

Индийские инвестиции за рубежом

О.А. Мальцева

В данной работе рассматривается сложный комплекс экономических процессов, который позволил развивающейся стране, бывшей колонии, традиционно служившей объектом экспансии иностранного капитала, стать самой экспортером национального капитала в различные страны мира.

В последние два десятилетия активизировались процессы интернационализации компаний развивающихся стран, в частности, возросла степень их вовлеченности в международную торговлю, увеличился объем экспорта прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ). Вывоз капитала в форме прямых инвестиций из развивающихся стран уже не является новым явлением в мировой экономике, однако начиная с 1990-х гг. наблюдается значительный рост инвестиционных потоков и качественное преобразование направлений этих капиталовложений. Потоки ПЗИ из развивающихся стран увеличились с 6 млрд. долл. США в 1989–1991 гг. (2,7% мировых внешних инвестиций) до 253 млрд. в 2007 г. (около 13% мировых инвестиционных потоков)¹.

Со второй половины 1990-х гг. экспорт индийских ПЗИ значительно увеличился. По данным Резервного Банка Индии, их общий объем возрос с 0,6 млрд. долларов в 1996 году до приблизительно 2,5 млрд. долларов в 2005/06 финансовом году, а в 2007/08 составил 18,7 млрд. долларов², что свидетельствует об укреплении позиций индийских ТНК на внешнем рынке. Серьезные перемены в области ПЗИ в 1990-х гг. произошли не только в объемах, но также в их географии и отраслевой структуре. До 1990-х гг. доля развивающихся стран в экспорте индийских ПЗИ составляла 86%, однако в 1990-е гг. на развитые страны приходилось уже 44%, а в 2000–07 гг. – около 60% индийских ПЗИ.

Стратегия Индии по привлечению ПЗИ в 1950-х гг. обеспечила солидное накопление иностранного капитала. В 1960-е гг. политика импортозамещения способствовала созданию множества национальных компаний. Либерализация

экономики в последние два десятилетия обеспечила появление профессионально управляемых индийских компаний, которые стали активно действовать на зарубежных рынках.

Вывоз индийского капитала в форме прямых инвестиций происходил поэтапно (с 1970-х по 1990-е гг. – первый этап индийских ПЗИ, с 1990-х по начало 2000-х гг. – второй этап, начало 2000-х гг. – по настоящее время – третий этап), при этом каждый этап имеет целый ряд причинных факторов.

Вывоз капитала из Индии в форме прямых инвестиций в период до 1990-х гг. На первом этапе вывоз ПЗИ из Индии осуществлялся, в основном, небольшой группой крупных компаний, деятельность которых была направлена на соседние развивающиеся страны. В этот период деятельность индийских компаний была сосредоточена на ведении малого и среднего бизнеса (совместные предприятия) в наиболее бедных странах Азии и Африки, где они вели поиск рынков с применением адаптированных и «невысоких» технологий в секторах с относительно низким уровнем технологического развития. Для выхода на такие рынки использовалась модель проектов «с нуля». Индийские политические деятели, приверженцы сотрудничества по направлению «юг-юг», определили форму СП для осуществления ПЗИ как наиболее взаимовыгодную для распространения индийского промышленного и технологического опыта в другие развивающиеся страны.

Большинство индийских СП в течение указанного периода представляли собой СП с миноритарным участием, а участие местных предпринимателей обеспечивало эффективную передачу

Мальцева Олеся Альбертовна – преподаватель кафедры индоиранских и африканских языков; советник управления Информационно-аналитического сопровождения проектов внешнеэкономической деятельности Аналитического центра при Правительстве РФ. E-mail: vestnik@mgimo.ru

■ Международные отношения

технологий Индией в развивающиеся страны. В дальнейшем были выработаны менее сложные способы передачи промежуточных технологий в рамках проектов индийских ПЗИ, которые соответствовали нуждам и требованиям развивающихся стран, принимающих инвестиции. Данные технологии адаптировались к местным условиям с упором на использование местного сырья. Схожесть социально-экономических условий в Индии и развивающихся странах, в которые направлялись инвестиции, обеспечивала преимущество индийским технологиям, так как они больше подходили и соответствовали уровню развития развивающихся стран-реципиентов инвестиций. Характерной чертой индийских ПЗИ первого этапа также являлось то, что они предусматривали низкую стоимость передачи технологий и отсутствие многих ограничительных условий, которые, как правило, сопутствуют передаче технологий компаниями развитых стран, такие, как экспортные ограничения, поставка сырья, использование материалов и комплектующих владельца технологии, ограничения по инженерному анализу технологий и т.д.

