



ВЫВОЗ ИНДИЙСКИХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ЗА РУБЕЖ

Н.В. ГАЛИЩЕВА

Кандидат экономических наук

Ключевые слова: вывоз капитала, прямые зарубежные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, Индия, Южная Азия, Африка

Стимулирование зарубежных капиталовложений ведущих индийских компаний, причем зачастую именно в форме прямых инвестиций, рассматривается в настоящее время индийским правительством как один из наиболее эффективных инструментов ускорения экономического развития страны посредством получения доступа к передовым технологиям и инновациям, приобретения новых рынков сбыта для экспортируемых товаров, увеличения международной конкурентоспособности индийских компаний и ключевых отраслей экономики.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Государственное регулирование вывоза индийского капитала за рубеж на разных этапах своего развития менялось в зависимости от эволюции социально-экономической модели страны.

К моменту обретения независимости в Индии были заложены основы легкой и пищевой промышленности, функционировали отдельные предприятия тяжелой индустрии, имелся обширный и емкий внутренний рынок. В этих условиях выбор индийским пра-

Интернационализация индийского капитала - одно из важнейших проявлений открытости экономики Индии, ее интеграции в мировое хозяйство.

В прошлом колония, служившая длительное время объектом экспансии британского капитала, Индия в последние десятилетия сама начала активно вывозить капитал в различные государства мира.

вительством политики импортозамещения в качестве модели догоняющего развития был оправдан. Эта политика проводилась в сочетании с государственным регулированием внешней торговли, базирующемся на жестких количественных ограничениях.

Создание новых отраслей индийской тяжелой промышленности привело к заметному росту объема промышленного производства (в 1948-1964 гг. он вырос в 2,5 раза), причем доля госсектора уже к 1960 г. в валовой промышленной продукции возросла до 18%. Центральным моментом экономической стратегии Индии вплоть до начала 1980-х гг. было всемерное развитие базовых отраслей промышленности с опорой на весьма значительный государственный сектор, доля которого была доведена до 20-25%¹. При этом государство, ограничивая деятельность крупного частного капитала лишь в отдельных отраслях национальной экономи-

ки, активно поощряло его развитие во всех остальных.

В 1951 г. в Индии был принят Закон о промышленном развитии и контроле (*The Industrial Development and Control Act, 1951*), который предусматривал необходимость получения государственной лицензии (так называемой радж-лицензии) для расширения всех существующих и вновь учреждаемых промышленных предприятий, а также введение государственного контроля за масштабами их производства.

Поскольку к началу 1960-х гг. 100 крупнейших индийских корпораций, принадлежащих семействам Бирла, Тата, Далмия, Джайн, Сингхания, Валчанд, Гозенка, Мафатлал и др., контролировали порядка 54% общего оплаченного капитала частных акционерных компаний², в 1969 г. был принят Закон о монополиях и ограничении торговой и промышленной деятельности (*The Monopolies and Restrictive Trade Practices Act, 1969*), вводивший определенные рамки их экономического доминирования путем ограничения возможности инвестирования в производство. Также был усилен контроль за практикой так называемого перекрестного владения акциями предприятий, сохранившейся в Индии до сих пор. Таким образом, ограничения возможности применения излишков капитала, а вхождение компаний в новые для них отрасли экономики стало весьма затруднительным. Расширение

уже существующего предприятия требовало получения соответствующего разрешения властей.

Масштабное строительство государственных предприятий и ввоз в этой связи импортного оборудования, комплектующих и сырья привели в конечном счете к серьезному дефициту валютных резервов Индии. В сложившихся условиях индийское правительство вынуждено было принять новую импортную политику, ограничивающую ввоз целого ряда нестратегических материалов и товаров. Со своей стороны, ограничение импорта привело к образованию в Индии значительных излишков производственных мощностей - промышленность была загружена лишь на 60%³. В итоге, многие индийские предприниматели начали вывоз капитала в иностранные государства, причем преимущественно в форме прямых инвестиций.

Механизм вывоза капитала жестко контролировался государством посредством специальной межминистерской комиссии, которая одобряла лишь инвестиционные предложения в форме миноритарных долей в совместных предприятиях (СП) и преимущественно в виде экспорта капиталоемкого оборудования из Индии⁴. Все полученные роялти, а также 50% дивидендов должны были в обязательном порядке перечисляться в Индию в материнскую компанию.

