
НЕГАТИВНЫЕ ЭФФЕКТЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Рогатнев Никита Сергеевич, асп.

Воронежский государственный университет, Университетская пл., 1, Воронеж,
Россия, 394006; e-mail: n.rogatnev@gmail.com

Цель: в работе представлены возможные меры воздействия государства, способные снизить деструктивные эффекты деятельности международных корпораций. *Обсуждение:* проанализирован широкий спектр работ по эффектам прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах. Произведена классификация инвестиционных процессов и выявлены основные отрицательные эффекты в зависимости от условий экономической среды. *Результаты:* показано, какие из отрицательных эффектов могут проявляться в тех или иных случаях и какие из них могут быть устранены мерами государственного регулирования. Предоставлены общие рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, развивающиеся страны, международные корпорации.

Среди экономистов нет единого мнения о социально-экономическом влиянии международных корпораций на развивающиеся страны. Существует большое количество исследований, утверждающих, что процесс интернационализации и интеграции производства, несомненно, выгоден, так как помогает странам быстрее развиваться и ведет к росту благосостояния. Эти взгляды в основном характерны для представителей неоклассического направления. Основные тезисы в защиту прямых иностранных инвестиций вместе с ретроспективным анализом работ сторонников интеграции приведены в работе Бхагвати [1]. Среди аргументов, в частности, отмечаются рост занятости, технологический обмен, рост производительности труда. Во многом на основании этих выводов правящие элиты многих развивающихся стран видят в притоке иностранных инвестиций только выгоду для себя и стараются привлечь активы зарубежных компаний, их технологии и опыт.

В то же время довольно большое количество исследователей выступает с контраргументами в адрес прямых иностранных инвестиций. В частности, в работе Вельде и Морисси [5] было оценено влияние прямых иностранных инвестиций на зарплаты и неравенство зарплат в пяти восточноазиатских странах. Авторами не было найдено строгого свидетельства

того, что иностранные инвестиции уменьшили неравенство в доходах в 5 странах Восточной Азии. Более того, было выяснено, что инвестиции являются прямым источником увеличения неравенства зарплат в Таиланде.

Одним из выводов авторов [5] стало то, что система образования Таиланда была недостаточно готова абсорбировать положительный эффект инвестиций. Потенциальное технологическое расстояние оказалось достаточно большим, поэтому прямыми участниками технологического обмена в виде знаний и технологий оказалась лишь узкая группа высококвалифицированных рабочих.

Выводы работы [5] относительно способности экономики к извлечению положительного эффекта из присутствия международных компаний убеждают переместить акцент с вопроса влияния инвестиций на развитие к вопросу правильной политики использования инвестиций в целях развития. Хотя и было продемонстрировано, что инвестиции увеличивают зарплаты как для квалифицированных, так и для неквалифицированных рабочих, основные результаты исследования показывают, что страны, желающие развиться на базе иностранных инвестиций, должны сами инвестировать в значительных объёмах в человеческий капитал. В противном случае они могут столкнуться с тем, что экономический рост сопровождается ростом неравенства доходов.

К похожим выводам пришли Кремер и Маскин в своей работе [4], анализируя участие транснациональных компаний в международной торговле. На основе расширенной модели Хекшера-Олина они пришли к выводу, что неравенство доходов в развивающихся странах может расти, в частности, из-за различного содержания понятий квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы для развитых и развивающихся стран.

В работе [2] была проанализирована статистика по прямым иностранным инвестициям в Малайзию с 1970 по 2011 гг. и их влиянию на внутренние инвестиции. В работе показано, что иностранные инвестиции оказывают вытесняющий эффект на внутренние инвестиции. Более того, рост объёма иностранных инвестиций не способствует значительному росту капитала, аккумулированного в стране. Авторы рекомендуют правительству стимулировать внутренних инвесторов и способствовать тому, чтобы они перенимали технологический опыт иностранных фирм.

