

СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ

Рассмотрены проблемы привлечения иностранных инвестиций в реальный сектор экономики и пути их решений. По мнению авторов, решение заключается в создании конкурентоспособных кластеров вертикально взаимосвязанных секторов экономики, а также придание основным экономическим регионам, городам или агломератам статуса особых зон, с предоставлением иностранным инвесторам особых льгот для развития специфических промышленных кластеров.

Придание большей динамики экономике России требует долгосрочной стратегии социально-экономического развития, направленной на максимальное использование национальных ресурсов в комбинации с привлечением инновационных технологий, управленческим мастерством и финансовыми вливаниями из-за рубежа.

Среди экономически высокоразвитых стран Западной Европы, Японии и США в России самый низкий приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на душу населения, что негативным образом может сказаться на развитии ключевых отраслей промышленности в ближайшей перспективе. Поэтому портфельный анализ промышленности является залогом правильного определения путей развития экономики.

Динамические изменения в промышленном секторе и внешней торговле требуют постоянного мониторинга. Он выявит степень зависимости от импорта по конкретным товарным статьям и уровень загруженности национальных отраслей. Это поможет определить первоочередных адресатов модернизации. Например, партнерство с иностранными компаниями может иметь первостепенное значение в тех секторах, в которых разрыв между импортом и отечественным производством должен быть сокращен, а также там, где производственные мощности недостаточны для создания приемлемого уровня занятости.

Целевое размещение ресурсов уменьшит слабые места и укрепит сильные стороны основных отраслей. Их привлекательность измеряется в рамках будущего рыночного потенциала и занятости, тогда как конкурентное положение оценивается как рыночная доля по отношению к импорту. Для оценки состояния отрасли удобно воспользоваться методикой портфельного анализа. Идея может заключаться в том, чтобы направлять ПИИ непосредственно в секторы, имеющие хорошие потребительские перспективы, но доля, которых на российском рынке мала из-за преобладания импорта.

Конкретная отрасль, привлекающая ПИИ, не может рассматриваться отдельно от остальных и должна развиваться внутри кластера вертикально

взаимосвязанных секторов. Становление базовой отрасли послужит толчком к развитию отраслей-поставщиков и отраслей-потребителей, а также сегментов услуг, принадлежащих кластеру.

Кластерный анализ вводит вертикальный подход к промышленному мониторингу и обогащает результаты портфельного анализа, определяя конкурентоспособность и потребности в ПИИ отраслей, принадлежащих к тем же или смежным секторам (горизонтальный подход). Вертикальные макросекторальные связи существуют между различными отраслями экономики – промышленностью, сельским хозяйством, сферой услуг и т. д., поддерживая и развивая друг друга. Внутри кластеров крупные базовые предприятия могут повышать эффективность производства, используя стратегии вертикальной интеграции, выражающиеся в приобретении мажоритарных пакетов акций смежников.

Экономически развитые страны дают много примеров, высвечивающих социально-политическое и экономическое значение кластеров. С началом формирования ключевых промышленных кластеров в ведущих экономиках, как, например, в Германии (химия, машиностроение) и Франции (производство продуктов питания, косметики) в 50–60-е гг., целые группы отраслей стали взаимодействовать внутри кластеров, способствуя мультипликативному эффекту в отношении занятости и трансфертов технологий в национальной экономике.

Американские *ноу-хау* в секторе производства потребительских товаров обеспечили лидерство страны в сельском хозяйстве, производстве упаковки и средствах механизации (отрасли-поставщики) наряду с успехами в области рекламы и финансовом секторе (отрасли-потребители). Японская мощь в секторе бытовой электроники позволила успешно развивать производство чипов памяти и микросхем, в то время как США сохраняли лидерство в изготовлении логических микрокомпонентов, используемых в компьютерах, телекоммуникационном оборудовании и военной электронике.

В развитых странах международная конкурентоспособность изначально развивалась вокруг отдельных кластеров. Конкурентоспособность Швеции в целлюлозно-бумажном секторе распространяется на оборудование по деревообработке и производству бумаги, конвейерные линии и некоторые смежные отрасли-потребители (например, производство спичек). Дания разработала специфические промышленные технологии для агробизнеса и пищевой промышленности. Подобным же образом немецкие машиностроители и автомобилестроители выигрывают от того, что в Германии есть высокоразвитое производство компонентов для этих отраслей. В Италии специальные кластеры сформировались в промышленных районах, в которых сложились отраслевые комбинации: металлообработка – режущий инструмент, мода – дизайн, кожа – обувь, деревообработка – мебель.