Таким образом, государство фактически стимулировало инвестиционную деятельность индийского бизнеса за рубежом. При этом вывоз частного капитала рассматривался индийским правительством, с одной стороны, как возможность приобрести иностранную валюту, столь необходимую для форсирования создания в Индии ряда отраслей тяжелой промышленности, а с другой, - как эффективный инструмент борьбы за новые рынки сбыта в развивающихся странах, в первую очередь африканских и азиатских.

Со своей стороны, индийское правительство обеспечивало международную договорно-пра-



вовую базу для защиты инвестиций за рубежом.

Первая волна либерализации в Индии, начавшаяся в конце 1970-х гг., принесла с собой ослабление импортного контроля и увеличение масштабов субсидирования экспорта промышленных товаров. Индийские компании получили право в случае необходимости брать кредиты в иностранной валюте в стране инвестирования, а также предоставлять кредиты своим партнерам по СП. В исключительных случаях им разрешался и перевод наличности из Индии. При этом вместо жесткого требования миноритарного участия индийских компаний в зарубежных СП стали применяться правила и законы принимающей стороны. Однако вплоть до середины 1990-х гг. основной формой участия индийского капитала на международных рынках было приобретение, в основном, миноритарных долей в СП.

Начавшаяся масштабная либерализация экономики позволила индийским компаниям с 1992 г. автоматически получать разрешения на инвестиции за рубежом в размере, не превышающем \$2 млн. При этом \$1,5 млн должны были оплачиваться поставками машин и оборудования, и только \$0,5 млн можно было вывозить наличными.

На экспорт капитала в размере \$2-15 млн необходимо было

На 2-м саммите Форума «Африка - Индия» в Аддис-Абебе в мае 2011 г. премьер-министр Индии М.Сингх объявил о планах индийского правительства предоставить до 2014 г. африканским государствам помощь (как на условиях льготных кредитов, так и грантов) в размере \$5,7 млрд. Такого рода помощь способствует инвестициям индийского частного капитала на Африканском континенте.

получить одобрение Резервного банка Индии (РБИ), а свыше \$15 млн - министерства финансов. В августе 1995 г. для промышленных компаний, работающих в зарубежных странах за пределами Южной Азии, верхний потолок для получения автоматического разрешения был увеличен до \$15 млн в год, а для компаний, осуществляющих деятельность в Бангладеш, Шри-Ланке, Мальдивской Республике и Мьянме - до \$30 млн. Также был увеличен объем рупиевых прямых инвестиций в экономику Непала и Бутана до 1,2 млрд (\$34,3 млн по тогдашнему курсу). В мае 1999 г. потолок зарубежных капиталовложений индийских компаний, работающих в Бангладеш, Шри-Ланке, Мальдивской Республике, был поднят до \$75 млн, а в остальных государствах - до \$100 млн. При этом в экономику Непала и Бутана разрешалось инвестировать до 3,5 млрд руп. (\$81,4 млн) без получения какого-либо предварительного разрешения.

В целях создания более благо-

Таблица 1

Позиции Индии в мировом экспорте прямых инвестиций за рубеж в 1995-2010 гг.

	1995-2004 гг. (в среднем в год)		2005-2007 гг. (в среднем в год)		2008 г.		2009 г.		2010 г.	
	\$ млрд	%	\$ млрд	%	\$ млрд	%	\$ млрд	%	\$ млрд	%
Все страны	703,779	100	1487,426	100,0	1910,5	100,0	1170,527	100	1323,337	100
Развивающиеся страны	74,3	10,6	214,332	14,4	308,89	16,2	270,75	23,1	327,564	24,8
Южная Азия	0,895	0,1	12,015	0,8	19,897	1	16,405	1,4	15,079	1,1
Индия	0,824	0,1	11,5	0,8	19,397	1,0	15,929	1,4	14,626	1,1
Пакистан	0,02	ничт.	0,084	ничт.	0,049	ничт.	0,071	ничт.	0,046	ничт.
КНР	2,976	0,4	18,63	1,3	52,15	2,7	56,53	4,8	68	5,1

Источник: http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir11_fs_in_en.pdf

приятных условий для инвестирования за рубежом правительство Индии продолжило разрабатывать и совершенствовать соответствующую юридическую базу, допуская все большее число компаний к вывозу капитала и стимулируя их инвестиционную деятельность.