Даже беглого взгляда на существующие исследования достаточно, чтобы понять, что воздействие прямых иностранных инвестиций может быть не только положительным и напрямую зависит от готовности экономики страны к вливаниям иностранного капитала. Тем более, как справедливо отмечают представители экономики развития [6], улучшение в результате инвестиций таких макроэкономических показателей, как ВВП на душу населения, не отражает в явном виде повышения реального благосостояния общества.

Вопрос оценки негативных последствий представляет определённые

трудности для государственных органов стран, принимающих инвестиции, особенно стран развивающихся. Быстрый рост иностранных инвестиционных потоков требует от них принятия оперативных политических и экономических решений, но слабо развитые общественные институты [7] мешают этому процессу.

Целью работы, таким образом, являлось выделение наиболее типичных отрицательных эффектов иностранных инвестиций и обоснование рекомендаций по минимизации потерь для развивающихся стран от деятельности международных компаний.

1. Социально-экономические эффекты прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах

Противоречивые выводы, к которым приходят авторы приведённых выше работ указывают, во-первых, на то, что практически у любых инвестиций в развивающиеся страны есть как положительные, так и отрицательные последствия. Во-вторых, что более важно, противоречивость суждений явно указывает на различие условий протекания инвестиционных процессов в разных странах и в разных отраслях. Характер инвестиций, а следовательно, и характер индуцированного ими развития (если оно есть) во многом определяется также типом самих инвестиций. Таким образом, для сведения выводов различных исследователей в единую картину совокупность прямых иностранных инвестиций нуждается в подразделении на группы и выделении характерных положительных и отрицательных эффектов для каждой из них. Для этого предлагаются следующие пункты классификации:

1) Форма вложения. Иначе говоря, являются ли рассматриваемые инвестиции вложениями в новое производство или это портфельные инвестиции (как частный случай – поглощение). В качестве возможных отрицательных последствий поглощения можно отметить снижение занятости из-за сокращения штатов и трансформацию конкурентной среды в сторону монополии.

2) Стадия и отрасль производства. На основании того, в какую отрасль производства идёт инвестирование, можно сделать вывод об изменении конкурентной среды в данной отрасли. Кроме того, важным является подразделение инвестиций на вертикальные и горизонтальные, а в рамках вертикальных – подразделение по стадиям производства. Такая дифференциация оказывается очень важной при последующем принятии решений государственными структурами, поскольку развитие определённых стадий производства может вести как к положительному эффекту в виде развития вертикально связанных с ними стадий и инфраструктуры, так и к отрицательному эффекту в виде непропорционального развития экономики.

3) Ориентация на внешний или внутренний рынок. Это наиболее важный параметр, определяющий и структуру национальной экономики и группу косвенных социально-экономических эффектов. Например, ориентация на внутренний рынок кроме создания рабочих мест также может насыщать

внутренний рынок определённой продукцией, замещая импорт и увеличивая ВВП. В то же время появление крупных производителей, ориентированных на внутренний рынок, сильно трансформирует конкурентную среду (среда может стать как более конкурентной, так и более монополизированной за счёт устранения конкурентов).

Ориентация инвестиций на производство для внешнего рынка может, как показал опыт ряда развивающихся стран [6], перерасти в эксплуатацию их трудовых и природных ресурсов ради развития отраслей экономики, бесперспективных для внутренних нужд данных стран.

4) Относительный масштаб инвестиционных процессов. На самом деле эта величина носит качественный характер, поэтому не столько важен способ её определения и номинальное значение, сколько восприятие её экономическими агентами внутри страны¹. Этот аспект приобретает особенную важность при анализе макроэкономических последствий иностранных инвестиций и стратегий принятия решений государственными органами. И если в масштабах экономики рассматриваемый процесс является незначительным (или потенциальный, прогнозируемый объём инвестиций незначителен), то не следует предпринимать каких-либо действий со стороны государства, так как они могут лишь внести дисбаланс в функционирование экономической системы.

Если масштаб инвестиционных процессов относительно велик, то возможно проявление ряда отрицательных эффектов, таких как рост дифференциации доходов, непропорциональное развитие экономики и риск потери государственными органами политической независимости.

