

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

КАФЕДРА ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ПРЕДМЕТ: ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

РЕФЕРАТ

**НА ТЕМУ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

**Приготовила: Ш. Исхакова
Приняла: асс. К. Киёмова**

**г. Ташкент
2016**

План:

ВВЕДЕНИЕ

1. Понятие и сущность иностранных инвестиций
2. Опыт привлечения иностранных инвестиций в зарубежных странах.
3. Причины и целесообразность привлечения иностранных инвестиций в экономику развивающихся стран
4. Основные критерии привлечения иностранных инвестиций

Заключение

Список используемой литературы

ВВЕДЕНИЕ

В девяностые годы во многих странах мира был выработан принципиально новый подход к вопросам экономического роста и развития, основанный на либерализации экономики и ее интеграции в мировую экономическую систему. Подходы, основанные на главенствующей роли государства и защите внутренних экономических интересов, которые разделяли как в развивающихся, так и в экономически развитых странах, были заменены не на новые, при этом экономисты стали положительно расценивать транснациональные корпорации (ТНК). Даже Северная Корея, одна из самых изолированных стран мира, приоткрыла свои двери для иностранных инвестиций из соседней Южной Кореи и Японии. Южно-Африканская республика признала важную роль иностранных инвесторов в стране. Частные капиталовложения рассматриваются как необходимое средство для увеличения внутренних сбережений, внедрения современной технологии, соответствующих навыков управления и облегчения доступа к внешним рынкам. Особо благоприятные возможности для иностранных инвесторов в тех отраслях, которые могут увеличить занятость и развить потенциалы местного производства.

1. Понятие и сущность иностранных инвестиций

Иностранные инвестиции – это все имущественные, финансовые, интеллектуальные богатства, мобилизованных на абсолютно другую экономику государства, предпринимательскую и другую деятельность в целях получения иностранными инвесторами как можно больше дохода, достижения эффективности.

В статье 4 Закона Республики Узбекистан “Об иностранных инвестициях”, принятого 30 апреля 1998 года «Под иностранными инвестициями понимаются все виды имущественных, финансовых и интеллектуальных ценностей, вкладываемых иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности.

Таковыми ценностями могут быть:

денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции, страховые полисы и другие ценные бумаги;

движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности);

имущественные и неимущественные права, вытекающие из авторского права и иные интеллектуальные ценности;

приобретенные иностранными инвесторами арендные права на землю, имущество и пользование природными ресурсами, находящимися в собственности Республики Узбекистан, ее юридических лиц и граждан;

другие ценности».¹

По нашему мнению, иностранные инвестиции – все формы вложений в национальную экономику страны в виде материальных, финансовых и нематериальных ресурсов. Они могут быть осуществлены следующим образом: участие со своей долей при создании совместного предприятия, создание предприятий, полностью находящиеся во владении иностранных инвесторов, получение ценных бумаг, а также займов и кредитов от иностранных лиц.

Иностранные инвестиции в отличие от внутренних инвестиций имеют внешние источники финансирования.

Иностранные инвестиции могут осуществляться в следующих формах:

¹ Закон Республики Узбекистан “Об иностранных инвестициях”/http: www.lex.uz

- долевого участия в уставных фондах совместных предприятиях, банках, страховых организациях и др.,
 - создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам,
 - приобретения имущества, акций и других ценных бумаг, эмитированные резидентами РУз,
 - вложения в права на объекты интеллектуальной собственности,
 - приобретения концессий на использование природных ресурсов,
 - приобретения права собственности на объекты торговли, на жилые помещения вместе с земельными участками, а также права владения и пользования,
 - приобретение жилых помещений,
 - другие формы прямых инвестиций, не противоречащих к закону.
- Другие формы инвестиций могут включать:
- полное или частичное приобретение приватизированных предприятий;
 - аренда местных компаний (с или без права выкупа);
 - строительство «под ключ» (BOT);
 - рекапитализация (добавление капитала к местным компаниям);
 - соглашения о разделе продукции.