В 2002 г. для промышленных компаний верхний потолок для автоматического разрешения был оставлен на уровне \$100 млн в год, а для компаний, работающих в Мьянме и государствах-членах Ассоциации регионального сотрудничества стран Южной Азии (СААРК), за исключением Пакистана, поднят до \$150 млн. Кроме того, объем рупиевых прямых инвестиций в экономику Непала и Бутана был увеличен до 7 млрд (\$145,8 млн)⁵. Компаниям, ведущим предпринимательскую деятельность в индийских специальных экономических зонах, было разрешено вывозить прямые инвестиции за рубеж без какого-либо ограничения. К вывозу капитала были допущены также компании, оперирующие в сфере услуг, в т.ч. и занятые в финансовом секторе. Существовавший для них в 1990-е гг. пороговый барьер в 150 млн руп. (\$4,8 млн) уставного капитала для начала деятельности за пределами Индии был отменен⁶.

С 2003/04 ф.г. были разрешены свободные зарубежные обмены акциями в рамках СП. Индий-

ские компании также получили возможность автоматически инвестировать за границу до 100% объема капитала компании, превышающего \$100 млн, с 2004/05 ф.г. - до 200% стоимости капитала, а с июня 2007 г. - до 300%⁷. Причем, если ранее компании могли инвестировать за рубеж только в ту отрасль, в которой они вели свою предпринимательскую деятельность в Индии, то теперь им было предоставлено право осуществлять вложения в иностранных государствах в любые секторы. При этом одобрение РБИ было отменено.

Либерализация законодательства, регулирующего вывоз капитала, также была распространена и на зарегистрированные в Управлении по фондовым биржам венчурные и взаимные фонды. Первые в настоящее время могут инвестировать за рубеж до \$500 млн, вторые - до \$7 млрд. Кроме того, разрешен экспорт прямых инвестиций и индивидуальным предпринимателям (до \$200 тыс. за один фин. г.)⁸.

ВЫВОЗ КАПИТАЛА: ЭТАПЫ ДОЛГОГО ПУТИ

Первый опыт вывоза индийских инвестиций за рубеж относится еще к колониальному периоду, когда вытесняемая с внутреннего рынка капиталом метрополии индийская буржуазия вынуждена была искать для себя поле деятельности за пределами

Индостана, преимущественно в британских владениях в Азии - в Бирме, Малайе и на Цейлоне. По официальным данным РБИ, объем долгосрочных активов индийского частного сектора за границей в 1948 г. составил 576 млн руп. (\$174,1 млн), из которых на прямые инвестиции, вложенные в основном в фабрики и шахты, пришлось 124 млн руп. (\$37,5 млн)⁹.

Начало зарубежной инвестиционной деятельности независимой Индии в Африке было положено группой компаний *The Birla Group of Companies*, открывшей в 1959 г. текстильную фабрику в Эфиопии, а в 1960 г. - машиностроительное предприятие в Кении. Однако заметное увеличение индийских инвестиций как в азиатские, так и в африканские государства наметилось лишь к концу 1970-х гг. К 1983 г. уже насчитывалось порядка 140 зарубежных проектов с участием индийского капитала, а к 1990 г. - 229. При этом большая часть индийских прямых инвестиций была вложена в малые и средние предприятия. Всего же индийский бизнес приобрел в 1975 - 1991 гг. зарубежных активов на сумму \$220 млн¹⁰.

Вторая волна вывоза капитала из Индии пришлась на период либеральных реформ. Если в 1990/91 ф.г. число одобренных зарубежных проектов с участием индийского капитала составляло 220, то в 1999/2000 ф.г. - 395, а в

Таблица 2

Географическое распределение индийских прямых зарубежных инвестиций по странам

	2008/09 ф.г.		2009/10 ф.г.		2010/11 ф.г. (апрель-декабрь)	
	\$ млрд	%	\$ млрд	%	\$ млрд	%
Всего	16,228	100	10,306	100	12,1	100
Сингапур	3,747	23,09	3,654	35,46	2,9	23,97
Нидерланды	2,788	17,18	0,737	7,15	0,5	4,13
Кипр	2,289	14,11	0,436	4,23	0,5	4,13
Маврикий	2,072	12,77	1,315	12,76	4,3	35,54
США	0,925	5,70	0,667	6,47	1	8,26
ОАЭ	0,599	3,69	0,484	4,70	0,6	4,96
Великобритания	0,343	2,11	0,219	2,13	0,2	1,65
Британские Виргинские острова	0,268	1,65	0,542	5,26	-	-
Индонезия	0,023	0,14	0,265	2,57	-	-
Прочие страны	3,174	19,56	1,987	19,27	2,1	17,36