За 70 лет плановой экономики в СССР практика кластеризации была забыта. В советское время сформировано несколько небольших кластеров, в основном вокруг монополистов-поставщиков, но в целом промышленное разнообразие было подавлено монокультурной практикой.

На сегодняшний день в России существует несколько примеров кластеров в их классическом понимании, образованных вокруг некоторых отраслей народного хозяйства (химической, нефтегазовой, автомобилестроения, металлургии, машиностроения и судостроения), однако говорить об их конкурентоспособности на мировом рынке, а также отдавать им роль флагманов развития экономики страны не приходится. Формирование высокоэффективных индустриальных кластеров значительно ускорило бы с помощью целевых инвестиций. Богатая сырьевая база – основа для интеграции многих важнейших отраслей, таких как машиностроение, химическая, производство транспортного оборудования, целлюлозно-бумажная и полиграфия. Кластеры могут формироваться на региональной основе, где наблюдается высокая географическая концентрация взаимосвязанных отраслей (например, машиностроение в Москве и Санкт-Петербурге, автомобилестроение вокруг Тольятти, химическое производство вокруг Москвы, Тулы и Нижнего Новгорода). Это позволит увеличить привлечение капитала и технологий при помощи ПИИ.

Другой путь – придание основным экономическим регионам, городам или агломератам статуса особых зон, где иностранным инвесторам предоставят особые льготы, если они будут развивать специфические промышленные кластеры. ПИИ могут способствовать созданию в стране здорового соперничества между местными и иностран-

ными фирмами, что зародит конкуренцию и промышленную модернизацию благодаря новым идеям, профессионализму, разнообразию стратегий и поддержке НИОКР.

При группировании кластеров следует проанализировать вертикальные (поставщик/потребитель) и горизонтальные связи (общая база потребления, технологии) на региональном уровне. На первом этапе надо привлекать важнейшие *ноу-хау* и технологии из других стран. В России необходимо сформировать конкурентоспособные отрасли-поставщики вокруг промышленных столпов и секторов экономики (агробизнес, автомобилестроение, кораблестроение, машиностроение, здравоохранение, коммуникации, туризм, образование). Китаю понадобилось почти 15 лет для создания конкурентоспособных кластеров вокруг ориентированных на экспорт текстильной промышленности, фабрик спорттоваров, одежды, игрушек, посуды и др.

В мировой практике появилась тенденция, характерная даже для крупных компаний, – концентрироваться на главных направлениях, отдавая другим производство промежуточных продуктов и сферу ключевых услуг. По этой причине создание кластеров оказывает мощное влияние на малый бизнес. Примером могут служить немецкие и японские производители автомобильных компонентов, которые продвигаются вслед за национальными автогигантами, открывая свои предприятия в других странах, потребителях продукции последних.

Целесообразно сформировать систему кластеров вокруг ключевых отраслей, которые должны включать в себя также сферу финансовых и банковских услуг, позволяющую приблизить продукцию и технологии к конечному потребителю. Экономическое развитие России предполагает разработать стратегию использования ПИИ с учетом потенциала и конкурентоспособности в мировом масштабе отраслей и экономики в целом. Успех стратегии будет зависеть от выбора приоритетных секторов и эффективных инструментов для их развития (табл. 1).

Передовые экономики Франции, Германии, Италии, Японии, США, Великобритании имеют наилучшие перспективы и им должен быть присвоен приоритет АА/А (табл. 2).

Два основных конкурента России по крупным региональным рынкам – Китай и Индия – должны ориентироваться на В; это связано с их быстрым экономическим развитием. Долгосрочное планирование может затронуть и прочие относительно преуспевающие экономики (например, Чехию, Польшу, Венгрию, Южную Корею, Тайвань) – приоритет С.

Таблица 1

Приоритетные отрасли для ПИИ в России (2000–2006 гг.)

