

Р.И. ЗИМЕНКОВ*

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В АМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Важной тенденцией развития мировой экономики последних двух десятилетий стало усиление процесса интернационализации и особенно её высшей стадии – глобализации. Динамика глобализации во многом определяется транснациональными корпорациями (ТНК), масштабы деятельности которых постоянно возрастают. Особенно заметно растёт экспорт прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В середине текущего десятилетия ТНК ежегодно вывозили за рубеж 850–900 млрд. долл., при этом ареной их деятельности являются все страны мира, но в первую очередь США.

Современный мировой экономический кризис, несомненно, внесёт коррективы в инвестиционную деятельность большинства зарубежных компаний, направленных, в первую очередь, на сокращение числа корпораций – экспортёров капитала и уменьшение притока инвестиций в американскую экономику. В связи с недостатком новейшей информации по этому вопросу в документах правительственных учреждений США, в предлагаемой статье рассматривается деятельность иностранного капитала в основном к началу кризиса, хотя и делается попытка на базе прогнозов международных организаций довести анализ исследуемой темы до более позднего периода.

Объём и динамика иностранных инвестиций в экономике США

Будучи самой мощной экономикой мира, США – не только главный экспортёр прямых инвестиций, но и крупнейший импортёр капитала. В середине текущего десятилетия на инвестиции в хозяйство США приходилось 22% мирового объёма прямых иностранных капиталовложений.

Подобная картина сложилась не сразу. В 1960 г. объём прямых иностранных инвестиций в США составил всего 7 млрд. долл. Активизация прямого инвестирования иностранных компаний началась приблизительно с середины 70-х годов, когда на мировой арене помимо США, появились другие центры экономической силы – ЕЭС и Япония. В 1980-е годы приток иностранного капитала ещё больше увеличился, составляя в среднем в год 30–45 млрд. долл., а в 90-е годы XX столетия достиг 70–80 млрд. долл. в год. Кульминация роста прямых иностранных инвестиций в экономику США пришлась на 2000 г., когда их объём составил 314 млрд. долл. Это означало, что США стали самым

* **ЗИМЕНКОВ** Рудольф Иванович – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник ИСКРАН. Copyright © 2009.

крупным и динамично растущим сектором мирового хозяйства, активно притягивавшим к себе капиталы из других регионов мира.

В 2000–2003 гг. приток прямых иностранных инвестиций в США сократился, что было вызвано ослаблением и американской экономики, и других развитых стран мира. Однако начиная с 2004 г. экспорт капитала в США стал резко возрастать, увеличившись с 66 млрд. долл. в 2003 г. до 232,8 млрд. в 2007 г. Это второй крупнейший показатель с 2000 года¹.

Однако современный мировой экономический кризис и усиливающаяся финансовая нестабильность могут вызвать значительное сокращение притока ПИИ в последующие годы. Так, по данным Комитета ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) количество ТНК, планирующих значительно увеличить инвестиции в иностранные активы в ближайшие три года, сократилось. Данная тенденция приведёт к ослаблению инвестиционных позиций иностранных государств, действующих в экономике США².

За 18 лет (1990–2007 гг.) объём накопленных прямых иностранных инвестиций в экономике США увеличился более чем в 4,4 раза и в 2007 г. достиг 2,093 трлн. долл. По этому показателю США заняли лидирующие позиции в мире. В период наибольшего экономического благополучия иностранные инвестиции вливались в американское хозяйство особенно быстрыми темпами: до 1998 г. их приток в США никогда не превышал 80 млрд. долл. в год, но за 1998–2000 гг. их объём увеличился на 750,5 млрд. долл., а за 2004–2007 гг. – на 645 млрд. долларов.

Основные факторы привлечения иностранного капитала в США в текущем десятилетии – высокий научно-технический уровень экономики в целом, и огромная ёмкость внутреннего рынка в сочетании с политической и экономической стабильностью. Важными стимулами к росту иностранных инвестиций в 90-е годы послужили также динамичный рост американского хозяйства, быстрые темпы развития высокотехнологичных отраслей промышленности и информационных технологий, снижение курса доллара, а также начатая Министерством торговли США в 2007 г. программа «Инвестируй в Америку» (*Invest in America*), призванная повысить привлекательность американской экономики для иностранных инвесторов и успокоить тех граждан США, которые с подозрением относятся к расширению деятельности зарубежных компаний.

На базе прямых иностранных инвестиций в США произошло формирование зарубежного производства, объединяющего экономику иностранных государств с экономикой США более тесными узами, чем торговля. Сеть международного производства, созданная посредством прямых иностранных инвестиций, привела к образованию на территории США экономического пространства, которое оказывает влияние не только на экономику США, но в конечном счёте и на другие ведущие страны мира. О масштабах этого воздействия свидетельствуют следующие данные. В 2006 г. в США на предприятиях, созданных с участием иностранного капитала, было занято 5,3 млн. человек. Активы филиалов зарубежных компаний составили 6,81 трлн. долл., чистый доход этих предприятий превысил 134 млрд. долларов³.

¹ «Survey of Current Business», September 2008, p. 102.

² «БИКИ», № 134, 22.11.2008.

³ «Survey of Current Business», August 2008, p. 201.

Ядро этого заграничного капитала образуют иностранные промышленные компании. Общий объём продаж зарубежных предприятий, расположенных в США, достиг 2,8 трлн. долл., при этом их продажи росли быстрее, чем прямой экспорт из стран базирования этих компаний. На долю филиалов иностранных фирм приходится 11% производства обрабатывающей промышленности, 20% предоставляемых Соединёнными Штатами банковских и финансовых услуг, 13% американских расходов на НИОКР. Таким образом, увеличение притока иностранного капитала в США, которое приводит к усилению его влияния на американскую экономику, свидетельствует о растущей экономической и финансовой глобализации, происходящей в мире в последние годы.