Действующее законодательство (закон «Об иностранных инвестициях») предоставляют ряд гарантий соблюдения прав иностранных инвесторов, например, такие как гарантии от национализации и реквизиции. Иностранные инвестиции защищены ЗИИ, которые гарантируют применение законодательства, действовавшего на дату инвестирования, в течение 10 лет, если последующее законодательство ухудшает условия инвестирования.

Иностранные инвесторы могут защитить свои права путем подачи жалобы в суд Узбекистана прокуратуру, Департамент по защите иностранных инвесторов при Министерстве Юстиции Республики Узбекистан.

2. Опыт привлечения иностранных инвестиций в зарубежных странах

Насколько важны для развития экономики страны иностранные инвестиции можно хорошо усвоить, если изучить зарубежный опыт привлечения иностранных инвестиций.

Обратимся, прежде всего, к Китаю, учитывая, превращение этой страны в 1993 г. во второго в мире после США получателя прямых иностранных инвестиций (ПИИ), а в 2002 г. - в лидера по фактическому использованию этих инвестиций .

Рассмотрим следующие характеристики реализованные властями этой страны подхода к стимулированию иностранных инвестиций:

1. Обеспечение политической стабильности, преемственности и предсказуемости экономической политики государства.

2. Поэтапный доступ иностранных инвесторов на все большую территорию страны, в новые отрасли и сферы народного хозяйства.

3. Повышение уровня разнообразия форм использования иностранных инвестиций.

Если в начале основной формой являлись совместные предприятия, то, со второй половины 90-х годов XX века - предприятия, целиком принадлежащие иностранному капиталу. Широко используемый транснациональными компаниями развитых стран способ инвестирования путем слияния и поглощения в Китае до присоединения в ВТО не применялся. Сейчас барьеры постепенно снимаются. Другой формой становятся концессии, предоставляемые иностранной компании на строительство и эксплуатацию объектов инфраструктуры. Причем, если вначале такая форма предполагала государственные гарантии инвесторам, то ныне финансовые риски в полной мере берут на себя коммерческие банки .

4. Смена приоритетов форм государственной поддержки процессов привлечения иностранных инвестиций.

Наиболее распространенные налоговые льготы для предприятий с иностранным капиталом (ПИК) - снижение налога на прибыль и налоговые каникулы .

5. Концентрация иностранных инвестиций в регионах, представляющих повышенный интерес для самого государства и зарубежных участников. Так, в 1980-х годах ряд занимавших благоприятное географическое положение приморских районов был выделен в экономические зоны (Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу в провинции Гуандун, Сямэнь в провинции

Фуцзянь и, позже, - провинция Хайнань). Они были созданы в качестве буферов для постепенной экономической интеграции Гонконга и Макао в преддверии их воссоединения с материковым Китаем, а перспективе и Тайваня .

6. Децентрализация государственных полномочий по поддержке процессов привлечения иностранных инвестиций. Обеспечение экономической самостоятельности властей зон в решении экономических вопросов, гибкая система управления явились важной движущей силой их развития. Так, административное управление экономическими зонами осуществляется Канцелярией Госсовета КНР по делам СЭЗ. Она контролирует реализацию политики и координирует работу ведомств в отношении зон. Центр устанавливает для СЭЗ несколько директивных показателей: годовой финансовый доход, объем производства и снабжения по важнейшим видам промышленной продукции, стабильные на несколько лет нормативы отчислений в центральный бюджет, лимиты кредитования СП, объем инвестиций в основные фонды.