Источник: рассчитано и составлено автором по: http://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewBulletin.aspx?Id=12178; http://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewBulletin.aspx?Id=11359

2007/08 ф.г. - 1595. Ежегодный объем вывоза прямых инвестиций увеличился с \$0,1 млрд в начале 1990-х гг. до \$19,397 млрд - в 2008 г., 15,929 млрд - 2009 г. и 14,626 млрд - 2010 г., что составляло в среднем около 1,5% ВВП¹¹. Снижение объема вывоза индийского капитала за рубеж в 2009-2010 гг. произошло под влиянием мирового финансово-экономического кризиса.

Общий объем индийских прямых инвестиций за рубежом по итогам 2010 г. достиг \$92,407 млрд¹², из них \$75 млрд было вложено в 2000-е гг., что вывело Индию по данному показателю в 2010 г. на 21-е место в мире¹³. Однако, несмотря на то, что Индия стала весьма крупным инвестором среди развивающихся стран (на нее приходилось в 2005 - 2010 гг. в среднем около 5,5% общего объема их вывоза капитала), все же ее доля в мировом объеме прямых иностранных инвестиций пока невысока (в 2010 г. - около 1,1%)¹⁴.

Индия остается нетто - импортером капитала, хотя динамика роста объема ее зарубежных инвестиций растет. Так, если в начале 1990-х гг. объем вывезенных Индией прямых инвестиций со-

ставлял лишь 7% от объема полученных, то в 2000-2005 гг. - уже 35%, в 2005-2007 гг. - около 65%. В 2008-2009 гг. вследствие глобального финансового кризиса это соотношение сократилось и в среднем составляло 45%, однако в 2010 г. оно вновь достигло 60%¹⁵.

РОСТ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Инвестиционная деятельность большинства крупных частных компаний развивающихся государств в 1970-х - 1980-х гг. осуществлялась преимущественно в странах «третьего мира», причем, как правило, расположенных с ними по соседству.

Но география деятельности индийского бизнеса уже тогда охватывала страны Западной и Восточной Африки, Ближнего Востока, Южной и Юго-Восточной Азии (ЮВА). Одним из факторов, способствовавших проникновению частного капитала Индии в другие регионы мира, было присутствие там значительной индийской диаспоры, сохраняющей тесные культурно-исторические связи с родиной.

До начала 1990-х гг. в геогра-

фическом распределении экспорта прямых инвестиций Индии доминировали развивающиеся страны, на которые приходилось до 86% всего объема ее зарубежных капиталовложений. При этом главными получателями инвестиций были страны Восточной Азии (более 36%) и Африки (17%), а также Западной, Центральной и Южной Азии (в среднем по 10%). Инвестиции индийского бизнеса в развитые государства в то время были относительно невелики по причине его недостаточной конкурентоспособности.

В 2000-е гг. в географической структуре произошли серьезные изменения - доля развитых стран заметно увеличилась и в настоящее время составляет 54%. При этом основным объектом вложения индийского капитала стали государства Западной Европы, и прежде всего, Великобритания, аккумулировавшая до половины всего объема индийских прямых инвестиций в этот регион. Также весьма заметно присутствие индийских инвестиций в странах Африки (13,5%) и Восточной Азии (около 13%).

В последние годы основной поток индийских прямых инве-

Таблица 3

Отраслевое распределение индийских прямых зарубежных инвестиций

	2008/09 ф.г.		2009/10 ф.г.		2010/11 ф.г. (апрель-декабрь)	
	\$ млрд	%	\$ млрд	%	\$ млрд	%
Всего	16,228	100	10,306	100	12,1	100
Промышленность	8,181	50,4	4,443	43,1	3,5	28,9
Финансовые и деловые услуги, операции с недвижимым имуществом	3,217	19,8	2,895	28,1	5,5	45,5
Оптовая и розничная торговля, ресторанный и гостиничный бизнес	0,887	5,5	1,174	11,4		
Строительство	0,47	2,9	0,722	7,0		
Прочие отрасли	3,473	21,4	1,072	10,4	2,8	23,1