Основные государства – экспортёры капитала

На американском рынке действует капитал из более чем 100 иностранных государств, однако ведущие позиции принадлежат инвестициям из небольшой группы развитых стран. Крупнейшими иностранными инвесторами в США являются Великобритания (19,6% всех накопленных прямых иностранных вложений в США), Япония (11,2%), Канада (10,2%), Нидерланды (10%), Германия (9,7%), Франция (8%), Швейцария (7,4%) и Люксембург (6,4%). На долю этих восьми стран приходится 1727 млрд. долл., или 82,6% всех прямых иностранных инвестиций в США. Среди интеграционных группировок страны – члены ЕС являются крупнейшими инвесторами в американскую экономику: в 2007 г. на них пришлось 62,2% всех ПИИ в США (табл. 1).

Надо отметить, что данная географическая структура инвестиций сложилась в основном в последние 30 лет. За это время бывшего лидера – Канаду – оттеснили страны Западной Европы, на которые приходится 65% экономического вклада, создаваемого иностранными компаниями в США⁴.

Лидером по объёму прямых иностранных инвестиций в экономику США является Великобритания – 410,8 млрд. долл. Будучи одним из самых первых иностранных вкладчиков капитала в экономику США, английские компании по прежнему сохраняют первенство в этой области. Великобритания последние три десятилетия является также крупнейшей инвестирующей страной и по объёму ВВП, создаваемому в американской экономике. В 2004 г. на долю английских компаний пришлось около 20% ВВП США, созданного иностранным капиталом. Большая часть английских инвестиций (около 60%) вложена в обрабатывающую промышленность, оптовую торговлю, банковскую сферу и научно-технические услуги. Однако доля английского капитала в общей сумме прямых иностранных инвестиций имеет тенденцию к постепенному сокращению: с 51,3% в 1970 г. до 19,6% в 2007 году.

На второе место среди иностранных инвесторов в США в начале 90-х годов XX века вырвалась Япония, инвестиции которой в 2007 г. достигли 233 млрд. долл. За последние 30 лет инвестиционная активность Японии в американской экономике возросла в 55 раз. По некоторым оценкам, к середине XXI века Япония может занять место лидера по объёму прямых капиталовложений в США среди иностранных инвесторов.

⁴ The Globalization of U.S. Business Investment. Staff Papers, Federal Reserve Bank of Dallas, February 2008, p. 18.

Таблица 1

Прямые иностранные инвестиции в США, млрд. долл.

Годы	1970	1980	1990	2000	2004	2007
Всего	13,3	65,5	403,7	1238,6	1520,3	2093
<i>В том числе:</i>						
Канада	3,1	9,8	27,7	100,8	125,3	213,2
Европа	9,6	43,5	256,5	332,4	890,6	1482,9
<i>В том числе:</i>						
Великобритания	4,1	11,3	108,1	229,7	267,2	410,8
Ирландия	–	0,2	0,9	23,0	16,5	33,6
Люксембург	0,3	1,9	1,8	83,3	116,5	134,3
Нидерланды	2,1	16,1	64,3	152,4	159,6	209,5
ФРГ	0,7	5,2	27,8	122,8	164,9	202,6
Франция	0,3	2,7	19,5	119,1	137,9	168,6
Швеция	–	1,3	5,4	27,4	22,3	31,8
Швейцария	–	3,7	17,5	81,7	122,2	155,7
Латинская Америка	0,2	6,7	19,7	42,7	76,2	62,9
<i>В том числе:</i>						
Бермудские острова	–	–	2,2	14,9	6,6	-0,5
Карибские острова	–	–	3,2	12,5	21,7	32,8
Великобритании	–	–	–	–	–	–
Мексика	–	–	0,6	2,5	7,6	5,9
Панама	–	0,7	3,2	4,0	10,4	12,9
Ближний Восток	–	0,7	4,1	8,4	7,8	12,9
Азия и страны Тихого Океана	0,4	4,7	95,1	194,0	230,2	319,8
<i>В том числе:</i>						
Сингапур	–	–	1,1	7,7	1,7	10,2
Тайвань	–	–	0,9	3,2	3,2	4,4
Япония	0,3	4,2	83,5	163,2	174,5	233,1
Африка	–	0,01	0,6	2,1	1,8	1,1

Рассчитано по: «Survey of Current Business», August 1978, p. 46; September 2007, p. 52; September 2008, p. 99.

В конце 70-х и в 80-е годы многие ведущие японские компании, стремясь обойти торговые барьеры, создаваемые Вашингтоном, перешли от прямого экспорта товаров к организации собственного производства продукции на американском рынке. Прежде всего это характерно для отраслей, выпускающих компьютеры, полупроводники, электротехнику, автомобили, продукцию химической промышленности, что способствовало быстрому притоку капитала в США и укреплению позиций японских фирм на ёмком американском рынке.

Третий по величине иностранный инвестор – Канада, которая в текущем десятилетии резко активизировала свой экспорт прямых инвестиций в США и обошла большинство ведущих европейских стран по этому показателю. За 1990–2007 гг. канадские прямые инвестиции в экономику США возросли в 5,9 раза и составили 213,2 млрд. долл. Основными сферами приложения ка-

надского капитала являются финансовый сектор и страхование (первое место среди всех иностранных инвесторов), а также обрабатывающая промышленность. Главным средством укрепления канадских позиций стало приобретение американских компаний. На долю канадских филиалов приходится около 10% общего объёма ВВП, создаваемом иностранными компаниями в США.