Классифицируя иностранные инвестиции по приведённым выше четырём пунктам, можно попытаться определить, какие положительные и отрицательные социально-экономические эффекты проявят себя в том или ином случае. Для каждого из эффектов далее целесообразно привести ряд рекомендаций по минимизации его отрицательных проявлений.

2. Возможности оптимизации отрицательных эффектов иностранных инвестиций

Большинство отрицательных эффектов иностранных инвестиций связано с деструктивным влиянием их основного субъекта (международных корпораций) на структуру национальной экономики и рынка труда. Сама возможность такого влияния следует из двух ключевых особенностей этих компаний по сравнению с местными [4]:

– обладание технологиями, обеспечивающими более высокую производительность труда;

– различие в стоимости рабочей силы для страны базирования транснациональной корпорации и развивающейся страны.

¹ Этот параметр может быть определён отношением иностранного капитала, задействованного в инвестиционном процессе, к размеру бюджета страны. Также относительный масштаб может быть выражен и как отношение количества занятых в транснациональной компании к общему количеству трудоспособного населения в регионе.

Эти особенности дают международным компаниям возможность выигрывать конкуренцию в издержках и конкуренцию на рынке труда с местными производителями. В отсутствие надлежащего регулирования эти процессы могут вести к отрицательным последствиям, поэтому задачи государства по минимизации отрицательных эффектов прямых иностранных инвестиций можно представить в следующем виде.

1. Устранение роста дифференциации доходов. Дифференциация доходов, как правило, является спутником эффекта роста зарплаты высококвалифицированных работников, но не ограничивается им. Дифференциация доходов усиливается и за счёт роста доходов менеджмента этих компаний и роста прибыли бенефициаров их активов. Рост имущественного расслоения может проявляться для некоторых отраслей при условии, что доля иностранного капитала и занятых в этих отраслях значительна в масштабах экономики страны. Отрицательные последствия такого имущественного расслоения могут быть легко проиллюстрированы следующим образом:

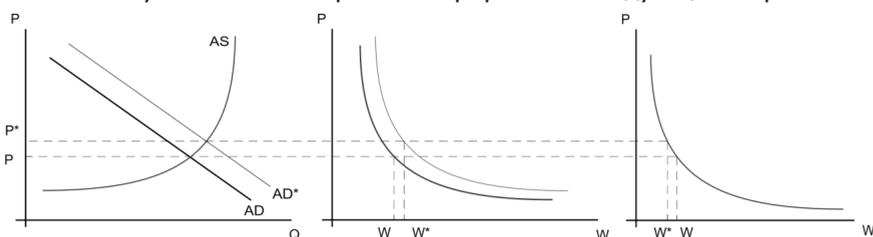


Рис. 1. Отрицательные последствия имущественного расслоения

Здесь на среднем графике отображена зависимость реального дохода от уровня цен для группы населения с высокими доходами, на правом – для группы населения с низкими доходами. Видно, что при росте доходов в высокооплачиваемом секторе и росте совокупного спроса с AD до AD* реальные доходы в низкооплачиваемом секторе снижаются.

Сглаживание имущественного расслоения может быть достигнуто путём реструктуризации внутреннего налогообложения, ввода прогрессивной налоговой шкалы. К очевидным минусам подхода следует отнести рост социального напряжения (так как налоговая нагрузка на обеспеченные слои населения возрастает) и рост налога на экономических агентов, который может заставить международные компании прекратить инвестирование своих проектов в данной стране.

