



Прямые иностранные инвестиции в экономике США*

УДК 339.727.24

ББК 65.268

3 - 621

Р.И.Зименков

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

За последние 20 лет также резко выросли капиталовложения Нидерландов в американскую экономику, достигнув в 2009 г. 238 млрд долл. До 2004 г. Нидерланды занимали третье место в иерархии ведущих иностранных инвесторов в экономике США, а в начале 80-х гг. были лидерами по объёму накопленного капитала в американской экономике. Нидерланды являются одним из крупнейших иностранных инвесторов в финансовой сфере, страховании, химической промышленности и производстве электроники США. Для финансирования своих операций в США голландские фирмы всё чаще прибегают к реинвестиции прибылей, которые, в частности, в 2009 г. составили более 53% общего притока голландских капиталовложений.

Четвертый по величине иностранный инвестор - Канада, которая в текущем десятилетии резко активизировала свою деятельность в области экспорта прямых инвестиций в США и обошла большинство ведущих европейских стран по этому показателю. За 1990 - 2009 гг. канадские прямые инвестиции в экономику США возросли в 6 раз и составили 225,8 млрд долл. Основными сферами приложения канадского капитала являются финансовая сфера и страхование (1^{ое} место среди всех иностранных инвесторов), а также обрабатывающая

промышленность. Главным средством укрепления канадских позиций стало приобретение американских компаний путем слияний и поглощений. На долю канадских филиалов приходится около 10% ВВП США в общем объёме ВВП, создаваемом иностранными компаниями в США.

С небольшим отрывом от Канады идёт ФРГ, которая в середине текущего десятилетия занимала третье место в списке крупнейших зарубежных инвесторов США. Примечательно то, что являясь одним из наиболее активных экспортёров капитала в США, ФРГ вкладывает в американскую экономику больше капиталов, чем США в ФРГ. Только за 1990 - 2009 гг. немецкие прямые инвестиции выросли в 7,8 раза, т.е. их темпы роста были самыми высокими среди европейских стран и составили 218 млрд долл. Основной объём немецких инвестиций (55%) 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 Азии (около 50 млрд долл.) и Латинской Америки (28 млрд долл.). Возрастает роль стран Ближнего и Среднего Востока (17,6 млрд долл.) Так, объём капиталовложений компаний Республики Корея в приобретение доли в американских фирмах возрос с 5,4 млрд долл. в 2000 г. до более 10,4 млрд долл. в 2007 г., индийских - с

*Окончание статьи. Начало см. в №1 за 2011 год.



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. Объем накопленных российских инвестиций в экономику США составил в 2009 г. около 7,8 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 местных регулирующих органов, приобрела американскую компанию Oregon Steel Mills - крупного производителя стальной продукции стоимостью в 2,3 млрд долл. И хотя в настоящее время прямые американские инвестиции в Россию примерно в 2,7 раза превосходят российские инвестиции в американскую экономику, приход российского капитала в США свидетельствует об усилении роли российских компаний в международных инвестиционных процессах.

Таким образом, наряду с увеличением объема 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 иностранных инвестиций в США

В отраслевом разрезе основной объем прямых иностранных инвестиций в США сосредоточен в непроизводственной сфере экономики (сфере услуг – 60,1%) и в обрабатывающей промышленности (34,1%). На добывающие отрасли приходится 4,5%.⁵

Наибольший интерес для иностранных инвесторов представляет сфера услуг. За 1990-2009 гг. инвестиции в эту сферу экономики США возросли в 16 раз и достигли 1935 млрд долл., в том числе в оптовую торговлю – 328,4 млрд долл., в финансовую сферу и страхование – 293,2 млрд долл., информационные услуги – 146,1 млрд долл. и в банковский сектор – 112 млрд долл. Подобная ориентация иностранных инвестиций объясняется растущим спро-

сом 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 остается финансовый и банковский бизнес в США. Иностранные банки активно создают в США свои отделения и филиалы, приобретают пакеты акций (10% от акционерного капитала и больше) американских банков, 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 финансовую и банковскую сферу американской экономики с 6,2 млрд долл. в 1980 г. до 517 млрд долл. в 2009 г., т.е. произошло увеличение в 83 раза.

Значительны инвестиции иностранного капитала в оптовой торговле – 328,4 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 оснащенности этих предприятий, которые по этому показателю несколько отстают от других отраслей американской экономики.