За последние 20 лет также резко выросли капиталовложения в американскую экономику Нидерландов, достигнув в 2007 г. 209,5 млрд. долл. До 2004 г. Нидерланды занимали третье место в иерархии ведущих иностранных инвесторов в экономике США, а в начале 80-х годов были лидерами по объёму накопленного капитала в американской экономике. Нидерланды являются крупнейшим иностранным инвестором в финансовой сфере, страховании и химической промышленности США. Для финансирования своих операций в США голландские фирмы всё чаще прибегают к реинвестиции прибылей, которые, в частности, в 2006 г. составили более 52% общего притока голландских капиталовложений.

С небольшим отставанием от Нидерландов идёт ФРГ, которая в середине текущего десятилетия занимала третье место в списке крупнейших зарубежных инвесторов США. Примечательно, что, являясь одним из наиболее активных экспортёров капитала в США, ФРГ вкладывает в американскую экономику больше капиталов, чем США в ФРГ. Только за 1990–2007 гг. немецкие прямые инвестиции выросли в 7,3 раза, т.е. их темпы роста были самыми высокими среди европейских стран, и суммарно составили 202,6 млрд. долл. Основной объём немецких инвестиций (52%) приходится на обрабатывающую промышленность, финансы и страхование. Быстрый рост прямых инвестиций ФРГ в значительной степени объясняется большими масштабами поглощений немецкими компаниями американских фирм, особенно занятых в производстве транспортного оборудования и в сталелитейной промышленности.

В текущем десятилетии отмечается также рост инвестиций из развивающихся стран, что является отражением усиления их экономической активности на мировой арене. Наибольший объём накопленных инвестиций в экономике США приходится на страны Латинской Америки (62,9 млрд. долл.) и Азии (36,1 млрд. долл.). Возрастает роль стран Ближнего и Среднего Востока (13 млрд. долл.). Так, объём капиталовложений компаний Республики Корея, связанный с приобретением доли в американских фирмах, возрос с 5,4 млрд. долл. в 2000 г. до более 10,4 млрд. долл. в 2007 г., индийских – с 364 млн. долл. до 3,3 млрд. долл. соответственно. На долю компаний из развивающихся стран приходится около 12% ВВП США, создаваемого в этой стране предприятиями, принадлежащими иностранному капиталу.

В последние годы на американском рынке активизировалась деятельность компаний из бывших социалистических государств, и в первую очередь из России. Объём накопленных российских инвестиций в экономику США составил в 2007 г. более 2 млрд. долл. В основном они концентрируются в металлургической промышленности и нефтяном бизнесе. Так, например, в начале 2007 г. российская ТНК «Евраз», несмотря на политику сдерживания со стороны американских регулирующих органов, приобрела американскую компанию «Орегон стил милс» – крупного производителя стальной продукции стоимостью в 2,3 млрд. долл. Хотя американские инвестиции в России примерно в 6 раз превосходят российские инвестиции в американскую экономику, сам

факт прихода российского капитала в США свидетельствует об усилении роли российских компаний в международных инвестиционных процессах.

Таким образом, наряду с увеличением объёма иностранных вложений в последние два десятилетия отмечается рост численности стран – экспортёров капитала в США, а также изменение соотношения их сил на американском рынке.

Отраслевая структура иностраннх инвестиций в США

Основной объём прямых иностранных инвестиций в США сосредоточен в сфере услуг – 62,1%. На обрабатывающую промышленность приходится около 33,9% ПИИ. На добывающие отрасли – 4,2%⁵.

Наибольший интерес для иностранных инвесторов представляет сфера услуг. За 1990–2007 гг. инвестиции сюда возросли в 11 раз и достигли 1302 млрд. долл., в том числе в оптовую торговлю – 278,3 млрд. долл., в финансовый сектор и страхование – 263,9 млрд. долл., в информационные услуги – 146,4 млрд. долл. и в банковский сектор – 141 млрд. долл. Подобная ориентация иностранных инвестиций объясняется растущим спросом в США на различные виды услуг в связи с переходом страны на постиндустриальный тип развития.

Среди наиболее доходных с позиций иностранных компаний сфер экономики вот уже более двух десятилетий остаётся финансовый и банковский бизнес в США. Иностранные банки активно создают в США свои отделения и филиалы, приобретают пакеты акций американских банков (10% акционерного капитала и больше), стремятся проникнуть не столько в банковский бизнес США вообще, сколько в его монополистическое ядро. При этом основная форма проникновения в американскую экономику – преимущественное использование иностранными банками слияний и поглощений финансовых организаций США. Результатом такой политики явился беспрецедентный рост иностранного капитала в финансовой и банковской сферах американской экономики с 6,2 млрд. долл. в 1980 г. до 405 млрд. долл. в 2007 г., т.е. увеличение более чем в 65 раз.

Значительны инвестиции иностранного капитала и в оптовой торговле – 278 млрд. долл. Иностранные компании активно вкладывают капиталы в сферу торговли с целью развития сети сбытовых филиалов, занимающихся реализацией импортированных товаров. Приобретая американские предприятия оптовой торговли, иностранные компании оснащают их новой техникой, применяют автоматизированные закупочные системы, внедряют робототехнику, конвейеры, подвижные стеллажи и другие средства механизации сбытовых операций. Создание современных предприятий оптовой торговли приводит к расширению сбытовой сети в США, а также способствует повышению уровня технической оснащённости этих предприятий, которые по этому показателю несколько отстают от других отраслей американской экономики.