Если развивающаяся страна переходит к прогрессивному налогообложению, то для выбора конкретных ставок налоговой шкалы может быть предложена следующая стратегия. Если условно разделить экономически активное население по уровню доходов на 2 одинаковых по размеру группы и предположить, что доход первой группы в текущем году – i_1^w , в следующем (ожидаемый) – i_2^w , для второй группы населения – i_1^p и i_2^p соответственно, то чтобы сбалансировать внутренний спрос, прирост доходов обеспеченной группы за счёт внешних источников роста должен быть пропорционален ожидаемому приросту доходов менее обеспеченной группы. Отсюда можно

вывести соотношение для определения оптимальной ставки налога для обеспеченной группы населения t^w :

$$\frac{i_2^w(1-t^w)}{i_1^w(1-t)} \approx \frac{i_2^p}{i_1^p},$$

здесь t – ставка налога в текущем временном периоде.

В целом проблема имущественного расслоения упирается в проблему непропорционального развития секторов экономики, вызванного деятельностью транснациональных компаний. Одним из альтернативных путей решения проблемы дифференциации доходов является стимулирование внутреннего спроса на средства производства. Через стимулирование внутреннего спроса государство может добиться перераспределения доходов в обществе и большего включения национальных производств в экономическую деятельность². Это может быть сделано через принуждение международных компаний к использованию продукции местных компаний (сырьё, стройматериалы, услуги). В этом аспекте государство может действовать либо законодательно, либо предоставлять льготные условия для экономической деятельности внутренних предприятий-поставщиков.

2. Борьба с монополизацией внутреннего рынка. Эффект монополизации характерен как для портфельных, так и для инвестиций в новое производство, ориентированное на внутренний рынок. ЮНКТАД в своём докладе отмечает [7], что возможность монополизации внутренних рынков развивающихся стран из-за неразвитости их антимонопольных институтов является одним из основных мотивов прямых иностранных инвестиций.

Механизм возникновения и отрицательные последствия монополизации можно проиллюстрировать следующим образом. Пусть на внутреннем рынке конкурируют несколько однотипных компаний одинакового размера, реализуя продукцию по цене, равной издержкам. Для определённости можно предположить, что они имеют производственные функции Кобба-Дугласа:

$$Q = \tau k K^\alpha L^{1-\alpha},$$

производственная функция иностранной компании, в свою очередь, имеет вид:

$$Q = k K^\alpha L^{1-\alpha},$$

здесь коэффициент τ обозначает технологическое отставание национальных фирм от иностранных и принимает значение $(0, 1]$. Следовательно, чтобы обеспечить выпуск продукции на равных с местным производителем, иностранному производителю нужно $\tau^{\frac{1}{1-\alpha}} L$ единиц рабочей силы. То есть, благодаря тому, что переменные издержки транснациональной компании в

² Следует отметить, что при низкой эластичности совокупного предложения рост совокупного спроса может привести к негативному эффекту снижения реальных заработных плат, как было показано выше (см. рис. 1). В качестве решения этой дилеммы можно предложить стимулирование внутреннего спроса на средства производства и более осторожную политику в отношении спроса на предметы потребления.

$\frac{1}{\tau\alpha-1}$ раз меньше, она может установить цену продукции ниже издержек конкурентов, тем самым вытеснив их с рынка. Как минимум при таком сценарии снизится занятость. Но, как хорошо известно, после получения монопольной власти компании склонны устанавливать цену и выпуск на уровне монопольной прибыли, что в условиях средней эластичности спроса ведёт к сокращению выпуска и росту цены продукции.

В данном случае антидемпинговая политика государства должна обеспечить установление минимальных цен на уровне издержек национальных производителей. Это даст им возможность конкурировать с международной компанией, постепенно повышая собственную производительность труда. Борьба с монополизацией внутреннего рынка кроме законодательных мер может включать в себя стимулирование конкуренции, например, в виде льготного кредитования внутренних экономических агентов.

Следует также отметить, что монополия может быть в целом выгодна для общества, если она возникает для замещения импорта товаров или групп товаров. Понятно, что экономически оправданным может быть только такое импортозамещение, которое не влечёт повышения ввозных пошлин. В таком случае даже монополия будет реализовывать продукцию по цене не выше уровня мирового рынка, создавая при этом рабочие места и генерируя налоговые поступления в бюджет. Пусть функция внутреннего спроса на определённый вид продукции линейна, а предложение его на мировом рынке абсолютно эластично. Тогда, входя на внутренний рынок, монополия установит цену на уровне $P+T$ (цена мирового рынка + импортные пошлины) вместо монопольной цены P_m (см. рис. 2).

