

Приволжском федеральном округе, 18.03.2013. Доступ: <http://www.pfo.ru/?id=62993> (проверено 17.04.2014).

Единую систему туристско-информационных центров России начнут создавать на конференции Ростуризма на Северо-Западе. 2014. – *Российский союз туристской индустрии. Северо-Западное региональное отделение*. Доступ: <http://www.rstnw.ru/edinuyu-sistemu-turistsko-informacionnykh-centrov-rossii-nachnut-sozdavat-na-konferenczii-rosturizma-na-severo-zapade.html> (проверено 17.04.2014).

Регионы России представили новый единый бренд «Великая Волга». 2014. – *Турбизнес. Travel Trade Russia*, 19 марта. Доступ: <http://www.tourbus.ru/news/4872.html> (проверено 17.04.2014).

АМБАРЦУМОВ Самвел Вахтангович –

аспирант кафедры мировой экономики, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, 117997 Россия, г. Москва, Стремянный пер., 36
samvell@mail.ru

РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОМПАНИЙ

THE ROLE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF BUSINESSES

В статье рассматриваются прямые иностранные инвестиции, которые предусматривают длительное присутствие компании-инвестора и ее контроль над хозяйственными операциями компании-получателя инвестиций в другой стране. Эта особенность отличает прямые иностранные инвестиции от портфельных инвестиций, которые ориентированы на краткосрочные финансовые выгоды и не ставят в качестве цели контроль над компанией-реципиентом.

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, технологии, конкурентные преимущества, технологический уровень, капитал*

The article deals with direct foreign investments that provide long-term presence and control of the investor over business operations of the company receiving the investment in another country. This feature distinguishes FDI from portfolio investments, which are focused on short-term benefits and do not set the control over the recipient company as an object.

Keywords: *foreign direct investments, technologies, competitive advantages, technological level, capital*

Прямые иностранные инвестиции подразумевают прямой контроль иностранного инвестора над менеджментом или другими активами компании – реципиента инвестиций. Под прямым контролем понимается в данном случае такое участие инвестора в собственности фирмы, которое позволяет ему эффективно контролировать управление юридическим лицом.

При этом конкретный размер доли собственности компании, необходимой

для эффективного управления ею, зависит в большой мере от таких факторов, как технологический уровень отрасли, капиталоемкость производства, состояние рыночной структуры в отрасли, объем свободных капиталов в экономике, состояние инфраструктуры фондового рынка и ряд других, и поэтому может сильно различаться в различных отраслях и странах. Во многих странах этот конкретный размер доли собственности устанавливается законодательно.

Согласно утвердившемуся подходу в теории прямых иностранных инвестиций, восходящему к эклектической концепции Дж. Даннинга [Transnational Corporations 2009: 23-25], основные факторы (детерминанты), определяющие размеры прямых иностранных инвестиций (ПИИ) той или иной компании, можно условно разбить на три группы: 1) специфические конкурентные преимущества фирмы-инвестора от владения собственностью (*ownership advantages*, или *O*-преимущества); 2) преимущества интернализации (*internalization advantages*, или *I*-преимущества); 3) так называемые местные преимущества (*location advantages*, или *L*-преимущества), определяемые природой локальных рынков, предлагаемых разными государствами зарубежным инвесторам.

Объясняется это следующим образом. Во-первых, компания, создающая за границей филиал или совместное предприятие, должна обладать некоторыми специфическими преимуществами, достаточными для того, чтобы преодолеть естественное превосходство предприятий принимающей страны в ряде областей, как то: лучшее знание ими рынка сбыта своей страны, более умелое использование особенностей национального менталитета в деле управления персоналом и т.п. В качестве *O*-преимуществ фирмы-инвестора могут выступать особые технологические знания и опыт фирмы, ее размер, специфические маркетинговые знания, дифференциация продукции, доступ к финансовым ресурсам, присущие группе управленческие знания либо особые преимущества вертикально интегрированного предприятия.

Во-вторых, в силу того, что действующая на международном рынке фирма может реализовать свои интересы через целый спектр различных форм внеш-

неэкономических связей (например, экспорт товаров, продажа лицензий, реализация договора франчайзинга с одной из компаний принимающей страны и т.д.), выбор в пользу ПИИ определяется предпочтительностью использования иерархических (внутрифирменных, нерыночных) разновидностей внешнеэкономической экспансии. Соответствующие предпочтения объясняются наличием указанных выше *I*-преимуществ, которые делают более выгодным внутрифирменную реализацию внешнеэкономических связей по сравнению с их рыночной реализацией [Гладков 2011: 155-159]. Причем главным *I*-преимуществом традиционно считается экономия на транзакционных издержках, связанных с поиском партнеров по сделкам, заключением сделок и контролем за их исполнением.

В-третьих, прямое инвестирование подразумевает выгодность размещения производства именно в выбранной стране базирования и в этом смысле исходит из местных *L*-преимуществ размещения производства за рубежом. Такие преимущества могут основываться на более низких ценах факторов производства (разница в ценах ресурсов как традиционная причина миграции факторов производства), на потребности занять определенную долю на рынке другой страны (особенности несовершенной конкуренции между производителями на международном рынке) или же на необходимости обойти международные торговые барьеры [Dunning 1998: 45-66]. Кроме того, и это особенно важно для стран с переходной экономикой, следует иметь в виду такие факторы, как стабильность правовой и политической системы в принимающей стране, ее социально-культурная близость и степень развития местной инфраструктуры.

Литература

Гладков И.С. 2011. Трансформация внешнеторговых связей в интересах модернизации национальной экономики. — *Власть*, № 10. С. 155-159.

Dunning J.H. 1998. Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor? — *Journal of International Business Studies*. V. 29. No 1. P. 45-66.

Transnational Corporations. UN. 2009. New York; Geneva. Vol. 18. No 2, August.