Наиболее активно в сфере оптовой торговли действуют компании Японии, которая уже несколько десятилетий является одним из крупнейших экспортёров капитала в США. Среди иностранных инвесторов в оптовую торговлю США Япония занимает первое место. На инвестиции японских компаний в оп-

⁵ «Survey of Current Business», September 2008, p. 52.

товую торговлю США в 2007 г. приходилось более одной трети от всех иностранных капиталовложений в эту отрасль.

Ведущей отраслью приложения иностранного капитала в производственной сфере является обрабатывающая промышленность, иностранные инвестиции в которую за последние 30 лет возросли в 15 раз и составили в 2007 г. 709,5 млрд. долл. Крупнейшие инвесторы в эту отрасль экономики – Швейцария, Нидерланды, Великобритания, Япония и Франция.

Самые крупные капиталовложения в обрабатывающую промышленность сосредоточены в химической, электронной промышленности и машиностроении – 363 млрд. долл., или 51% иностранных инвестиций, вложенных в обрабатывающую промышленность США. О значимости, придаваемой этим отраслям, говорит тот факт, что за 2004–2006 гг. иностранные компании вложили в 88 млрд. долларов.

Главное место занимает химическая отрасль, на которую приходится около одной трети (218 млрд. долл.) иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность США. Лидирующие позиции здесь занимают компании Нидерландов, Великобритании, Швейцарии и Германии, которые отличаются высокой конкурентоспособностью и техническим уровнем производимой продукции, особенно в базовой химии и фармацевтике.

Около 10% капиталовложений приходится на машиностроение, в котором крупные компании Люксембурга, Германии, Японии, Великобритании и Франции заняли прочные позиции в производстве таких видов продукции, как автомобили, средства автоматизации производственных процессов, промышленные роботы. Так, в середине этого десятилетия примерно 70% спроса на промышленные роботы США удовлетворялось за счёт продукции японских компаний.

В добывающие отрасли США иностранные государства на начало 2008 г. вложили 87,9 млрд. долл., что составило около 4,2% всех инвестиций в экономику США. Наиболее крупные вложения были сделаны в металлургическую промышленность, главным образом в производство цветных металлов (18,7 млрд. долл.), и нефтяную промышленность (53,9 млрд. долл.)⁶.

Вместе с тем, нельзя не отметить усиление процесса дифференциации иностранного капитала, направляемого в самые разнообразные отрасли экономики США – от традиционных до новейших. Этот процесс проявляется в более масштабном и комплексном характере операций иностранного капитала, в принятии им различных форм и применении разных методов деятельности в экономике США.

Организационные формы деятельности иностранного капитала

Арсенал методов, применяемых иностранными компаниями в США, весьма разнообразен. Традиционным приёмом является создание (как правило, под контролем материнских компаний) зарубежных филиалов. Последние активно действуют на американском рынке, развернув крупное собственное производство, а также развивая кооперационные связи с американским бизнесом в области производства и научно-технической деятельности, а также сбыта.

⁶ Ibid., pp. 72, 119.

Таблица 2

**Расходы на создание в США иностранных филиалов
по формам инвестиций и типам инвесторов, млрд. долл.**

Годы	1992	1995	1998	2000	2003	2005	2006	2007
Всего	15,3	57,2	215,2	320,8	63,6	91,4	165,6	276,8
Виды инвестиций:								
Слияния и поглощения	10,6	47,2	182,3	316,4	50,2	73,9	148,6	255,0
Создание новых филиалов	4,7	10,0	32,9	4,4	13,4	17,4	17,0	21,8
Типы инвесторов:								
Иностранные инвесторы	4,0	11,9	120,8	102,9	27,8	40,3	44,1	102,3
Зарубежные филиалы в США	11,3	45,3	94,4	217,9	35,7	51,1	21,4	174,5

Survey of Current Business, June 2005, p. 35; June 2008, p. 33.

Следует отметить, что стремление расширить масштабы деятельности иностранного капитала и повысить его эффективность привело к изменениям в методах создания зарубежных филиалов. Если в 1980-е годы явное предпочтение отдавалось образованию новых филиалов, то во второй половине 1990-х годов – текущем десятилетии проявилась тенденция повышения роли международных слияний и поглощений американских компаний. Другими словами, активизировался процесс сверхконцентрации и без того весьма крупных компаний (табл. 2).

Как видно из табл. 2, в течение трёх лет (1998–2000 гг.) наблюдался беспрецедентный рост трансграничных слияний и поглощений, который стал основным методом образования филиалов зарубежных компаний в США. Из общего объёма средств в 8109 млрд. долл. ПИИ, 7638 млрд. долл., или 94,2%, пришлось на слияния и поглощения. Кроме того, более половины средств (57,5%), затраченных на покупку американских компаний в 1998–2000 гг., было выделено самими иностранными филиалами, что свидетельствует об их возросших возможностях.

В начале текущего десятилетия процесс слияний и поглощений несколько сократился, что было следствием замедленного развития экономики стран Европы, Японии и Канады. Однако начиная с 2004 г. объём сделок по приобретению американских компаний, осуществляемых иностранным капиталом, значительно увеличился. Иностранные инвесторы активно использовали преимущества низкого курса доллара для проникновения на крупнейший в мире американский рынок.