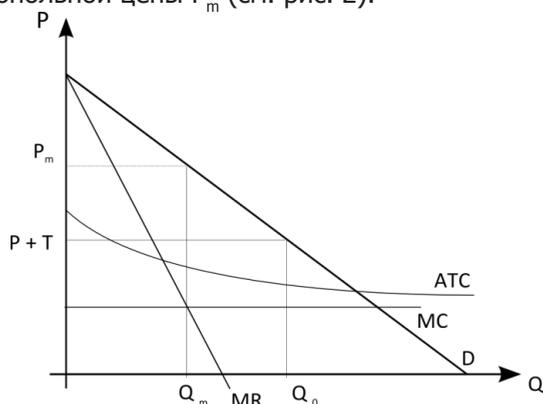


Рис. 2. Импортозамещающая монополия

В данном случае гораздо более полезным будет стимулирование внутренней конкуренции, а не законодательная борьба с монополией.

3. Устранение диспропорций в развитии секторов экономики. Транснациональные компании, даже будучи не ориентированными на внутренний рынок, тем не менее, используя свои конкурентные преимущества на внутреннем рынке труда, могут влиять на смежные отрасли, в том числе и на те, которые имеют стратегическое значение для экономики развивающейся страны.

Несложно показать, что за счёт переманивания квалифицированной рабочей силы из смежных секторов может возникнуть недооснащённость рабочей силой национальных компаний. Пусть, например, w – средняя зарплата квалифицированного рабочего, а Δw – надбавка, ради которой рабочий готов сменить сферу деятельности. Пусть также E – полные затраты на обучение квалифицированного рабочего, а E^* – затраты на частичную переквалификацию работника смежной отрасли производства, закономерно предположить, что $E^* < E$. Отсюда достаточно просто показать, что компании необходимо сравнить соотношения $L(wT + E)$ и $L((w + \Delta w)T + E^*)$, где T – прогнозируемая длительность технологического цикла. Таким образом, деятельность международной корпорации может вести к перетеканию квалифицированной рабочей силы из других отраслей, если издержки на переобучение существенно меньше, чем издержки полноценной подготовки кадров:

$$(w + \Delta w)T + E^* < wT + E.$$

В данном случае государство, осуществляя подготовку квалифицированных кадров, должно снижать издержки компаний на обучение. Размер государственных расходов E^G для данной отрасли на единицу рабочей силы можно определить из соотношения:

$$E^G \geq E - E^* - \Delta wT.$$

4. Борьба с нерациональным природопользованием и ухудшением экологии. Экологические стандарты развивающихся стран, как правило, менее проработаны [3] по сравнению с развитыми странами, что толкает международные компании на чрезмерную эксплуатацию природных ресурсов, если она несёт дополнительные выгоды³.

В этом случае, в первую очередь, применим комплекс мер чисто законодательного характера. Штраф за нарушение экологических норм международной компанией, умноженный на вероятность обнаружения нарушения, должен равняться издержкам компании по внедрению более экологичного способа производства.

5. Потеря экономической и политической независимости. Это косвенный эффект, выразить который в численном виде не представляется возможным, однако невозможно обойти его вниманием, исходя и из его важности при практическом принятии решений регулирующими органами той или иной страны. Возможность его действия определяется масштабом инвестиционных вложений.

3. Заключение

В ходе исследования было установлено, что деятельность международных корпораций в развивающихся странах может нести ярко выраженный деструктивный эффект. Выяснено, что конкретные отрицательные

³ Распространенная гипотеза о привлекательности для инвесторов регионов с низкими экологическими стандартами получило в зарубежной литературе название «Pollution haven hypothesis».