Наиболее активно в сфере оптовой торговли действуют компании Японии, страны, 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 оптовую торговлю США в 2009 г. приходилось более 1/3 от всех иностранных капиталовложений в эту отрасль американской экономики.



Ведущей отраслью приложения иностранного капитала в производственной сфере является обрабатывающая промышленность, иностранные инвестиции в которую за последние 30 лет возросли в 16,7 раз и составили в 2009 г. 791 млрд долл. Крупнейшими инвесторами в эту отрасль экономики являются Великобритания, Швейцария, Нидерланды, Франция, Германия и Япония.

Самые крупные капиталовложения в обрабатывающую промышленность сосредоточены в химической, электронной промышленности, транспортном машиностроении и производстве компьютеров – 356 млрд долл., или 45% иностранных инвестиций, вложенных в обрабатывающую промышленность США. О значимости, придаваемой этим отраслям, говорит тот факт, что только в 2007 г. иностранные компании вложили в эти отрасли экономики США 109 млрд долл.

Среди отраслей обрабатывающей промышленности главное место занимает химическая промышленность, на которую приходится около одной четверти (204 млрд долл.) иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность США. Лидирующие позиции здесь занимают компании Великобритании, Швейцарии, Германии, Франции и Японии, которые отличаются высокой конкурентоспособностью и техническим уровнем производимой продукции, особенно в базовой химии и фармацевтике.

Более 12% капиталовложений приходится на транспортное машиностроение, в котором крупные компании Японии, Великобритании, Германии, Франции и Швейцарии заняли прочные позиции в производстве легковых и грузовых автомобилей. Так, в середине этого десятилетия примерно 17% спроса США на легковые автомобили удовлетворялось за счет продукции японских компаний.

В добывающие отрасли иностранные государства на начало 2010 г. вложили 105,3 млрд долл., что составило около 4,5% всех инвестиций в экономику США. Наиболее крупные вложения были сделаны в нефтяную промышленность (68,7 млрд долл.), металлургическую промышленность, главным образом в производство цветных металлов, (20,9 млрд долл.).⁶ Вместе с тем, нельзя не отметить усиление процесса дифференциации в деятельности ино-

странного капитала, направленного на участие в самых разнообразных отраслях экономики США – от традиционных до новейших отраслей. Этот процесс накладывает отпечаток на всю деятельность иностранного капитала в США, что проявляется в более масштабном и комплексном характере его операций, в применении им различных форм и методов.

Организационные формы деятельности иностранного капитала

Арсенал форм и методов, применяемых иностранными компаниями в США, весьма разнообразен. Традиционной формой 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.

Следует отметить, что стремление расширить масштабы деятельности иностранного капитала и повысить его эффективность привело к изменениям в методах создания зарубежных филиалов. Если в 80-е гг. явное предпочтение отдавалось образованию новых филиалов, то во второй половине 90-х гг. – текущем десятилетии проявилась тенденция повышения роли международных слияний и поглощений американских компаний. Другими словами, активизировался процесс сверхконцентрации и так весьма крупных компаний (таблица 2).

В течение 3-х лет (1998-2000 гг.) наблюдался беспрецедентный рост трансграничных слияний и поглощений, который стал основным методом образования филиалов зарубежных компаний в США. Из общего объема средств в 8109 млрд долл., выделенных иностранным капиталом в тот период на приобретение американских компаний, 7638 млрд долл., или 94,2% пришлось на слияния и поглощения существующих американских компаний. Кроме того, более половины средств (57,5%), затраченных на закупку американских компаний в 1998-2000 гг., было выделено самими иностранными филиалами, что свидетельствует об их возросших возможностях.



Таблица 2

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

	1992	1995	1998	2000	2003	2005	2006	2008
Всего	15,3	57,2	215,2	320,8	63,6	91,4	165,6	260,4
<i>Виды инвестиций:</i>								
Слияния и поглощения	10,6	47,2	182,3	316,4	50,2	73,9	148,6	242,8
Создание новых филиалов	4,7	10,0	32,9	4,4	13,4	17,4	17,0	17,6
<i>Типы инвесторов:</i>								
Иностранные инвесторы	4,0	11,9	120,8	102,9	27,8	40,3	44,1	47,1
Зарубежные филиалы в США	11,3	45,3	94,4	217,9	35,7	51,1	21,4	213,3

Источник: Anderson T.W. Foreign Direct Investment in the United States. Survey of Current Business, June 2005, p. 30; Anderson T.W. Foreign Direct Investment in the United States. Survey of Current Business, June 2009, p. 55.