На первом этапе индийские ПЗИ можно рассматривать с двух сторон – как вклад Индии в сотрудничество по направлению «юг-юг», в котором индийские ТНК играют конструктивную роль в развитии соседних южных регионах на взаимовыгодной основе, а также как средство продвижения индийского экспорта в виде оборудования, сырья, технологий и консалтинговых услуг индийского производства. ПЗИ первого периода способствуют укреплению зарубежной торговой инфраструктуры индийских компаний, что приводит к увеличению объема экспорта из Индии.

Вместе с тем в данный период индийские ПЗИ еще не могли оказывать заметного влияния на процессы интернационализации индийских компаний. По сравнению с объемами ПЗИ других развивающихся экономик, индийские ПЗИ были значительно меньше. Как уже было сказано, ПЗИ вывозились небольшой группой крупных компаний, которые были представлены такими домами, как *Birla*, *Tata*, *Kirloskar*, *Thapar*, *Mafatlal*, *JK Singhania*, *Mahindra* и др. До середины 1980-х годов ведущую роль играла группа компаний «Бирла» (*Birla Group*). На нее приходилось 40% собственного капитала, принадлежащего индийским фирмам. Группа компаний «Тата», хотя и была крупнее компаний «Бирла», имела на внутреннем рынке 11%. Группа «Тхапар» (текстиль) владела 7%.

Что касается отраслевой структуры индийских ПЗИ первого этапа, необходимо отметить, что в данный период индийские инвестиции были сосредоточены преимущественно в сфере обрабатывающей промышленности (две трети) и в секторе услуг (одна треть) с ничтожно малой долей в добывающем секторе. Как уже было отмечено, в данный период индийские ПЗИ направлялись, в основном, в страны Азии и Африки и

концентрировались в отраслях с относительно зрелым технологическим уровнем, таких, как металлургия, выпуск пищевых растительных масел, бумажная промышленность и мелкое производство.

Говоря о роли развитого региона в экспорте индийских ПЗИ, стоит отметить, что первые индийские инвестиционные проекты в регионы с развитой экономикой осуществлялись преимущественно в таких сферах услуг, как торговля, консультационная деятельность и строительство. Первыми основными реципиентами индийских прямых инвестиций стали Швейцария и Германия. Так, в 1961 году *Tata Group* инвестировала 7,4 млн. долларов в Швейцарию с целью открытия дочерней компании, названной *Tata International AG*. Зарубежное отделение было открыто для обеспечения продаж и дистрибуторской поддержки для экспортируемой из Индии промышленной продукции.

Вывоз капитала из Индии в форме прямых инвестиций в период после 1990-х гг. Начиная с 1990-х гг., наметились перспективы глобального роста индийских компаний посредством ПЗИ. Большое число индийских компаний, занятых в различных секторах промышленности, вышли на более высокий уровень конкурентных преимуществ, которые основаны на технологиях, знаниях, высоком уровне администрирования, качестве и объемах производства. Процессы глобализации, либерализация внутренней политики предоставили соответствующим индийским компаниям новые возможности на мировом рынке, и вывоз капитала в форме ПЗИ стал составной частью эффективной стратегии выхода индийского капитала на зарубежные рынки.

По мере проведения реформ и либерализации процедур в области инвестиционной деятельности индийские компании во второй период стали проводить финансовые вложения в другие страны в целях поддержки своего экспорта, обеспечивая при этом присутствие на национальных рынках. Как следствие, они концентрировали свою деятельность в тех развитых и развивающихся странах, где уже существовали рынки индийских товаров и услуг. Инвестиции направлялись главным образом в такие отрасли, как фармацевтическая и разработка ПО, в которых индийским компаниям удалось разработать и внедрить ряд процессов по повышению рентабельности. Для выхода на рынки в основном использовалась модель инвестирования в создание новых объектов.

Для данного этапа характерен рост индийских ПЗИ, ориентированных на развитые страны. Количество индийских компаний, инвестирующих в развитый регион выросло с 55 в 1980-х гг. до 687 в 1990-х гг. Доля развитых стран в структуре индийских ПЗИ постоянно росла - с 4% в 1970-х гг. до 43,6% в 1990-х гг.

В то время, как вложения во вновь создаваемые производства являлись преимущественной формой индийских ПЗИ в период до 1990-х гг.,

а также в период 1990-х гг., начиная с 2000-х гг. ПЗИ стали осуществляться в основном в форме приобретений. Водоразделом стало приобретение *Tetley* индийской компанией *Tata Tea* за 407 млн. долларов США. Благодаря этой сделке бренд *Tata Tea* стал всемирно известным.