7. Мониторинг результатов деятельности государства по стимулированию процессов привлечения иностранных инвестиций и необходимая коррекция ее содержания. В качестве примера обратим внимание на эволюцию позиции государства относительно экономических зон. К середине 1980-х годов эйфория по поводу зон в Китае сменилась критическим настроением. Несмотря на чрезвычайно высокие темпы роста промышленного и экспорта зон, им не удалось достичь первоначально намеченных целей, затраты из госбюджета на их развитие существенно превышали привлеченные иностранные инвестиции. Не просматривалась и экспортная ориентация зон: в 1984 г. внутри зон потреблялось 14 % выпускаемой продукции, 66 % ее вывозилось во внутренние районы страны и лишь 20 % шло на экспорт .

Ориентируясь на пример Китая, Индия, Индонезия, Бразилия, Мексика также реализуют политику, направленную на увеличение притока ПИИ в приоритетные отрасли и регионы. С этой целью они начали осуществлять последовательную либерализацию внешней торговли и экономики, в том числе закрепили за иностранцами право приобретать контрольные пакеты акций в секторах, которые ранее были закрытыми: в автомобилестроении, электронике, металлургии, пищевой промышленности, производстве товаров широкого потребления и т.д.

Особого внимания заслуживает опыт создания специализированных государственных агентств по координации процесса привлечения и размещения ПИИ. В частности, на созданное в Индии в 1991 г. Бюро по стимулированию иностранного инвестирования возложены обязанности

рассмотрения и одобрения проектов с участием ПИИ, а также дальнейшее стимулирование их притока. Оно также получило функции консультанта правительства в определении приоритетных отраслей, требующих привлечения иностранного капитала. Изначально бюро находилось в непосредственном подчинении главы правительства, что подтверждало значение, придававшееся индийскими властями инвестиционному сотрудничеству с зарубежными партнерами.

Имея широкие полномочия, бюро хорошо зарекомендовало себя в переговорах с иностранными инвесторами. За годы своей деятельности оно получило признание как в Индии, так и за рубежом и доказало жизнеспособность идеи единого государственного органа, занимающегося привлечением зарубежных инвестиций и технологий в приоритетные отрасли национальной экономики. В настоящее время около 90 % всего притока иностранных инвестиций в Индию проходит через бюро, поскольку зарубежные партнеры заинтересованы в предоставляемых им государственных гарантиях. При этом следует особо подчеркнуть, что правительство Индии стремится стимулировать приток ПИИ не только в высокорентабельные и приоритетные отрасли, но и в отсталые районы страны для обеспечения более равномерного географического распределения инвестиций. В рамках этой политики индийские штаты получили большую автономию в решении экономических вопросов и в работе с иностранными партнерами.

Примером успешного использования иностранных инвестиций может служить Мексика. Изначально ПИИ в эту страну шли из-за возможности производить там с меньшими издержками (прежде всего из-за более низкой стоимости рабочей силы) товары и услуги, которые потом легко могли быть проданы на самом емком в мире - американском рынке. Территория вдоль мексикано-американской границы быстро превратилась в экспортный плацдарм для множества иностранных компаний, поставлявших продукцию легкой промышленности, а также автомобильные и электронные компоненты в США.

Мексиканские власти, в свою очередь, сумели грамотно воспользоваться своим выгодным географическим положением и создали дополнительные конкурентные преимущества для инвестиций в те секторы, развитие которых в наибольшей степени отвечало долгосрочным интересам страны (легкое машиностроение, потребительские товары, химия и фармацевтика и т.д.). И если первоначально приток ПИИ был сосредоточен в основном в регионах, граничащих с США, то сегодня ПИИ распространяются по всей стране. При этом одним из важных

побудительных мотивов стало упрощение экспортных требований и равные конкурентные условия по сравнению с местными производителями.

Ирландия создала благоприятный налоговый климат для развития бизнеса и прибыльного инвестирования. Налоговые льготы составляют важную часть общего пакета стимулирующих мер, доступных иностранным компаниям, создающим филиалы в Ирландии. Финансовая поддержка со стороны государства осуществляется в форме грантов, выдаваемых по решению ряда специализированных государственных органов. Субсидии выдаются Агентством промышленного развития (АПР).