Слабый доллар способствовал удешевлению стоимости американских компаний и способности для инвесторов из разных стран мира, что привело к расширению скупки американских акций. О масштабах международных слияний и поглощений в США говорят следующие данные. Из 276,8 млрд. долл., выделенных иностранными компаниями в 2007 г. на создание своих филиалов в США, что является самым высоким с 2000 г., 255 млрд., или более 92%, пришлось на слияния и поглощения существующих американских компаний, и только 21,8 млрд. долл., или 8%, – на образование новых филиалов. Необходи-

мо также подчеркнуть, что основные средства на осуществление этих сделок в 2007 г. выделяли филиалы иностранных компаний (более 63%), в то время как доля средств, предоставленных на эти цели головными компаниями, составила около 37%, что свидетельствует о возрастающей финансовой мощи филиалов зарубежных компаний в США. При этом 50% трансграничных операций по слиянию и поглощению в 2007 г. пришлось на мегасделки (объем сделок в 2 млрд. долл. и выше), в то время как в 1997 г. аналогичный показатель не превысил 12%.

Основные показатели деятельности зарубежных филиалов, созданных в 2007 г. на базе слияний и поглощений, таковы: активы составили 455,8 млрд. долл., чистая прибыль – 7,7 млрд. долл., число занятых – 487,6 тыс. человек⁷.

В 2007 г. новые инвестиции зарубежных компаний, созданных на базе слияний и поглощений, распределялись по различным отраслям экономики, однако примерно половина их объема пришлась на обрабатывающую промышленность, в основном на химическую, сталелитейную и электронную, и более одной трети – на различные виды услуг. Так, в ноябре 2007 г. германская компания «Тиссен Крупп стейнлисс» вложила 3,7 млрд. долл. в сталелитейный завод в г. Калверт (штат Алабама). По словам руководства германской компании, основными стимулами для размещения производства на территории США послужили низкие издержки производства в Соединённых Штатах и большое количество потенциальных покупателей, что связано прежде всего с возможностью беспоплатной продажи товаров в Канаду и Мексику в рамках Североамериканского соглашения о создании зоны свободной торговли (НАФТА).

Среди крупнейших инвесторов в экономику США (методом слияний и поглощений) за рассматриваемый период были страны Европы, на которые пришлось около 53% общего объема вложенного в США капитала. (В 1995–1997 гг. этот показатель составил 64%.) Остальная часть инвестиций пришла из Канады, Японии, отдельных развивающихся стран Латинской Америки и Азии, а также из России. Так, по данным американской исследовательской компании «Томсон фاینэншл» в 2007 г. в приобретение американских компаний канадские инвесторы вложили более 65 млрд. долларов⁸.

К числу основных причин слияний и поглощений относятся глобализация мировых хозяйственных рынков, развитие научно-технического прогресса, дерегулирование и усиление международной конкуренции, а также необходимость повышения прибылей в интересах акционеров. При этом иностранные компании преследуют такие цели: получить новые возможности для сбыта; усилить влияние на тот или иной рынок; повысить эффективность деятельности за счёт синергизма (эффекта объединения ресурсов, по своей силе превосходящего простое суммирование результатов действия отдельных компонентов); увеличить масштабы операций; снизить издержки производства, усовершенствовать методы управления; диверсифицировать (распределить) риски; обеспечить финансовые интересы.

Нередко иностранные компании в своей деятельности на территории США прибегают также к созданию стратегических альянсов с американскими фир-

⁷ «Survey of Current Business», June 2008, p. 36.

⁸ «БИКИ», № 18, 14.02.2008.

мами. В рамках этих формирований иностранные компании стремятся решить самые различные задачи, встающие перед ними на американском рынке. Так, германская фирма «Сименс» и американские корпорации АТТ, ИБМ и «Эппл компьютер» образовали альянс, в рамках которого производится продукция, «говорящая на одном языке», и разрабатываются компьютерные стандарты по совместимости техники, выпускаемой различными конкурирующими фирмами. Другим примером может служить альянс, образованный в начале 2009 г. между итальянской компанией «Фиат» и американской корпорацией «Крайслер». Основная цель альянса – совместное производство и маркетинг малолитражных легковых автомобилей, чтобы избежать последствий мирового финансово-кризиса.

В большинстве случаев стратегические альянсы между ТНК являются долгосрочными и охватывают различные стадии всего производственного цикла – от научных разработок до совместного производства и сбыта. При этом главная выгода иностранных филиалов от проведения слияний в промышленности связана с экономией на дорогостоящих разработках и создании новых видов продукции, а также на капиталовложениях в новые технологии. Дополнительная экономия обеспечивается посредством сокращения расходов на содержание чрезмерного управленческого аппарата. Меньшее значение имеет экономия на масштабах производства (на основе снижения его текущих издержек), хотя и она весьма существенна.

Влияние иностранного капитала на экономику США

Иностранный капитал, объём которого быстро возрастает, оказывает влияние на различные макроэкономические показатели американского хозяйства. Самым общим из них является соотношение между прямыми иностранными инвестициями и валовым внутренним продуктом (ВВП). В 2004 г. на предприятиях в США, принадлежащих иностранным компаниям, было произведено товаров и услуг на сумму свыше 500 млрд. долл. Так, в 2006 г. 9,3% ВВП Соединённых Штатов было создано при участии иностранного капитала.

Инвестиции иностранных компаний органически вплелись в живую ткань всей экономической жизни США, став неотъемлемой частью их воспроизводственного процесса. Активы обрабатывающей промышленности США сегодня на 12% принадлежат иностранцам. Наиболее прочные позиции иностранные компании занимают в химической промышленности, общем и транспортном машиностроении, металлургии, металлообработке. В отдельных отраслях обрабатывающей промышленности фирмы, контролируемые иностранным капиталом, производят 20–25% продукции⁹.

