиболее динамично развивающейся формой мирохозяйственных связей. Процессы интернационализации обусловили в последние десятилетия заметное возрастание роли такого канала, как прямое зарубежное инвестирование и, соответственно, главных его субъектов - международных корпораций - в мировой экономике и международных экономических отношениях.

**Список литературы**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие; М., 1996. - 196с.

2. Гладков И.С., Царев С.П. Мировое хозяйство: цифры и факты: Учебное пособие. М., 1995. - 75 с.

3. Дэниеле Джон Д., Радеба Ли X. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - 6-е изд. - М.: Дело, 1994. - 784 с.

4. Киреев А. Международная экономика: В 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов; — М., 1997. - 416с.

5. Международные экономические отношения: В 2 т. / Под общей ред. Р.И. Хасбулатова. - М., 1991.

6. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина.-М., 1997.-384 с.

7. Носкова И.Я., Максимова Л.М. Международные экономические отношения: Учебное пособие. - М., 1995. - 152 с.

8. Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже ХХ-ХХ1 веков. - М., 1995. - 103 с.

9. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с франц. / Под общ. ред. Н.С. Бабинцевой. - М., 1994. - 496 с.

10. Семенов К..А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М., 1998. - 336 с.

11. Азия и Африка сегодня. - 1996. - № 12. - С. 37-39.

12. Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 1999. - № 40. - С. 53-54.

13. Вопросы экономики. - 1997. - № 5. - С. 149-158; № 12. - С. 94-106.

14. Мировая экономика и международные отношения. - 1996. - № 11. - С. 65-77; № 12. - С. 88-99. - 1997. - № 3. - С. 19-33; № 9. - С. 62-73; № 10. - С. 56-67.

15. European Economies / A Comparative Study // Ed. by Frans Somers. - Groningen Business School, Hanse Polytechnic, Groningen, 1991. - 287 pp.