Ирландские законы, по сути превратившие страну в своеобразную оффшорную зону внутри ЕС, очень либеральны по отношению к торговле и промышленности. Второй компонентой формулы успешного развития для Республики Ирландия является ориентация правительства на развитие наукоемких отраслей промышленности и сферы высоких технологий.

В Италии, в соответствии с Конституцией, иностранные граждане полностью приравнены во всех правах к итальянским гражданам, в том числе и правам по участию в банковских, финансовых, производственных и других компаниях. При этом иностранные граждане могут участвовать в капитале и органах управления даже не находясь на территории Италии (требуется заверенная копия иностранного паспорта, с указанием места жительства иностранца на родине, и необходимо получить номер итальянского налогового кода).

Основным требованием для регистрации иностранных компаний в Италии является установление минимально допустимого размера их уставного капитала: для акционерного общества - 100 тыс. евро, для обществ с ограниченной ответственностью - 10 тыс. евро (это же правило существует и для итальянских компаний).

Инвестиционный климат Франции оценивается как недостаточно благоприятный. Это связано с довольно высоким уровнем совокупного налогового бремени. Также сдерживающее влияние на массовый приток прямых иностранных инвестиций оказывают массовые протесты, вызванные приобретением зарубежными собственниками крупной французской фирмы. Иностранные капиталовложения в стратегически важные отрасли требуют особого разрешения.

Во Франции одним из главных преимуществ для привлечения иностранных инвесторов являются активно поддерживаемые правительством кластеры. Цель французской политики кластеров – стимулирование синтеза между частными компаниями, исследовательскими центрами и университетами в целях создания инновационных партнерских проектов в конкретном регионе. Также одним из элементов государственной

поддержки инвестиций в области научно-технического прогресса является создание особых технологических зон - технопарков, ориентированных на выпуск высокотехнологичной продукции.

Для обеспечения благоприятного инвестиционного климата, как для иностранных, так и для отечественных инвесторов, необходимо при разработке законов максимально учитывать опыт других стран, рекомендации и требования международных организаций, регулирующих привлечение иностранных инвестиций.

3. Причины и целесообразность привлечения иностранных инвестиций в экономику развивающихся стран

Эффективность и целесообразность привлечения иностранных инвестиций в экономику развивающихся стран следующие:

- Передача новой технологии. ТНК обычно относятся к крупнейшим, самым развитым и наиболее конкурентоспособным компаниям, которые сами ведут научно-исследовательскую работу и используют ее результаты на всех стадиях производства вплоть до организации рынков сбыта и размещения своих производственных мощностей в разных странах.

- Страны-получатели испытывают воздействие новой технологии ТНК, которая влияет на развитие индустриальной базы. Местные компании, установившие связи с ТНК, и местные специалисты, работающие в ТНК, усваивают их ноу-хау и учатся работать на международных рынках в условиях жесткой конкуренции.

- Создание рабочих мест. В странах, в экономике которых неполная занятость или сплошная безработица - хронические проблемы, а попытки создания рабочих мест в государственном секторе мало результативны, прямые инвестиции ТНК решают отчасти эти проблемы. Профессиональная подготовка местных кадров оказывает самое благотворное воздействие на местную экономику.

- Развитие экспорта. Иностранные инвестиции нередко влекут за собой рост экспорта из страны-получателя на рынки других стран. Этот экспорт обеспечивает твердую валюту, что жизненно важно для устойчивого экономического роста: выплаты внешней задолженности; финансирования закупок импортных товаров и внутренних инвестиций.

- Качественный рост новой экспортной продукции развивающихся стран, которые традиционно экспортировали сырьевые товары (например, кофе, сахар, бананы). Расширение номенклатуры экспортной продукции

уменьшает незащищенность страны перед воздействием падения цен на сырьевые товары.

Двадцать лет назад считалось, что иностранные инвесторы стремятся "захватить" экономику страны-получателя, лишая коренное население их потенциального благосостояния, которое могло бы быть достигнуто благодаря местным ресурсам.