Наиболее ярким примером является укрепление позиций иностранных компаний в американской автомобильной промышленности. Так, только на филиалы японских компаний приходится примерно 9% производства легковых автомобилей в США. Другой пример – немецкий концерн «Сименс», который является одним из крупнейших инвесторов в США в области электротехники

⁹ World Investment Report 2000. N.Y. and Geneva, 2000, p. 320.

и занимает в этой связи ведущие позиции в производстве рентгеновской аппаратуры и компьютерных томографов.

Деятельность иностранных фирм оказывает воздействие и на работу отдельных национальных компаний, способствуя повышению производительности труда, улучшению качества выпускаемой продукции и внедрению новых методов управления. В последние годы американские производители автомобилей значительно улучшили качество своей продукции и повысили эффективность производства. Не вызывает сомнения, что одной из причин этого явления стала их конкуренция с японскими компаниями, от которых американцы позаимствовали новые методы организации производства и управления. Результатом этого стало не только увеличение масштабов автомобильного рынка, но и выгоды, получаемые покупателями: расширение ассортимента продукции, снижение розничных цен. В целом приток иностранных инвестиций в экономику США, значительно возросший в последние годы, по мнению большинства экспертов, помог многим американским компаниям увеличить объём производства, а некоторым в условиях кризиса – избежать банкротства.

Расширяется воздействие иностранного капитала и на внешнюю торговлю. На раннем этапе деятельности иностранные компании стремились, главным образом, укрепиться на внутреннем рынке США. Однако по мере расширения масштабов своей работы и глубокого освоения американского рынка иностранный капитал начал активно выходить на рынки третьих стран. В настоящее время примерно 19% товарного экспорта США осуществляется иностранными предприятиями. На них же приходится и 26% импорта.

Деятельность иностранного капитала способствует также ослаблению остроты такой важной проблемы, как безработица. На иностранных предприятиях в США в начале 2007 г. работало более 5,3 млн. рабочих и служащих. Наибольшее количество было занято в обрабатывающей промышленности – 2,1 млн. человек, в оптовой и розничной торговле – около 1,2 млн., в сфере информационных услуг – 223 тыс. и в финансовой области – 215 тыс. человек.

И хотя доля работающих на иностранных предприятиях составляет 4,5% общей численности занятых в частном секторе в США (за исключением банковской сферы), иностранный капитал оказывает сильное влияние на занятость в отдельных отраслях обрабатывающей промышленности США. Так, например, в общем числе занятых в фармацевтической промышленности доля рабочих и служащих, работающих на иностранных предприятиях, составляет 46,6%, а в химической промышленности (за исключением фармацевтики) – 34,7%. В транспортном машиностроении этот показатель составляет 27,8%, в производстве продукции из нерудных ископаемых – 24% и в текстильной промышленности – 21%.

Ещё большее влияние иностранные инвестиции оказывают на занятость на региональном уровне. Регион, который добивается успеха в привлечении иностранных капиталовложений, увеличивает у себя уровень занятости в такой же пропорции, как это происходит и в случае расширения инвестиций со стороны национальных компаний.

Небезынтересно заметить, что предприятия, принадлежащие иностранному капиталу, в основном сконцентрированы на юго-востоке США. Однако в размещении компаний – предприятий основных зарубежных инвесторов су-

ществуют значительные отличия. Так, канадские инвестиции сконцентрированы в основном по американо-канадской границе, а также в центральной части США. При этом их отраслевая структура весьма диверсифицирована и не сконцентрирована в какой-то отдельной отрасли. Предприятия, принадлежащие английскому и французскому капиталу, тяготеют к размещению на востоке США. В то же время японские инвестиции сконцентрированы на дальнем западе США, а также вдоль коридора от Индианы до Северной Каролины, где они вложены в производство компьютеров и автомобилей¹⁰.

Наиболее привлекательными штатами для иностранных инвесторов, по расчётам консалтинговой компании «ОКО глобал» (*OCO Global*), являются Калифорния, Нью-Йорк и Техас. В штате Нью-Йорк зарубежные капиталовложения осуществляются в основном в сферу финансов, страхования, а также в информационный сектор. В 2004 г. каждый двадцатый занятый в Нью-Йорке работал в филиале иностранных компаний¹¹.

Иностранный капитал влияет также и на уровень заработной платы в стране, являясь источником дополнительного спроса на местную рабочую силу. Работнику иностранного предприятия выплачивается более высокая плата (на 30%), чем в национальных компаниях. Средняя заработная плата американского рабочего, занятого в местном филиале зарубежной фирмы, составляла в 2004 г. 63 тыс. долл. в год по сравнению с 48 тыс. долл. в среднем по стране.

Наряду с положительным влиянием на занятость населения приток иностранного капитала позволил США удерживать ставки ссудного процента на низком уровне до 2005 г., что, в свою очередь, позитивно сказалось на росте инвестиций.

Возрастает влияние иностранного капитала и на национальный научно-технический потенциал. Компании Западной Европы и Японии выносят часть своих научно-исследовательских работ в США, постепенно увеличивая расходы на исследования, проводимые за рубежом (34,3 млрд. долл. в 2006 г.)¹². Большая часть НИОКР, осуществляемых иностранными компаниями в США, являются прикладными или представляют собой доработку продукции в целях её адаптации к национальному рынку. Тем самым вносится вклад в повышение эффективности американской экономики. Не надо забывать и о том, что иностранные компании закупают американские патенты и лицензии (в 2006 г. на сумму в 18,7 млрд. долл.), что улучшает состояние платёжного баланса США и позволяет американским ТНК получать крупные роялти и концентрировать свои усилия на новейших направлениях научно-технического прогресса.