Источник: рассчитано и составлено автором по данным Резервного банка Индии (по материалам сайтов) - http://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewBulletin.aspx?Id=12178; http://www.rbi.org.in/scripts/BS_ViewBulletin.aspx?Id=11359

стиций направлялся лишь в несколько стран - Сингапур, Маврикий, Нидерланды, США и британские Виргинские острова. Так, в 2009/10 ф.г., по оценке РБИ, на них пришлось свыше 2/3 всего объема вывезенных из Индии прямых инвестиций. При этом на Сингапур и Маврикий - более 48%¹⁶.

Для индийских компаний Маврикий традиционно является излюбленной офшорной зоной, используемой для перевода в Индию в виде иностранных инвестиций полученной за границей внешнеторговой выручки. Это позволяет индийским компаниям пользоваться на родине льготами и преференциями, предоставляемыми иностранным инвесторам.

Различия в вывозе индийских прямых инвестиций в развитые и развивающиеся страны заметны, прежде всего, в отраслевом приложении капитала. Если в развивающиеся государства и страны с формирующейся рыночной (*emerging*) экономикой индийский капитал направляется в так называемые традиционные отрасли промышленности (автомобилестроение, основная химия, текстильно-швейное производство), то в развитые страны - в сферу услуг и высокотехнологичные отрасли (главным образом, в сектор информационных технологий).

ОТ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ - К УСЛУГАМ

До начала 1990-х гг. в отраслевом распределении индийских прямых инвестиций в иностранных государствах доминировала промышленность, на которую приходилось в среднем более 80% всего их объема. При этом отраслевая структура распределения индийских капиталовложений за рубежом была более диверсифицирована, нежели у других развивающихся стран, также занимавшихся вывозом капитала.

Наибольшая концентрация индийских прямых инвестиций наблюдалась в текстильной промышленности, за ней следовали бумажная и пищевкусовая, а также производство минеральных удобрений и транспортных средств. Примечательно, что зарубежная нефтегазовая промышленность не являлась в то время приоритетным объектом приложения индийского капитала.

В отличие от восточно-азиатских конкурентов, использовавших рынки принимающих стран, в основном, как экспортные площадки для своей продукции, индийские частные компании занимались за пределами региона Южной Азии преимущественно производством импортозамещающих товаров. Особенно это было характерно для развивающих-

ся стран Африки, где возрастающий спрос на машины и оборудование подтолкнул индийских предпринимателей к организации на месте производства конкурентоспособной продукции. Таким образом, Индия всемерно старалась использовать возможности, которые открывались вместе с экспортом капитала.

В 2000-е гг. произошли значительные перемены в отраслевом распределении индийских прямых инвестиций за рубежом. Среди ведущих отраслей промышленности теперь выделяются фармацевтика, автомобилестроение, производство удобрений и химикатов. Доля самой же промышленности сократилась и в настоящее время составляет около 40%, уступив пальму первенства сектору услуг.

При этом индийские фирмы не ограничиваются вложением средств лишь в финансовый сектор или торговлю в бывших странах «третьего мира», как это зачастую прослеживается в деятельности компаний других развивающихся государств. Индийский бизнес, занятый, прежде всего, в секторе информационных технологий, активно расширяет свою зарубежную деятельность в поисках новых рынков и клиентов. Так, согласно Отчету ЮНКТАД за 2005 г., 15 ведущих индийских ИТ-компаний уже осуществили

Таблица 4

Наиболее крупные сделки по слиянию и поглощению индийским капиталом в 2000-2010 гг.