Эти аргументы использовались для оправдания национализации промышленности или экспроприации имущества ТНК правительствами стран-получателей, что вело к значительным потерям для иностранных инвесторов. В наше время национализация иностранных инвестиций - явление довольно редкое, однако негативное отношение к иностранным инвестициям во многом осталось прежним. Даже те страны, где расположены штаб-квартиры крупнейших ТНК мира, побаиваются иностранных инвестиций. Например, в Соединенных Штатах, когда японцы вдруг начали скупать недвижимость, это вызвало серьезные опасения, что США утратят контроль над своей собственной экономикой или перестанут быть ведущей экономической державой мира. Подобное отношение существует и в новых демократических странах Центральной и Восточной Европы и бывшем Советском Союзе, которые стремятся привлечь иностранные инвестиции.

Именно эти соображения побудили многие развивающиеся страны проводить политику ограничения иностранных инвестиций, которая как бы защищает промышленность своей страны и позволяет ей развиваться, избегая жесткой международной конкуренции.

Ограничения были в основном двух типов: полного запрещения иностранных инвестиций в отрасли или налагались частичные ограничения.

Например, мексиканская конституция запрещает иностранные инвестиции в нефтяную промышленность, т.к. эта отрасль - жизненно важная для национальных интересов и отдана государственному сектору.

Развитие электроники в Бразилии - это также классический пример ориентации на внутреннее развитие, запрещающей иностранные инвестиции. Иностранное участие запрещалось даже в форме владения меньшей долей пакета акций совместных предприятий. Импорт тоже был запрещен. В результате, пока бразильские производители создавали образцы, аналогичные иностранным, зарубежные конкуренты успевали разработать новые технологии. Усугубляло положение то, что у местных фирм не было особого стимула к модернизации, ибо они господствовали на внутреннем рынке, не опасаясь иностранных конкурентов.

Хотя политика защиты местных рынков привела к созданию национальной компьютерной промышленности в Бразилии, но она

оказалась малоэффективной, производя товары по качеству более низкие, а по цене более высокие по сравнению с международным рынком.

4. Основные критерии привлечения иностранных инвестиций

Пути привлечения иностранных инвестиций. Торговая палата США провела обширные исследования с целью выявить, чем руководствуются американские ТНК, принимая решения о капиталовложениях в какую-либо страну. Было выявлено 12 основных критериев.

1. Характеристики местного рынка. Самым главным фактором выступает привлекательность рынка для товаров и услуг ТНК. Размеры местного рынка, относительное благосостояние или покупательная способность населения, возможности рынка этих показателей, а также экономики в целом, составляют основные критерии, которые используются ТНК для принятия решения о том, заслуживает ли данная страна дальнейшего внимания. Важными факторами также являются природные ресурсы и географическое положение страны.

2. Доступность рынка. Местные законы и нормативные положения, обеспечивающие или хотя бы не слишком ограничивающие доступ на местные рынки, могут повысить потенциальные прибыли и рентабельность предприятия. Страны, где государство серьезно контролирует экономическую деятельность и ограничивает свободу частного сектора, непривлекательны для потенциальных инвесторов. Существующее законодательство должно также обеспечить ТНК возможность конкуренции на равноправной основе с местными компаниями.

3. Рабочая сила. Иностранные инвесторы анализируют качество местной рабочей силы, поскольку они должны набирать из нее своих будущих работников. Во многих отраслях промышленности, особенно тех, где для создания готовой продукции требуются значительные трудовые затраты (например, текстиль, одежда) ТНК стремятся организовать предприятия на местах, с тем чтобы использовать преимущества более низкой стоимости рабочей силы. В рамках своей общей глобальной стратегии ТНК могут размещать наиболее трудоемкие фазы производства в странах с дешевой рабочей силой.