Данной сделкой был открыт третий этап в эволюции индийских предприятий, характеризующийся большим размахом деятельности, в рамках которого для выхода на рынки часто использовались модели поглощения.

Последнее десятилетие продемонстрировало заметные изменения в отраслевой структуре зарубежной деятельности индийских фирм. Доля обрабатывающей промышленности в общем объеме индийских прямых инвестиций снизилась с приблизительно 70% в начале 1990-х годов до 34% в 2007/08 гг.³ Зато наблюдался заметный рост ПЗИ в сфере услуг, в рамках которой их распределение менялось с изменением географической направленности потоков индийских ПЗИ. Например, на Сингапур, Таиланд, Шри-Ланку и Малайзию приходилась основная доля ПЗИ в сектор услуг из Индии в период с 1975 по 1990 год, однако к 1990-м гг. большая часть индийских ПЗИ в сектор услуг была направлена в развитые страны, особенно в Великобританию и США.

В 2000-е гг. трансграничные операции по слиянию и поглощению стали важным инструментом выхода индийских компаний на зарубежные рынки, в особенности в секторе услуг. Общее число покупок возросло с 25 в 2000 году до 277 в 2008 году. Большинство операций приходится на США и Великобританию. В 2007-2008 гг. Индия стала четвертым крупнейшим приобретателем иностранного бизнеса после таких стран, как Сингапур, Объединенные Арабские Эмираты и Российская Федерация. Доля Индии (7,0%) в общем объеме приобретений, осуществляемых развивающимися странами, была выше, чем у Китая (5%) и Бразилии (5,8%). Она стала 17 крупнейшим покупателем бизнеса в мире.⁴ Стратегия осуществления операций по слиянию и поглощению в особенности распространена в сфере производства программного обеспечения и в фармацевтической отрасли. Например, Випро (*Wipro*), входящая в тройку ведущих индийских фирм в области информационных технологий, приобрела в 2006 году передовые компании Португалии, Финляндии и США. Производитель лекарств общего назначения Ранбакси (*Ranbaxy*) купила бельгийскую и испанскую компании. Отраслевое распределение приобретений данного периода демонстрирует возросшую значимость секторов, требующих высокой квалификации.

Стратегия индийских ТНК. Повышение инвестиционной активности индийских ТНК обусловлено рядом факторов - стабильным экономическим ростом в стране, доступностью заемных средств, стремлением приобрести «вес» в мировой экономике, растущей уверенностью индийских предпринимателей в своих возможностях в области менеджмента. В мотивации

инвестиционных решений, принимаемых ТНК, можно выделить четыре главных соображения: стремление к освоению рынков, повышение эффективности, получение доступа к ресурсам (стратегии использования активов) и приобретение созданных активов (стратегия увеличения активов). Говоря о стратегических мотивах, лежащих в основе деятельности индийских компаний, необходимо выделить следующее:

- во-первых, это стремление обеспечить стабильные и безопасные поставки ресурсов. Высокие темпы роста заставляют индийское правительство задумываться о грядущем дефиците важнейших ресурсов и вводимых факторов производства, необходимых для расширения экономической деятельности. Поиск ресурсов является важнейшим стимулом для осуществления ПЗИ такими индийскими компаниями. Так, в 2003 году компания *Hindalco* приобрела два медных месторождения в Австралии, а государственная нефтегазовая компания *ONGC* (*Oil and Natural Gas Corporation*) приобрела 25% долю нефтяного месторождения в Судане у канадской компании *Talisman Energy* за 720 млн. долларов для обеспечения поставок ресурсов. *ONGC* также приобрела 20% долю в российском нефтегазовом проекте «Сахалин» в 2001 году за 1,7 млрд. долларов США и в 2002 году купила 29% газового месторождения в Мьянме;
- во-вторых, индийские ТНК следуют стратегии «увеличения активов» посредством использования своих ограниченных конкурентных преимуществ для приобретения созданных активов, включая технологии, торговые марки, сети распределения, опыт и инфраструктуру, НИОКР. Доступ к технологиям и знаниям рассматривается индийскими компаниями как способ усилить свои конкурентные преимущества и повысить рентабельность цепочки по увеличению добавочной стоимости. Например, в 2003 году *WIPRO* приобрел *Nerve Wire Inc.* (США) для получения доменных технологий и других преимуществ в IT сфере, включая доступ на рынки; *I-Flex* приобрел *Supersolutions Corp.* (США) для получения технологий и знаний; *Wockhardt Ltd.* приобрел фармацевтическую компанию в Великобритании для открытия рынков и технологий; *Reliance Infocomm* приобрел *Flag Telecom* (Великобритания) для получения доступа к подводной кабельной сети и связи с ключевыми регионами, такими как Азия, Европа и США. Данный мотив является ключевым в деятельности многих индийских фармацевтических компаний, стремящихся расширить свою научно-технологическую базу;
- в-третьих, осознавая, что прибыльность предприятия зависит от торговой марки, индийские компании приобретают фирмы, имеющие утвердившиеся и престижные