Таким образом, в макроэкономическом плане иностранные инвестиции являются важным средством модернизации экономики США и финансирования дефицита текущего платёжного баланса. Вместе с тем, в условиях углубляющегося экономического кризиса, когда, по всей вероятности, значительно сократится приток капитала из зарубежных стран, воздействие иностранных инвестиций на социально-экономическое развитие США ослабнет.

¹⁰ The Globalization of U.S. Business Investment..., p. 16.

¹¹ Foreign Ownership, Wages and Wage Changes in U.S. Industries. Contemporary Economic Policy, January 2006, p. 74–91.

¹² Ibidem.

Роль федерального правительства в регулировании иностранных инвестиций

Иностранные инвестиции по мере их быстрого роста и расширения масштабов не остаются без внимания со стороны федеральных властей и общественных организаций США. Надо сказать, что американский политический истеблишмент (как и деловые круги) в целом не препятствует привлечению иностранного капитала. Однако федеральные органы власти внимательно следят за результатами экономической деятельности иностранных компаний, за соблюдением ими «правил поведения на американском рынке».

Многие американские эксперты, в частности представители консалтинговой службы «ОКО глобал», считают, что национальная стратегия по привлечению иностранных инвестиций находится в зачаточном состоянии.

В США нет специального федерального закона, регулирующего иностранные инвестиции. К основным законодательным актам, воздействующим на деятельность иностранных предпринимателей в США, относятся следующие законы: «О прямых иностранных инвестициях и усовершенствовании международной финансовой информации» 1990 г.; «Об иностранных инвестициях» 1987 г.; «Об атомной энергетике» 1954 г.; закон «О защите производства» 1950 г.; «О торговле и конкурентоспособности» 1988 г.; поправка Эксон-Флорио к закону «О торговле и конкурентоспособности» 1988 г., «О международной торговле и инвестициях» 1994 года.

Указанные законы, регулирующие в США инвестиционный режим, относятся как к национальным, так и иностранным инвесторам. Прямые ограничения для последних действуют, как правило, лишь по соображениям национальной безопасности. Президент США также может запретить, приостановить слияние, приобретение или переход под иностранный контроль компании, если будет определено, что иностранное лицо может совершить действие, создающее угрозу для национальной безопасности.

Особое место в регулировании прямых инвестиций занимает Комитет по иностранным инвестициям (КИИ), который имеет право рассматривать те иностранные капиталовложения, которые важны для национальных интересов США. Процесс рассмотрения покупки иностранным инвестором части или контрольного пакета акций какой-либо американской компании начинается с уведомления КИИ одним из участников сделки. Уведомления от каких-либо третьих сторон не принимаются.

Американские и иностранные партнёры не всегда ставят в известность КИИ о заключённых между ними соглашениях, поскольку далеко не все они затрагивают сферу национальной безопасности. В то же время неуведомление о какой-либо сделке не освобождает её участников от расследования. Комитет может в любой момент обратиться к ним с требованием предоставить необходимую информацию. При этом они будут обязаны сообщить ему достаточно подробные сведения о себе, характере отношений с правительствами своих стран, наличии государственных заказов, а также планах и намерениях в связи с подписанным между ними соглашением.

После того, как КИИ получит все нужные данные, начинается процесс рассмотрения сделки. Его первый этап – так называемое «предварительное изучение» – длится 30 дней. В течение этого времени комитет должен разо-

слать первоначальную информацию всем заинтересованным федеральным ведомствам и получить от них соответствующие отзывы. Проанализировав их, КИИ может прийти к выводу, что рассматриваемая сделка не наносит ущерба интересам национальной безопасности, и прекратить расследование. Если же на первом этапе не удалось собрать исчерпывающие данные, или у КИИ возникли сомнения по поводу характера сделки, он может продлить расследование ещё на 45 дней, провести дополнительные встречи со сторонами и запросить у них недостающие сведения. После этого комитет должен предоставить свои выводы президенту США, который в течение 15 дней обязан решить, не нарушает ли сделка интересы национальной безопасности США. Президент может не только одобрить или полностью заблокировать сделку, но и отложить её вступление в силу, рекомендовав сторонам пересмотреть условия соглашения. Но в любом случае весь процесс расследования не должен превышать 90 дней.

Состав иностранных участников сделок, попавших в поле зрения КИИ, полностью соответствует «географии» зарубежных инвестиций в США. Наибольшие аппетиты по приобретению американских компаний, имевших какое-либо значение с точки зрения национальной безопасности, проявляют японские фирмы. За ними следуют англичане, французы, немцы и китайцы.

Комитет никогда не рассматривал свою запретительскую функцию в качестве основной и в случае «конфликта интересов» всегда пытался отыскать возможности для компромисса. Предпринимавшиеся им расследования неоднократно приводили к тому, что условия контрактов по приобретению части акций, в первую очередь, оборонных предприятий менялись таким образом, чтобы соблюсти интересы национальной безопасности. При этом участники сделки приступали к прямым консультациям с Пентагоном, который готовил им рекомендации о том, каким образом можно было бы пересмотреть условия соглашения, чтобы оно в конечном счёте получило добро от КИИ. В ряде случаев зарубежные инвесторы сами отказывались от первоначальных планов, а «выставлявшаяся на продажу» американская собственность попадала в руки соотечественников. Иногда компромисс достигался в результате того, что гражданская часть производства переходила к иностранному владельцу, а военные цеха полностью оставались под контролем прежнего хозяина или передавались новому покупателю, отыскивавшемуся среди американцев. Именно благодаря подобному консенсусу между предпринимателями и федеральным правительством Соединённым Штатам удавалось сохранять приверженность принципам открытой экономики и одновременно тщательно оберегать интересы своей национальной безопасности.