Важно отметить в этой связи, что уровень заработной платы не является единственным привлекательным фактором. Инвесторы также учитывают качество образования кадров, поскольку в стране-получателе работники с хорошим уровнем образования легче поддаются

профессиональной подготовке и достигают максимальной производительности значительно быстрее, чем работники, не имеющие хорошего образования.

Дешевизна рабочей силы и ее производительность выступают главными компонентами конкурентоспособности товара на международном рынке.

4. Валютный риск. Стоимость местной валюты по отношению к основным твердым валютам (таким, как йена, немецкая марка и доллар) напрямую связана с уровнем затрат и прибыли ТНК, которые суммарно оценивают результаты своей экономической деятельности по отношению к основным мировым валютам. Поскольку ТНК осуществляют инвестиции в местной валюте, риск девальвации валюты оказывает воздействие на стоимость их финансовых активов после вычета налогов, а также на поступления и прибыль в твердой валюте. Когда местные филиалы ТНК платят за импорт или переводят процентные платежи, стоимость местной валюты возрастает по мере того, как доллар и другие твердые валюты укрепляют свои позиции по отношению к соответствующей местной валюте. Хотя экспорт из страны-получателя может служить защитой от обесценивания валюты, ТНК практически не могут предотвратить девальвацию своих активов.

Соответствующая политика в области валютного обмена обеспечивает стабильность и предсказуемость курса местной валюты, что помогает поддерживать экономику на определенном уровне и укреплять доверие инвестора. Правильная оценка стоимости национальной валюты важна как для ТНК, которые хотят экспортировать из стран-получателей, так и для самих этих стран, стремящихся к получению доходов от экспорта. Местные валюты с завышенным курсом (т.е. стоимость которых по отношению к твердым валютам чересчур велика), подрывают и ослабляют экспорт из своих стран, поскольку такой экспорт обходится дороже, чем экспорт из конкурирующих стран.

5. Возвращение капитала. Инвесторы придают большое значение законам и нормативным положениям, влияющим на возможность вывоза инвестированного капитала и прибыли из страны-получателя. К этим законам относятся положения, регулирующие уровень налогообложения, ограничения на вывоз твердой валюты из страны или сложные бюрократические процедуры оформления такого вывоза. Как правило, местные филиалы переводят прибыль своей материнской компании в форме дивидендов, процентных выплат, гонораров и платежей за оказание технической помощи. ТНК могут также захотеть продать часть своих вкладов в местные компании. Страны, ограничивающие свободное

движение капитала и прибыли, менее привлекательны для инвесторов, чем страны, которые разрешают это.

6. Защита прав интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность - это собственность компании на свою нематериальную продукцию. Сюда относятся технологические процессы, программное обеспечение, способы ведения маркетинга и другие результаты исследовательской деятельности.

В ведущих индустриальных державах права собственности компании защищены патентами, авторскими правами, торговыми марками, законами об охране коммерческих тайн и другими законами, относящимися к правам собственности на техническую информацию. Учитывая, что значительная доля активов ТНК представлена нематериальными ценностями, защита интеллектуальной собственности очень важна для этих компаний, особенно в таких динамично развивающихся отраслях промышленности, как коммуникации, компьютерная техника и фармацевтика, где технология является важнейшим средством конкурентной борьбы в создании новых продуктов и расширении рынков сбыта. Не менее важно и то, что страны-получатели крайне заинтересованы в инвестициях именно в такие отрасли промышленности, поскольку здесь они наиболее выгодны с точки зрения передачи технологий и развития отечественной индустрии. Однако для привлечения инвестиций в такие отрасли промышленности, правительства стран-получателей должны соблюдать и надежно защищать права интеллектуальной собственности, избегая принудительного лицензирования зарегистрированных технологий и не допуская других форм вмешательства в технологические лицензионные соглашения между частными фирмами.