■ Международные отношения

бренды, например, приобретение компанией «Тата Моторз» (*Tata Motors*) фирмы «Ягуар» (*Jaguar*);

- в-четвертых, индийские компании укрепляют свои позиции на освоенных рынках, а также находят новые. Отчасти это имеет значение для нетоварных секторов, таких, как гостиничный бизнес (например, отели «Тата групп») и образование (например, НИТ). Многие компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения, развивают инвестиционное сотрудничество с такими странами, как, например, Соединенные Штаты («обратный аутсорсинг») с тем, чтобы приобрести базу знаний о клиентах и найти новые возможности для бизнеса.
- в-пятых, многие компании в своей деятельности руководствуются соображениями минимизации рисков. Индийские ТНК, занимающиеся разработкой программного обеспечения, такие, как «Инфосис» (*Infosys*) и «Випро», открывают за границей центры «восстановления в аварийных ситуациях» (например, в Китае и на Филиппинах) на случай повреждения систем. Проще говоря, многие индийские фирмы предпринимают попытки глобализировать свой бизнес и источники дохода как средство снижения зависимости от рынка Индии и внутреннего бизнес-цикла.

Эволюция политики индийского правительства в отношении ПЗИ. В 1974 году правительством Индии в рамках министерства торговли был создан межведомственный комитет по зарубежным СП, основной целью которого являлась тщательная оценка предложений, сделанных индийскими компаниями, по вложению инвестиций за рубеж с последующим принятием решения об их одобрении или неодобрении. Данный комитет разработал подробную инструкцию по утверждению инвестиционных предложений индийских компаний. Данные инструкции были подготовлены для того, чтобы привести деятельность индийских компаний в соответствие с законодательством стран, в которые планировалось направлять инвестиции. Директивы предусматривали создание СП с компаниями стран, которые являлись объектами инвестирования, а долевое участие индийских предприятий должно предусматривать экспорт отечественного оборудования, а также технических ноу-хау из существующих индийских СП.

В период с 1978 по 1992 инвестирование за рубеж было возможно только в форме миноритарного участия в СП. Начиная с 1992 года, когда начался второй период в вывозе индийского капитала, максимальный объем инвестиционных проектов мог составлять 2 млн. долларов США. Были отменены ограничения на перевод наличных средств, а также ограничения на миноритарное долевое участие в СП. Лимит на вывоз иностранных инвестиций без одобрения правительства был увеличен до 4 млн. долларов США

в 1995 году. Полномочия по одобрению инвестиционных проектов индийских компаний были переданы от Министерства финансов Резервному банку Индии. Резервный банк рассматривал заявки до 15 млн. долларов США, а заявки свыше этой суммы оставались прерогативой Министерства финансов. В 2000 и 2002 годы верхний предел для ПЗИ был поднят до 50 и 100 млн. долларов соответственно. В январе 2004 года эти ограничения были сняты, и индийские предприятия получили возможность автоматически вкладывать до 100% своего собственного капитала. Индийские компании получили разрешение инвестировать средства в энергетику и природные ресурсы (нефть, газ, уголь и минеральные руды) в соответствии с установленными лимитами и с предварительного одобрения Резервного Банка Индии. Кроме того, индийским компаниям было позволено вкладывать портфельные инвестиции за границу в размере до 50% собственного капитала.

Предварительное одобрение Резервным Банком Индии было отменено и компаниям было позволено осуществлять денежные переводы через любого уполномоченного иностранного дилера. В 2005 году банкам было разрешено выдавать кредиты индийским компаниям для покупки долей в зарубежных СП, дочерних структурах или других иностранных компаниях в качестве стратегических инвестиций. В 2007 году предел ПЗИ, осуществляемых индийскими компаниями, был повышен до 300% от чистой стоимости компании в июне 2007 года, а в сентябре этот предел был увеличен до 400%⁵. Таким образом, индийское правительство устранило препятствия на пути индийских компаний для экспорта ПЗИ.