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., объем сделок по приобретению американских компаний, проводимый 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 собственности для инвесторов из разных стран мира, что привело к расширению объема скупки американских акций. О масштабах международных слияний и поглощений в США говорят следующие данные. Из 260,4 млрд долл., выделенных иностранными компаниями в 2008 г. на создание филиалов в США, что являлось самым высоким показателем до 2007 г., 243 млрд долл., или более 93% пришлось на слияния и поглощения существующих американских компаний, и только 17,6 млрд долл., или 7% – на образование новых филиалов. Необходимо также подчеркнуть, что основные средства на осуществление этих сделок, выделяли филиалы

иностраных компаний – (более 81%), в то время как доля средств, предоставленных на эти цели головными компаниями, составила около 19%, что свидетельствует о возрастающей финансовой мощи филиалов зарубежных компаний в США. При этом 46% трансграничных операций по слиянию и поглощению в 2008 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 2008 г. на базе слияний и поглощений, таковы: их активы составили 895,7 млрд долл., чистая прибыль – 7,2 млрд долл., число занятых – 368,5 тыс. человек.⁷

В 2007 г. новые инвестиции зарубежных компаний, созданных на базе слияний и поглощений, распределялись по различным отраслям экономики, однако более половины их объема пришлось 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 TissenKrupp Stainless 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 беспопытной 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 61% общего объема вложенного в США капитала. (В 1995-1997 гг. этот показатель составил 64%). Остальная часть инвестиций пришла из Канады, Японии, из отдельных развивающихся стран Латинской Америки и Азии, а также России. Так, по данным американской исследовательской компании Thomas Financial, в 2007 г. канадские инвесторы вложили более 65 млрд долл. в приобретение американских компаний.⁸

Основные причины слияний и поглощений - глобализация мировых хозяйственных рынков, развитие научно-технического прогресса, дерегулирование и усиление международной конкуренции, а также необходимость повышения прибылей в интересах акционеров. Важные для иностранных компаний мотивы проведения слияний и поглощений таковы: получить новые возможности для сбыта; усилить влияние на тот или иной сегмент рынка; повысить эффективность деятельности за счет синергизма (эффекта объединения ресурсов, по своей силе превосходящего простую сумму 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 фирмами. В рамках этих формирований иностранные компании стремятся решить самые различные задачи, встающие перед ними на американском рынке. Так, японская фирма Toshiba и американская корпорация General Electric образовали технологический альянс, в рамках которого производятся газовые турбины нового поколения. Другим примером может служить альянс, образован-

ный в начале 2009 г. между итальянской компанией Fiat и американской корпорацией Chrysler о совместном производстве и маркетинге малолитражных легковых автомобилей. Основная цель альянса – избежать последствий мирового финансового 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 объединения в промышленности связана с экономией на дорогостоящих научных разработках и создании новых видов наукоемкой продукции, а также на капиталовложениях в новые технологии. Дополнительная экономия обеспечивается посредством сокращения расходов на содержание чрезмерного управленческого аппарата. Определенную роль также играет экономия на масштабах производства на основе снижения его текущих издержек.

Влияние иностранного капитала на экономику США

Иностранный капитал, объем которого быстро возрастает, оказывает влияние на различные макроэкономические показатели американского хозяйства. Самым общим показателем оценки значения иностранного капитала является соотношение между прямыми иностранными инвестициями и валовым внутренним продуктом (ВВП). Так, уже в 2006 г. 9,3% ВВП Соединённых Штатов было создано при участии иностранного капитала. В 2007 г. на предприятиях в США, принадлежащих иностранным компаниям, было произведено товаров и услуг на сумму свыше 658 млрд долл.

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 до 20-25% продукции.⁹



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 Siemens, который является одним из крупнейших инвесторов в США в области электротехники 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. Так, 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 приходится и 27% товарного импорта.

Деятельность иностранного капитала способствует также ослаблению остроты такой важной проблемы, как безработица. На иностранных предприятиях в США в начале 2008 г. работало более 5,5 млн рабочих и служащих. Наибольшее

количество занятых было в обрабатывающей промышленности – 1,7 млн человек, в оптовой и розничной торговле – около 1 млн, в области финансов и страхования – 361 тыс. и в сфере научно-технических услуг – 333 тыс. человек.