7. Торговая политика. Торговая политика оказывает влияние на стоимость экспортно-импортных операций в стране-получателе, а также на сам процесс осуществления таких операций. То, как они осуществляются - очень важный показатель для ТНК, которые, следуя своей глобальной стратегии производства, используют свои иностранные филиалы и компании для экспорта на другие рынки, что повышает их эффективность на мировом рынке. К примеру, при заключении региональных торговых соглашений возможность легкого выхода на рынки соседних стран особо привлекательна для ТНК.

Стоимость импортируемых товаров связана с уровнем тарифов, а также обменным курсом национальной валюты. Подобным же образом квоты, чрезмерно усложненные процедуры лицензирования и получения разрешений, а также другие нетарифные барьеры в области импорта могут значительно повысить издержки производства или замедлить

производственный цикл, тем самым снижая конкурентоспособность и объем инвестиций.

8. Государственное регулирование. Климат регулирования - термин, обозначающий последствия правительственных постановлений, регулирующих предпринимательскую деятельность. Важно отметить, что для защиты интересов производителей и потребителей, а также для целостности и нормального функционирования рынка государственное регулирование в какой-то степени необходимо. Однако с точки зрения иностранных инвесторов чрезмерное регулирование может вызвать увеличение издержек и снижение эффективности как рынков, так и производителей. Примером таких мер могут служить введение в трудовое законодательство положения о защите рабочих мест, ограничивая права компаний на увольнение рабочих; установление определенного уровня заработной платы для работников; установление определенных норм процента или отраслей вложения капитала; создание очень запутанных правил и процедур для получения разрешения на иностранные инвестиции, либо введение других требований и ограничений, снижающих возможности инвесторов в оперативном управлении экспортом и импортом капитала.

9. Налоговые ставки и стимулы. Одним из важнейших факторов в принятии решения об инвестировании выступает налоговое законодательство. Чрезмерное налоговое бремя на капиталовложения и прибыль могут помешать ТНК инвестировать в TV или иную страну. Под налоговым бременем понимаются не только ставки налогообложения, но и налоговый режим в отношении дивидендов, гонораров, банковских переводов и других банковских операций.

Для привлечения больших инвестиций, многие страны предлагают целый комплекс налоговых и других привилегий для иностранных инвесторов.

10. Политическая стабильность. Стабильная политическая ситуация придает инвесторам уверенность в том, что "правила игры", то есть законы и нормативные акты, регулирующие инвестиции и рынки там, где они собираются действовать, останутся неизменными в течение продолжительного времени.

11. Макроэкономическая политика. Экономическая политика правительства - это важный фактор, повышающий уверенность инвесторов, поскольку в странах-получателях с эффективной экономической политикой вероятность экономической нестабильности минимальна.

А когда иностранный инвестор сомневается в экономической стабильности страны-получателя он либо уменьшает свои капиталовложения (чтобы снизить риск), либо полностью уходит с рынка

этой страны. Местные инвесторы нередко реагируют на экономическую нестабильность в своей стране переводом своих средств на счета иностранных банков или осуществляя инвестиции за рубежом. Это явление известно под названием бегство капитала.

Важнейшим условием стабильной макроэкономической политики выступает низкая и предсказуемая инфляция. Гиперинфляция усложняет фирмам управление и в банковских расчетах, и при операциях с наличностью. Когда страны вводят программы шоковой терапии, пытаясь взять под контроль процесс инфляции, это часто ведет к спаду производства.

12. Инфраструктура и услуги, физические ресурсы страны-получателя, т.е. ее дороги, порты, аэропорты, телекоммуникационные сети, наличие и стоимость энергоносителей имеют важнейшее значение для стоимости и эффективности производства и транспортировки. Независимо от соответствия страны-получателя другим критериям, при неразвитой инфраструктуре стране будет трудно привлечь значительные зарубежные инвестиции.

Инфраструктура также включает услуги, оказываемые юридическими, страховыми и бухгалтерскими фирмами, коммерческими и инвестиционными банками, а также воздушные, морские и сухопутные транспортные средства. Природные ресурсы, а также другие необходимые для производства материалы должны иметься в достаточных количествах и по конкурентоспособным ценам.