Теоретическое обоснование вывоза ПЗИ из Индии. Первые фундаментальные работы, представляющие собой теоретическое обоснование вывоза капитала из развивающихся стран, были опубликованы в конце 1970-х гг. - начале 1980-х гг.⁶, когда ТНК стран Латинской Америки, а затем и Западной и Южной Азии, а также Африки начали последовательно осуществлять ПЗИ в соседних странах. В соответствии с наиболее известными теориями вывоза капитала в форме ПЗИ (теорией монополистических преимуществ и эклектической парадигмой OLI⁷), ТНК развивающихся стран обладают в тех странах, где они создают свои филиалы, рядом преимуществ как над национальными, так и над другими иностранными компаниями.

Что касается «преимуществ обладания» (владения), ТНК развивающихся стран характеризуются менее продвинутыми преимуществами, которые, как правило, относятся к производству товара на стадии зрелости жизненного цикла, а также заключаются в дешёвом производстве, добыче природных ресурсов, адаптации продукции к местному спросу, отвечающей местным условиям технологии, способности осуществлять поставки на низкорентабельные рынки. Говоря о преимуществах локализации (места размещения), вследствие своих специфических О-преимуществ,

ТНК развивающихся стран стремятся концентрировать свою деятельность в странах с таким же или более низким уровнем экономического развития и/или близкорасположенных. Что касается преимуществ интернационализации (I), ТНК развивающихся стран стремятся к созданию совместных предприятий для доступа к информации о местном рынке, к местным технологиям и капиталу, таким образом, компенсируя свойственную им ограниченность ресурсов.

Особенно широко применяется теория «локализованных технологических изменений» Лалла. Изучая индийские ТНК первого периода, Лалл обнаружил, что они расположены в трудоёмких и низкотехнологичных секторах с низким уровнем дифференциации. О-преимущества таких компаний основываются не на использовании передовых технологий, а на их способности изменять и адаптировать импортированную технологию к специфической культурной, рыночной и организационной ситуации в развивающихся странах и приспосабливать свои бизнес-модели к условиям развивающихся стран. Таким образом, успех индийских ТНК на начальной стадии их деятельности основывается на их способности упростить технологии и продукты, распространять и продвигать относительно небрендовые и недифференцированные продукты в развивающихся странах и на низких накладных расходах.

Из-за более слабых О-преимуществ ТНК развивающихся стран редко конкурируют непосредственно с западными ТНК, однако инвестируют в другие развивающиеся страны⁸. Данные ПЗИ часто являются защитной реакцией, частично в силу того, что разница тарифов препятствует экспорту, частично в силу того, что местные производители начинают копировать продукт. Если ПЗИ направляются в более развитые страны, они направлены на поддержку экспорта, например, товаров кустарного производства. Поскольку О-преимущества ТНК развивающихся стран невелики, интернационализация имеет тенденцию к постепенности и поэтапности. Постепенная интернационализация даёт инвесторам опыт, на базе которого они могут расширяться дальше и прилагать больше усилий. Таким образом, инвестиции направляются главным образом в близко расположенные регионы - то есть, соседствующие с развивающимися странами, - при этом наиболее распространённой формой является создание совместных предприятий, что обеспечивает доступ к таким внешним ресурсам, как информация о местных рынках и капитал.

Более поздняя литература пересматривает утверждение о том, что ПЗИ из развивающихся стран представляют собой минимальное значение для глобального экономического развития⁹. Данная литература представляет теоретический анализ новой волны ПЗИ из развивающихся стран в 1990-х и 2000-х гг. и объясняет, почему всё новые компании в развивающихся странах успешно конкурируют с западными фирмами на своих рынках.

Первая литература о «компаниях-новичках» появилась ещё в конце 1980-х, когда успех азиатских производителей оборудования в модернизации технологий и переход к более передовой деятельности стал привлекать всё большее внимание. Несколько развивающихся стран успешно трансформировали свои промышленные структуры, что, помимо прочего, привело к появлению мощных ТНК. У ТНК развивающихся стран появляется способность на равных конкурировать с фирмами развитых стран. Основная идея состоит в том, что ТНК развивающихся стран имеют ряд специфических преимуществ перед западными компаниями. Эти компании, появившиеся позже, не сдерживаются организационными структурами, процедурами и традиционными способами ведения бизнеса, присущими западным компаниям. Они более восприимчивы к новым идеям и инновациям и меньше связаны управленческими и стратегическими догмами¹⁰. У них есть ряд преимуществ, созданных условиями в развивающихся странах, а именно: гибкость, низкие накладные расходы, эффективность затрат и бизнес-модели, адекватные контексту зарождающегося рынка. Особенно большое преимущество даёт этим компаниям способность объединяться с другими компаниями и другими игроками в процессе интернационализации. Таким образом, у этих компаний есть преимущество в использовании сетей и отношений, организационных структур, культурных связей или организационной близости и других разнородных источников потенциальных преимуществ¹¹.