последствия во многом определяются типом инвестиционного процесса и параметрами экономической среды. Предложены стратегии государственного вмешательства с целью минимизации отрицательных эффектов для развивающихся стран. Дальнейшее, более детальное изучение проблемы предполагает совместный анализ стратегий оптимизации эффектов иностранных инвестиций и стратегий привлечения и поддержания интереса иностранных инвесторов.

Список источников

1. Bhagwati J. Why Multinationals Help Reduce Poverty // *World Economy*, 2007, vol. 30, Issue 2, pp. 211-228.

2. Hanif A., Jalaluddin S. FDI and Domestic Investment in Malaysia // *International Proceedings of Economics Development & Research*, 2013, no. 76, pp. 15-20.

3. He J. Pollution haven hypothesis and environmental impacts of foreign direct investment: The case of industrial emission of sulfur dioxide (SO₂) in Chinese provinces // *Ecological Economics*, 2006, vol. 60, Issue 1, pp. 228-245.

4. Kremer M., Maskin E. Globalization and Inequality. *Working paper, Higher School of Economics*, 2007, WP7/2007/01.

Доступно: www.hse.ru/data/624/768/1238/Maskin.pdf. (дата обращения: 05.09.2014)

5. Te Velde D. W., Morrissey O. Foreign Direct Investment, Skills and Wage Inequality in East Asia // *Journal of the Asia Pacific Economy*, 2004, vol. 9, issue 3, pp. 348-369.

6. Тодаро М.П. *Экономическое развитие: учебник*. Москва, МГУ, 1997. 671 с.

7. Трансграничная антиконкурентная практика: проблемы развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Записка секретариата ЮНКТАД, 2012. Доступно: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpd16_ru.pdf. (дата обращения: 05.06.2014)

NEGATIVE EFFECTS OF FOREIGN INVESTMENT IN DEVELOPING COUNTRIES AND THE POSSIBILITIES OF THEIR ELIMINATION

Rogatnev Nikita Sergeevich, graduate student

Voronezh State University, University Sq., 1, Voronezh, Russia, 394006;
e-mail: n.rogatnev@gmail.com

Purpose: article introduces a possible economic policy actions, that are able to decrease destructive effects of MNE's activity. *Discussion:* wide range of FDI investigations were analyzed. Investment process classification was made and key negative effects emphasized, depending on economic environment. *Results:* there is shown which kind of negative effects can take place in what cases and which of them can be eliminated by the government. Common recommendations on such policy is given.

Keywords: foreign direct investment, developing countries, international enterprises.

Reference

1. Bhagwati J. Why Multinationals Help Reduce Poverty // *World Economy*, 2007, vol. 30, Issue 2, pp. 211-228.
2. Hanif A., Jalaluddin S. FDI and Domestic Investment in Malaysia // *International Proceedings of Economics Development & Research*, 2013, no. 76. pp. 15-20.
3. He J. Pollution haven hypothesis and environmental impacts of foreign direct investment: The case of industrial emission of sulfur dioxide (SO₂) in Chinese provinces // *Ecological Economics*, 2006, vol. 60, issue 1, pp. 228-245.
4. Kremer M., Maskin E. Globalization and Inequality. *Working paper, Higher School of Economics, 2007, WP7/2007/01*. Available at: www.hse.ru/data/624/768/1238/Maskin.pdf. (accessed: 05.09.2014)
5. te Velde D. W., Morrissey O. Foreign Direct Investment, Skills and Wage Inequality in East Asia // *Journal of the Asia Pacific Economy*, 2004, vol. 9, issue 3, pp. 348-369.
6. Todaro M.P. *Ekonomicheskoe razvitie* [Economic development]. Moscow, MGU, 1997. 671 p. (In Russ.)
7. Transgranichnaia antikonkurentnaia praktika: problemy razvivaiushchikhsia stran i stran s perekhodnoi ekonomikoi. Zapiska sekretariata UNCTAD [Cross-border anti-competitive practice: problems of developing countries and transition economy countries. Message of UNCTAD secretariat], 2012. (In Russ.) Available at: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpd16_ru.pdf. (accessed: 05.06.2014).