В середине текущего десятилетия в связи с увеличением в общем объёме иностранных инвестиций в США доли средств, контролируемых правительствами разных стран, официальные представители США стали призывать более тщательно следить за тем, чтобы другие страны не смогли получить контроль над финансовой системой США или военными технологиями.

В этой связи как реакция на избыток свободных финансовых средств в Китае, России, Индии и ряде других стран США начали проводить политику, направленную на выборочное ограничение притока иностранного капитала в свою экономику. Так, 26 июля 2007 г. тогдашний президент США Дж. Буш

подписал принятый Конгрессом закон «Об иностранных инвестициях и национальной безопасности». Этот закон расширяет полномочия Комитета по иностранным инвестициям, напрямую подчиняя его президенту и привлекая к проверке важных сделок спецслужбы. Закон 2007 г. ставит в особое положение инвестиционные сделки, в результате которых контроль над американскими компаниями могут получить «зарубежные правительства или организации, контролируемые или действующие от их имени»¹³. В соответствии с законом Комитет по иностранным инвестициям наделяется ещё более широкими полномочиями и в то же время становится более ответственным перед Конгрессом США. Введение в действие данного закона может осложнить деятельность компаний ряда быстроразвивающихся стран по инвестированию средств в американские производственные активы.

Важную роль в регулировании иностранных инвестиций в США также играет Бюро экономического анализа (БЭА) Министерства торговли. На него возложена подготовка регулярных исследований по проблеме иностранных капиталовложений в экономику США. В этих целях БЭА осуществляет сбор сведений о всех существенных сделках по продаже иностранцам американской собственности на территории страны.

Бюро в обязательном порядке должно быть поставлено в известность о покупке зарубежной фирмой или частным лицом более 10% акций или равноценной собственности американской компании, общая стоимость которой оценивается более чем в 1 млн. долл. а также о приобретении в коммерческих целях участка земли площадью более 200 акров (40 га). В соответствии с законом информировать об этом БЭА должны американские участники сделки – посредник или продавец, которым предстоит заполнить многостраничную анкету и ответить на вопросы о характере соглашения и целях сторон. Отослать её в Бюро они обязаны в течение 45 дней после осуществления финансовой операции.

Помимо этого, любая компания, которая владеет собственностью более чем в 1 млн. долл. и на 10% или более контролируется иностранным капиталом, обязана в конце финансового года (завершается в США 30 сентября) представить в Бюро подробный отчёт о своей деятельности, указав в нём размеры принадлежащей ей собственности, объёмы продаж и сумму годового дохода.

Благодаря этому БЭА имеет в своём распоряжении исчерпывающую информацию об иностранных инвестициях в экономику США и регулярно информирует президента, Конгресс и общественность страны по всем аспектам этой проблемы.

Таким образом, мировой опыт в целом и США в частности свидетельствует о том, что иностранный капитал, деятельность которого регулируется законодательной и исполнительной властью США, не только не противоречит экономическим интересам страны, на территории которой он действует, но и является важным фактором хозяйственного развития и научно-технического прогресса. Иностранный капитал, действующий в США, формируя международные производственные комплексы, получает возможность шире использо-

¹³ «РБК daily», № 139, 30.07.2007.

вать преимущества международного разделения труда и международной кооперации для оказания воздействия на социально-экономическое развитие США и различные аспекты внешнеэкономической деятельности.

Однако в настоящее время развивающийся мировой финансовый кризис охватил многие сектора реальной экономики и оказывает негативное воздействие на все подсистемы мирового хозяйства.

Сегодня экономика многих развитых стран – ведущих экспортёров капитала, находится в состоянии стагнации. Так, темпы прироста экономики Великобритании, Германии, Франции, а также других стран Западной Европы находятся на низком уровне. По прогнозам МВФ (август 2008 г.) темпы роста ВВП в странах еврозоны (16 стран) снизятся и составят в 2009 г. 0,9%, а в Японии – 0,8%. Темпы экономического развития даже в таких странах, как Китай и Индия, которые являлись мировыми лидерами по данному показателю, в последнее время также сильно замедлились. Большое отрицательное сальдо платёжных балансов по текущим операциям большинства государств – членов ОЭСР вынуждает их не только значительно сократить объёмы вывозимого за границу капитала, но в отдельных случаях прекратить его экспорт. По данным ЮНКТАД за 2008 г. количество ТНК, планирующих увеличить инвестиции в иностранные производственные активы в ближайшие три года, сократилось. Данная тенденция характерна для ТНК, базирующихся не только в развитых странах, но и в развивающихся и бывших социалистических странах. Да и сама ситуация, сложившаяся в последние месяцы в американской экономике, не может активно привлекать иностранных инвесторов, как это происходило 1,5–2 года тому назад. Уменьшение темпов экономического роста, падение промышленного производства, высокий уровень безработицы, сокращение потребительского спроса, ужесточение государственного контроля в отношении иностранного капитала, снижение уровня экономической свободы – все эти и другие негативные тенденции естественно не могут способствовать увеличению притока ПИИ в экономику США в ближайшие годы. И хотя США, вероятно, и останутся в числе крупных импортёров капитала, в предстоящие годы объём ПИИ в их экономику резко сократится со всеми вытекающими отсюда последствиями.