Современный исследователь Мэтьюс¹² предпринял попытку объяснить, каким образом «некоторые компании могут бросать вызов устоявшимся позициям в глобальной экономике и вытеснять прежних участников рынка, в том числе очень мощных и конкурентоспособных - особенно, когда эти компании невелики, не имеют основных ресурсов и расположены далеко от основных рынков?». Для Мэтьюса азиатские конкуренты - главные действующие лица глобализации, «не обременённые старыми обязательствами и отношениями, рождённые от местечковой самодостаточности, и чувствующие себя на мировом рынке как дома». Мэтьюс находит у таких компаний три общих характеристики:

1. Их способности к очень быстрой интернационализации («ускоренная интернационализация»);
2. Их способность к организационным инновациям, например, к использованию сетевых стратегий в интернационализации;
3. Их способность к стратегическим инновациям, например, к всестороннему использованию возможностей, созданных глобализацией.

Таким образом, по мнению Мэтьюса, интернационализация - далеко не постепенная и поэтапная, как утверждают апологеты этого мнения, но больше напоминает вариант «рождены глобализацией». Более того, интернационализация идёт на фоне нестандартных О-преиму-

■ Международные отношения

ществ и без мощной исходной базы ресурсов, а не на фоне использования уже существующих О-преимуществ, как утверждают традиционные теоретические концепции ПЗИ. На деле, согласно Мэтьюсу, одной из основных характеристик конкурирующих компаний является их способность дополнять свои О-преимущества преимуществами других фирм через ПЗИ.

На этом основании Мэтьюс подвергает сомнению способность традиционной теории ПЗИ в целом и OLI, в частности, объяснять существование азиатских компаний-новичков. В качестве альтернативы схеме OLI он предлагает модель LLL (Linkages, Leverage, Learn - связи, использование и обучение) для преимуществ компаний-новичков/опоздавших. Компании-новички преуспевают, концентрируясь не столько на своих уже имеющихся преимуществах, сколько на том, как получить преимущества извне через завязывание связей (связи - Linkages). Более того, компания, скорее, активно использует заёмные ресурсы сетей, чем пользуется преимуществами интернационализации (использование - Leverage). Наконец, такие компании активно изучают, копируют и получают преимущества через завязывание связей и использование заёмных ресурсов (обучение - Learn).

Вывоз индийского капитала в форме ПЗИ существенно отличается от «обычного» пути осуществления ПЗИ развивающимися странами. Во-первых, индийские ТНК значительно раньше увеличили вывоз капитала, распределив его преимущественно в высокотехнологичных секторах, требующих высокой квалификации, более активно инвестируют в развитые страны, чем в развивающиеся, отдают большее предпочтение инвестированию в стратегические активы нежели в ресурсы и рынки.

Вовлечение развивающейся экономики с её специфической многоукладностью в интеграционные процессы по сравнению с экономически развитыми странами имеет существенные отличия, прежде всего, структурного типа. В этих странах вовлеченность в мирохозяйственные связи имеет зональный характер. Наиболее развитые сферы национального хозяйства, представленные капиталистическими укладами, входят в зону вовлеченности, в мировые интеграционные процессы, наиболее активно, в то время как большая часть докапиталистических укладов формирует пассивную зону, непосредственно не связанную с мировым рынком. Мировой рынок позволяет более развитой структуре получать дополнительные преимущества, финансовые ресурсы, новую технологию, рабочие места, рост доходов. Особенности вывоза индийского капитала в форме ПЗИ обусловлены особенностями и структурой экономики Индии, природой зарубежных инвестиций в экономику Индии, а также структурой индийских ТНК. При этом важную роль играет институциональная среда, в условиях которой осуществляется вывоз капитала.

Традиционно иностранные инвестиции в

экономику страны считаются основным путем, позволяющим компаниям развивающихся стран получить доступ к глобальным цепочкам добавленной стоимости и усовершенствовать их технологические и человеческие ресурсы. Посредством создания связей между ТНК и местными компаниями иностранные инвестиции в экономику страны помогают отечественной промышленности выйти на международный уровень и в итоге перейти к осуществлению ПЗИ. Однако в Индии иностранные инвестиции не играли ключевой роли в построении конкурентоспособной промышленности, имеющей выход на международные рынки. Вплоть до начала 1990-х гг. государственная экономическая политика и практика, ограничивая в целом сферу приложения частного капитала, распространяла её и на иностранный частный капитал.