Инвестиционные стимулы и режимы. Многие развивающиеся страны применяют особые программы стимулирования для привлечения иностранных инвестиций, создавая для них условия, более привлекательные, чем в других странах. Эти программы включают в себя такие меры, как освобождение от налогов и пошлин, различные скидки и другие средства снижения затрат или же меры, направленные на повышение эффективности деятельности иностранных фирм. Хотя эти программы могут реализовываться в различных формах, все они делятся на две основные категории, а именно:

Программы, освобождающие от уплаты пошлины под возвращаемый залог (In-Bond or Drawback Programs). В соответствии с этими программами иностранные инвесторы могут создавать местные сборочные предприятия с использованием импортированных компонентов. На них осуществляется сборка или иные операции, а затем готовая продукция реэкспортируется. Как правило, эти местные предприятия освобождаются от уплаты налогов и пошлин на производственные затраты и готовую продукцию. Для того чтобы гарантировать, что они реэкспортируют свою продукцию, эти фирмы

должны оставить в местном таможенном органе залог, который возвращается им, когда готовая продукция экспортируется. Эта мера предназначена для защиты тех фирм, которые производят аналогичный товар для внутреннего рынка.

Зоны свободной торговли. Зоны свободной торговли (ЗСТ) или зоны переработки экспорта также в значительной степени освобождают от импортных тарифов, налогов на экспорт и прибыль. Однако эти условия предоставляются лишь для фирм, которые создают предприятия в определенных географических районах. В некоторых случаях такие зоны существуют в масштабах целой страны.

Для инвестиций в ЗСТ важны следующие факторы:

- географическое положение;
- доступ к рынку;
- движение товаров;
- инфраструктура.

ЗСТ успешно функционируют во многих странах. В Карибском бассейне Доминиканская Республика превратилась в ведущего экспортера текстильной продукции, одежды, обуви, электроники, товаров из кожи и др. в Соединенные Штаты, которые в соответствии с соглашением "Инициатива Карибского бассейна" не облагают таможенной пошлиной большую часть этих товаров. Среди стран Центральной Америки чрезвычайно успешной оказалась программа развития ЗСТ в Коста-Рике. Такие же подобные зоны создаются теперь в Гондурасе, Гватемале и Сальвадоре.

Заключение

Интересно, что пока самые крупные прямые зарубежные инвестиции делаются в промышленность ведущих индустриально развитых стран, в первую очередь потому, что их рынки обладают более высоким потенциалом получения прибыли. Однако эти рынки достаточно развиты и характеризуются растущей конкуренцией, о чем свидетельствует, в частности, автомобильный рынок США. Учитывая эти экономические тенденции, а также значительно более высокие темпы роста населения в развивающихся странах, следует ожидать, что рынки этих стран будут приобретать все большее значение для ТНК в 90-х годах и последующий период.

И сегодня, и завтра иностранные капиталовложения будут важнейшим фактором мировой экономики. Тенденции последнего времени - появление региональных торговых блоков - показывают, что за основные рынки индустриальных стран ведется борьба. В результате транснациональные корпорации будут постоянно заинтересованы в создании новых рынков для своей продукции и услуг. Развивающиеся страны, разрабатывающие и эффективно реализующие соответствующие политические меры, смогут воспользоваться этими тенденциями и привлечь иностранные капиталовложения, которые обеспечат им продвижение к процветанию.

Список используемой литературы

1. Инвестиции: учебное пособие / Под ред. В.В. Ковалева.- М.: Проспект, 2008. – 360 с.
2. Инвестиции: Учеб. пособие /Под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2011. – 368 с
3. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Экономическая оценка инвестиций. Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2008 г. — 241 с.
4. Экономическая оценка инвестиций : учебник / под ред. М. И. Римера. – 4-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2011. – 425 с.