И хотя доля работающих на иностранных предприятиях составляет 6% от общей численности занятых в частном секторе в США (за исключением банковской сферы), иностранный капитал оказывает влияние на занятость в отдельных отраслях обрабатывающей промышленности США. Так, например, в общем числе занятых в химической промышленности доля рабочих и служащих, работающих на иностранных предприятиях, составляет 27,5%, а в производстве продукции нерудных ископаемых – 25,9%. В транспортном машиностроении этот показатель составляет 23,7%, в производстве электротехнической продукции – 22,3% и в горнодобывающей промышленности – 15,4%.

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 существуют 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 на какой-то отдельной отрасли. Предприятия, принадлежащие английскому и французскому капиталу, тяготеют к размещению на востоке США. В штате Делавэр сконцентрированы английские филиалы, а в штатах Южная Каролина и Коннектикут – французские и немецкие предприятия. В тоже время японские инвестиции сконцентрированы на Гавайях, на дальнем западе США, а также вдоль коридора от Индианы до Северной Каролины, где они вложены в производство компьютеров и автомобилей.¹⁰



Наиболее привлекательными штатами для иностранных инвесторов, действующих в различных отраслях промышленности, являются Делавэр, Южная Каролина, Нью Хемпшир и Кентукки. В 2008 г. один из пяти работающих в этих штатах, занятых в промышленной сфере, работал в филиале иностранных компаний.¹¹

Иностранный капитал влияет также и на уровень заработной платы в стране, являясь источником дополнительного спроса на местную рабочую силу. Работнику здесь выплачивается более высокая плата (до 30%) по сравнению с национальными компаниями. 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 влиянием на занятость среди местного 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 рубежом¹². В 2007 г. средства иностранных предприятий, выделенных на НИОКР, составили 15% общих расходов частного бизнеса США на проведение научных исследований. Большая часть НИОКР, осуществляемых иностранными компаниями в США, являются прикладными или представляют собой доработку продукции в целях её адаптации к национальному рынку. Тем самым они вносят свой вклад в повышение эффективности экономики страны. Не надо забывать о том, что иностранные компании закупают американские патенты и лицензии (в 2009 г. на сумму в 27,9 млрд долл.), что улучшает состояние платёжного баланса США, 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 эконо-

мического кризиса, когда сокращается приток капитала из зарубежных стран, воздействие иностранных инвестиций на социально – экономическое развитие США ослабевает.

Роль федерального правительства в регулировании иностранных инвестиций

Иностранные инвестиции по мере их быстрого роста и расширения масштабов деятельности не остаются без внимания со стороны федеральных властей и общественных организаций США. Надо сказать, что американский политический истеблишмент (так же, как и деловые круги) в целом не препятствуют 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 OCO Global, 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: «Акт 1990 года о прямых иностранных инвестициях и усовершенствовании международной финансовой информации»; «Акт об иностранных инвестициях 1987 года»; «Акт об атомной энергетике 54 года»; «Акт о защите производства 1950 года»; «Акт о торговле и конкурентоспособности 1988 года»; поправка Эксон-Флорио к «Акту о торговле и конкурентоспособности 1988 года», «Акт о международной торговле и инвестициях 1994 года» и др.

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 США.



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 неупоминание о какой-либо сделке не освобождает её участников от расследования. Комитет может в любой момент обратиться к ним с требованием представить 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 разослать 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 ему 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, проявляли японские фирмы. За ними следовали 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 итоге 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 объёма иностранных инвестиций в США доли средств, направляемых из государственных финансовых фондов, контролируемых правительствами разных стран, официальные представители США стали призывать более тщательно следить за тем, чтобы другие страны не смогли получить кон-



троль над финансовой системой США или военными технологиями.

В этой связи США начали проводить политику, направленную на выборочное ограничение притока иностранного капитала в свою экономику, как реакция на избыток свободных финансовых средств в Китае, России, Индии и ряде других стран. Так, 26 июля 2007 г. тогдашний президент США Дж. Буш подписал принятый Конгрессом «Акт 2007 года 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. «Акт 2007 года» ставит под особый контроль 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 еще более широкими полномочиями и в тоже время становятся более ответственным перед Конгрессом США. 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 не менее 10 процентов 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 как минимум 200 акров (1 акр равен 4046,86 кв. метров). В соответствии с законом информировать об этом БЭА должны американские участники сделки – посредник или продавец, которым предстоит заполнить многостра-

ничную 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 хотя бы на 10 процентов контролируется иностранным капиталом, обязана в конце финансового года (завершается в США 30 сентября) представить в Бюро подробный отчет 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, США являются крупнейшим импортером прямых иностранных инвестиций. Опыт этой страны 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 использовать преимущества международного разделения труда и международной кооперации для оказания воздействия на социально-экономическое развитие США и различные аспекты внешнеэкономической деятельности.