В 1991-/92 гг. поступление прямых и портфельных инвестиций в Индию составило 1,7 млрд. долл., из которых прямые – 1,5 млрд. долл.¹³ В 2005/06 г. иностранные капиталовложения выросли более чем в десять раз – до 17,2 млрд. долл., в том числе прямые – 4,7 млрд. долл.¹⁴ Объектами вложений большей части прямых инвестиций стали энергетика, телекоммуникации, переработка нефти, транспорт, производство электрооборудования и другие ключевые отрасли индийской промышленности. Поскольку самые крупные прямые инвестиции приходятся на США (20%), Великобританию (7,6%), Республику Корея (4,6%), Японию (4,3%), Германию (около 4%), т.е. на самые промышленно развитые страны, Индия обретает доступ к высоким технологиям, новейшему менеджменту и современному маркетингу. Для данного периода характерно увеличение числа трансграничных приобретений индийскими ТНК. Таким образом, привлеченный капитал частично использовался для финансирования приобретений.

Что касается структурной составляющей всех форм иностранного капитала, полученного страной за годы независимости, на государственные займы и кредиты в конце 1980-х гг. приходилось 97% общей суммы финансовых ресурсов, поступающих в Индию из-за рубежа. Экономическая помощь улучшила предпринимательский климат в Индии, содействовала росту накопления национального капитала.

Для развивающихся стран типичен дефицит иностранной валюты и ограниченность капитала, поэтому по логике они должны импортировать, а не экспортировать капитал. Однако эта точка зрения опровергается, как минимум, двумя соображениями:

- отдельные компании могут иметь достаточно капитала для расширения своей деятельности за пределы страны (структурное перенакопление капитала внутри страны);
- компании испытывают всё возрастающую потребность в портфеле локационных активов¹⁵ для сохранения своей конкурентоспособности.

Тот факт, что Индии все же удалось достичь значительных преимуществ в некоторых отраслях, частично объясняется традиционным наличием навыков и обусловлен особенностями перенакопления капитала в определенных секторах индийской экономики. Отчасти причиной является также наличие очень сильных взаимосвязей между индийскими фирмами и иностранными ТНК, истоки которых уходят своими корнями в историю взаимодействия национального и английского капитала в колониальную эпоху, но вместе с тем эти взаимосвязи выражаются, скорее, в форме сотрудничества на основе аутсорсинга, чем присутствия в Индии иностранных инвесторов. Благодаря сотрудничеству на основе аутсорсинга индийские компании, работающие в сфере информационных технологий, инжиниринга и консультационных услуг, создали преимущества владения, которые относительно быстро стали платформой для выхода на международные рынки. Успех индийских компаний в качестве провайдеров при аутсорсинге ИТ-услуг, бизнес-процессов и услуг колл-центров компаниями из развитых стран открыл им доступ к знаниям и методам ведения международного бизнеса, а также стимулировал вывоз индийского капитала в форме ПЗИ через эффект демонстрации и сопутствующий эффект¹⁶.

В соответствии с традиционными теориями вывоза капитала, ПЗИ Индии на первом этапе должны были быть направлены, в первую очередь, в сферу производства и только затем - в сферу услуг. Однако компании, предоставляющие нефинансовые услуги, стали ключевыми внешними инвесторами уже на ранней стадии пути инвестиционного развития, опережая сферу производства во второй половине 1990-х, что связано с особенностями структуры индийской экономики, в которой сфера услуг играет ключевую роль. Сфера услуг составляет 57,2% ВВП¹⁷ Индии, а промышленное производство - 28%. Индии, в отличие от Китая, у которого промышленность составляет 47% ВВП, никогда не удавалось создать крупное экспортное промышленное производство и привлечь значительные инвестиции в отрасли промышленности (за исключением текстильной и некоторых других), для Индии характерен значительный экспорт услуг, не сопровождающийся значительным притоком ПЗИ.

Ориентация индийской экономики на сферу услуг объясняет, почему Индия имеет относительно большую долю ПЗИ в данную сферу. Но, что более важно, данная особенность объясняет ранний подъем индийских ПЗИ. Сфера информационных технологий и разработка программного обеспечения выходит на международные рынки и, соответственно, начинает осуществление ПЗИ раньше и более высокими темпами, чем сфера производства. Быстрый переход к ПЗИ частично обусловлен тем, что эта отрасль «изначально глобальна» как в от-

ношении рынков, так и в отношении условий производства, а также частично тем, что в данной отрасли капитал играет менее значительную роль, чем в большинстве других глобализированных отраслей¹⁸.