Целевые отрасли	2000–2003	2003–2006
Нефтяная и газовая	AA	AA
Черная и цветная металлургия	AA	AA
Продукты питания и напитки	AA	AA
Лесная отрасль и производство смежной продукции: фанеры, досок, столярного и плотницкого инвентаря	A	A
Производство бумаги и смежной продукции, включая полиграфию и печатное оборудование	AA	AA
Строительные материалы, включая краски, клеи и несущие элементы	A	AA
Производство мебели для дома и офиса, санитарной техники	AA	A
Основная химия, производство резины и пластиков	AA	A
Фармацевтика	A	A
Авиационные и аэрокосмические технологии	B	A
Производство новых материалов на основе стекла, керамики и синтетических волокон	C	B
Машиностроение и производство оборудования для различного применения (в том числе для сельского хозяйства, легкой, добывающих отраслей, строительства, производства насосов, компрессоров)	B	C
Предприятия транспортного оборудования: производство автомобилей, трейлеров, автобусов, кораблей, локомотивов, самолетов и космических кораблей	B	B
Предприятия по производству оборудования для офисов, производство компьютеров и телекоммуникационного оборудования	B	B

Примечание. AA – наилучшие первостепенные перспективы; A – лучшие перспективы в краткосрочном плане; B – перспективы в среднесрочном плане; C – перспективы в долгосрочном плане.

Таблица 2

Целевые страны-источники ПИИ для России (2000–2006 гг.)

Приоритеты	Целевые страны	Годовой ПИИ-план* (USD)
Страны приоритета AA (первостепенное значение)	• «Большая пятерка» ЕС: Франция, Германия, Италия, Испания, Великобритания • США • Япония	USD 5–6 млрд
Страны приоритета A (краткосрочный план – до 2003 г.)	• Австрия, Бельгия, Финляндия, Нидерланды, Швеция • Норвегия, Швейцария • Канада	USD 2–3 млрд
Страны приоритета B (среднесрочный план – после 2003 г.)	• Австралия • Китай • Индия	USD 500–900 млн
Страны приоритета C (долгосрочный план – после 2003 г.)	• Венгрия, Польша, Румыния • Индонезия, Южная Корея, Тайвань • Малайзия, Сингапур	USD 300–500 млн

*Адресные ПИИ в USD, которые необходимо определить перед плановым периодом. В таблице установлены реалистичные цели на 2003–2006 гг.

Страны приоритета АА представляют собой рынки, где промоутерские и PR-действия необходимо предпринимать немедленно. Они являются главными инвесторами и экспортерами. Даже их технологические лидеры среднего размера, так называемые скрытые чемпионы, начали развешивать инвестиционную деятельность за пределами национальных рынков.

Улучшение социально-экономического климата является предпосылкой для разработки конкретных политических инструментов в рамках инвестиционной ПИИ-политики. Наиболее важной задачей становится определение оптимальной комбинации макроэкономических и ПИИ-механизмов для достижения желаемых результатов при минимальных ресурсах и сроках. Временной фактор является ключевым, поскольку определяет успех.

Результат, полученный при осуществлении ориентированной ПИИ-политики, зависит от оптимизации национальной макросистемы, что затрагивает законодательство, политическую стабильность, оптимизацию административного аппарата, образование и подготовку кадров.

Для улучшения рейтинга России по отношению к другим крупным региональным рынкам желательно определить пакет мероприятий, воздействующий как на макросреду, так и на предприятия непосредственно (микросреда). Микро-

инструменты должны привязываться к стратегической, инвестиционной и ПИИ-политике. Они включают:

- побудительные механизмы для компаний, заинтересованных в строительстве и модернизации заводов в приоритетных отраслях;
- развитие и оптимизацию особых экономических зон;
- создание информационной системы для инвесторов (динамика отраслей, потенциальные партнеры, перспективные региональные проекты, законодательства и финансирование);
- коммуникационные компании для улучшения имиджа России и ее регионов;
- консультативные службы, ориентированные на топ-менеджмент ведущих компаний;
- финансовый инжиниринг и привлечение иностранных банков;
- создание постоянной координационной структуры для сопровождения инвестиционных проектов в регионах.

Сегодня Россия стоит перед выбором стратегии экономического роста. Эффективная ПИИ-политика позволит привлечь перспективные и экологически чистые инвестиционные проекты от тех корпораций, которые смогут способствовать быстрому технологическому развитию.

D. V. Ognev, A. S. Nechaev, A. R. Dubynin

THE STRATEGY OF INVESTMENT ATTRACTIONS IN RUSSIAN INDUSTRY

It is considered the problems of foreign investment attractions in the real sector of economy and the ways of their solution. In the authors' opinions, the solution is in the creation of the competitiveness clusters of vertically interrelated sectors of economy, and also in affecting the special area status to basic economic regions, cities or agglomerations with giving special grants to foreign investors for development of specific industrial clusters.