Однако глобальный финансовый кризис, охвативший многие сектора реальной экономики, оказывает негативное воздействие на все подсистемы мирового хозяйства.

Сегодня экономика многих развитых стран – ведущих экспортеров капитала, находится в состоянии стагнации. Так, темпы прироста экономики Великобритании, Германии, Франции, а также других стран Западной Европы находятся на низком уровне. Темпы экономического развития даже в таких странах, как Китай и Индия, которые являлись мировыми лидерами по данному показателю, в последнее время



также замедлились. Большое отрицательное сальдо платежных балансов по текущим операциям большинства государств – членов ОЭСР вынуждает их корпорации не только значительно сократить объемы вывозимого за границу капитала, но в отдельных случаях прекратить его экспорт.

Да и сама ситуация, сложившаяся в последние месяцы в американской экономике, не может активно привлекать иностранных инвесторов, как это происходило 2-3 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 импортеров капитала, в предстоящие годы темпы прироста ПИИ в их экономику сократятся со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Примечания:

⁵ Foreign Direct Investment in the United States Tables. Survey of Current Business, September 2010, p.106, 126.

⁶ Ibid, p.126.

⁷ Anderson T. Foreign Direct Investment in the United States. New Investment. Survey of Current Business, June 2009, p.56.

⁸ PricewaterhouseCoopers Outlook: 2009 M and A Activity to be Fueled by “Merger of Necessity”. 12 May 2009. <http://pr-usa.net>.

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

¹⁰ The Globalization of U.S. Business Investment. Staff Papers, Federal Reserve Bank of Dallas, February 2008, p.16.

¹¹ Anderson T. and Zeile J. Operations of U.S. Affiliates of Foreign Companies. Survey of Current Business. November 2009, p. 51.

¹² U.S. Affiliates of Foreign Companies: Operations in 2006. Survey of Current Business, August 2008, p.203.

¹³ РБК daily, № 139, 30 июля 2007

Библиография:

1. Американский капитализм в 80-е годы. Закономерности и тенденции развития экономики. Отв.ред. Г.Е. Скоров. - М.: Наука, 1986. - 526 с.

2. Внешнеэкономическая политика США/Под ред. Л.Н. Карпова, Р.И. Зименкова, Ю.А. Сергеева. - М.: Наука, 1982. - 471с.

3. Григорьев К.Б. Современные подходы транснациональных корпораций к углублению интеграции в мировую экономику: инновационная деятельность. - М.: Научная книга, 2006. - 237с.

4. Доклад о мировых инвестициях 2007: Транснациональные корпорации, добывающая промышленность и развитие. ЮНКТАД. Нью-Йорк и Женева, 2007, 592с.

5. Кониная Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний. - М.: Проспект, 2005. - 261с.

6. Ливенцев Н.Н., Костюнина Г.М. Международное движение капитала (инвестиционная политика зарубежных стран). - М.: Экономистъ, 2007. - 368 с.

7. Ломакин В.К. Мировая экономика. Учебник. - М.: ЮНИТИ, 2007. - 671 с.

8. Международные экономические отношения. Учебник/Под ред. В.Е. Рыбалкина. - М.: ЮНИТИ, 2008. - 591с.

9. Мировая экономика и международные экономические отношения.ч.1., Учебник/Под ред. Р.И. Хасбулатова. - М.: Гардарики, 2006. - 671с.

10. Зименков Р.И. США и Россия в мировых инвестиционных процессах.//США. Канада: экономика, политика, культура, 2008, №7, с.22-30.

11. Супян В.Б. США и Россия: мирохозяйственные позиции и перспективы экономических отношений.//Мировая экономика и международные отношения, 2008, №7, с.14-23.

12. Foreign Direct Investment in the United States Tables. Survey of Current Business, September 2010, p.94-128.

13. U.S. Affiliates of Foreign Companies: Operations in 2006. Survey of Current Business, August 2008, p.186-203.

14. The Globalization of U.S. Business Investment. Staff Papers, Federal Reserve Bank of Dallas, February 2008, p.1-18

15. Anderson T. Foreign Direct Investment in the United States. New Investment. Survey of Current Business, June 2009, p. 54-61.