Заключение. Влияние процессов глобализации, которыми незамедлительно воспользовалось индийское правительство, адаптировав инвестиционную политику к меняющимся реалиям, ускорило процессы интернационализации индийских компаний.

За последние два десятилетия политика Индии в отношении экспорта ПЗИ эволюционировала от осторожного и ограничительного подхода, который превалировал в течение первых сорока лет после провозглашения независимости страны, к политике содействия и стимулирования.

Доля Индии в международном движении ПЗИ пока невелика, однако более важными показателями в этом процессе применительно к Индии являются не количественные, а, прежде всего, динамика, географическое и отраслевое распределение. Возросшая значимость региона с развитой экономикой является отражением растущей уверенности, зрелости и способности индийских компаний становиться глобальными игроками путем широкомасштабной производственной деятельности за рубежом.

Индийское правительство стремится извлечь максимум выгоды от набирающих темпы процессов глобализации. Для Индии внешнеэкономические связи как фактор социального и экономического развития имеют более важное значение, чем для промышленно развитых государств, ибо сравнительно низкий уровень развития всех внутренних факторов производства не позволяет достичь соответствующей нормы накопления и высоких темпов экономического и социального развития. Интернационализация стала рассматриваться Индией в качестве одного из важнейших путей обеспечения эффективного развития национальной экономики, а, следовательно, и в качестве способа разрешения противоречия между стремлением к обеспечению экономического роста и ограниченными возможностями, которыми располагает страна для достижения этой задачи. Вывоз индийского капитала в форме прямых инвестиций как одно из направлений интеграции Индии в мировое хозяйство связан с решением общих социально-экономических задач, повышением конкурентоспособности индийских товаров и ускорением экономического роста.

Maltseva O.A. Indian Outward Foreign Direct Investments.

Summary: *This paper examines the complex economic process, which enabled developing country, former colony, which traditionally served as the subject of foreign capital expansion, to become the exporter of the national capital in different countries.*

■ Международные отношения

Ключевые слова	Keywords
Индия, вывоз капитала, прямые зарубежные инвестиции, ТНК.	India, outward FDI, Transnational Corporation.

Примечания

1. World Investment Report 2008, Annex Table A.I.8 and Table B.1.
 2. http://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewBulletin.aspx?Id=10364
 3. RBI Annual Reports, таблица, 2 приложение.
 4. UNCTAD, cross-border M&A database/Geographical distribution of cross-border M&A purchases by Indian companies, 1996-2008.
 5. RBI "Indian Investment Abroad in Joint Ventures and Wholly Owned Subsidiaries: 2008-09", Monthly Bulletin, January. 2009.
 6. Lall The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises, New York: John Wiley & Sons, 1983 Lall, R.B. Multinationals from the Third World: Indian Firms Investing Abroad, New Delhi: Oxford University Press, 1986.
 7. Lecraw, D. Direct Investment by Firms from Less Developed Countries, Oxford Economics Papers, 29 (3), 1977.
 8. Эклектическая теория Даннинга.
 9. Wells. Foreign investors from the Third World/Multinationals from developing countries // Kumar and McLeod// Lexington, MA: Lexington Books, 1981. Cantwell, J.A. Technological accumulation and Third World multinationals /Cantwell, J.A., P.E.E. Tolentino// University of Reading Discussion Paper in International Investment and Business Studies, No. 139, May, 1990 Beausang. Third World Multinationals: Engine of Competitiveness or New form of Dependency?, Hampshire, UK: Palgrave Macmillan, 2003. Dicken. Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century, London: Sage Publications, 2003.
 10. World Investment Report 2006.
 11. Там же.
 12. Mathews. Dragon Multinationals: New Players in 21st century Globalization, Asia Pacific Journal of Management, 23: 5-27, 2006.
 13. Цитата по M.N. Agpawal, Op. с.655.
 14. Economic Survey, 2006/07, p. 108.
 15. «Локализационные» активы - это активы, значительная часть стоимости которых связана с их местонахождением, такие, как сборочный завод, расположенный в стране, с издержками на оплату рабочей силы более низкими, чем в других местах, где возможно размещение такого завода.
 16. World Investment report 2004.
 17. Economic Survey, 2010.
 18. Khanna, T. and K. Palepu , Globalization and convergence in corporate governance: evidence from Infosys and the Indian software industry, Journal of International Business Studies 35, 2004.
-