Индийские компании	Компании-участники сделок по слиянию / поглощению индийским капиталом	Национальная принадлежность компании	Стоимость сделки (\$млн.)	Год
Металлургия:				
Tata Steel	NatSteel Asia Pte. Ltd.	Сингапур	384	2004
Tata Steel	Millennium Steel	Таиланд	175	2005
Tata Steel	Corus Steel	Великобритания-Голландия	12100	2007
Hindalco Industries	Novelis Inc.	США	6000	2007
Фармацевтика:				
Dr.Reddy's	Betapharm Arzneimittel GmbH	Германия	570	2006
Ranbaxy Laboratories Limited	Terapia SA	Румыния	324	2006
Химикаты:				
Reliance Industries Limited	Trevira GmbH	Германия	95	2004
Tata Chemicals	Brunner Mond	Великобритания	177	2006
Tata Chemicals	General Chemical Industrial Products Inc.	США	1050	2008
Автомобилестроение:				
Bharat Forge	Carl Dan Peddinghaus GmbH	Германия	49	2003
Bharat Forge	Federal Forge Inc.	США	9	2005
Mahindra&Mahindra Ltd.	Jiangling Tractor Co.	КНР	8	2004
Mahindra&Mahindra Ltd.	Stokes Group Ltd.	Великобритания	15	2006
Tata Motors	Daewoo Commercial Vehicle Co. Ltd.	Республика Корея	102	2004
Tata Motors	Hispano Carrocera SA	Испания	16	2005
Tata Motors	Jaguar Cars Ltd. и Land Rover	США	2500	2008
Потребительские товары:				
Tata Tea Limited	Tetley Group	Великобритания	432	2000
Tata Tea Limited	Good Earth Teas	США	50	2005
Tata Tea Limited	Sons Glacéau	США	677	2006
Tata Coffee	Eight O'Clock Coffee	США	220	2005
United Breweries Group	White and Mackay Ltd	Великобритания	1110	2007
Dabur India Limited	Hobi Kozmetik Group	Турция	69	2010
Электростанции и производство оборудования:				
Videocon International Ltd.	Thomson SA	Франция	289	2005
Opto Circuits (India) Ltd.	Eurocor GmbH	Германия	600	2005
Suzlon Energy Ltd.	Hansen Transmissions	Бельгия	565	2006
Suzlon Energy Ltd.	REpower Systems	Германия	1600	2007
Elecon Engineering Co Ltd.	Benzlers-Radicon Group	Великобритания	34	2010
ИТ:				
Wipro Ltd.	NerveWire Inc.	США	19	2003
Wipro Ltd.	Infocrossing	США	600	2007
Videsh Sanchar Nigam Ltd.	Teleglobe International	США	254	2005
I-Flex Solutions Ltd.				
Sasken Communication Technologies Limited	Mantas Inc.	США	113	2006
Seagate Technology	Botnia Hightech	Финляндия	210	2006
Ybrant Digital Limited	EVault Inc.	США	185	2007
	Lycos Inc.	США	36	2010
Телекоммуникации:				
Reliance Infocomm	FLAG Telecom	США	200	2004
Нефтедобыча:				
ONGC Videsh Limited	Sakhalin-1 project	Россия	323	2000
Videsh Limited	Greater Nile Petroleum Operating Company	Судан	766	2002
Прочие проекты:				
Ballarpur Industries Limited	Sabah Forest Industries	Малайзия	0,209	2006
Tata Power	PT BUMI Resources	Индонезия	1,300	2008
Adani Enterprises Ltd.	Linc Energy Ltd.	Австралия	2,700	2010

Источник: Составлено автором по материалам сайтов - www.ibef.org/artdispview.aspx?in=37&art_id=27993&cat_id=599&page=2; www.adb.org/Documents/Periodicals/ADR/ADR-Vol26-2-Athukorala.pdf; www.alacrastore.com/mergers-acquisitions/Ranbaxy_Laboratories_Ltd-1051166; www.en.wikipedia.org/wiki/Tata_Chemicals; www.in-dianexpress.com/oldStory/49681; www.bharatforge.com/press/final_acquires_federal_forge_24Jun05.pdf; www.celestia-lindia.com/blog/?p=615; www.en.wikipedia.org/wiki/Suzlon_Energy; www.business.map-sofindia.com/sectors/manufacturing/videocon-group.html; www.newkerala.com/news/world/fullnews-72751.html; http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2003_April_24/ai_100538906; <http://philip9876.com/category/south-korea>; www.bloom-berg.com/news/2010-08-03/ada-ni-enterprises-to-pay-2-7-billion-for-linc-s-australian-coal-assets.html

крупные финансовые вложения за рубежом, причем преимущественно в развитых странах. В 2002/03 ф.г.* *Tata Consultancy Services* вложила \$963 млн в Бельгии, КНР, ФРГ, Японии, Нидерландах и Сингапуре, *Infosys Technologies Ltd.* - \$750,7 млн в Австралии, Канаде, КНР, Сингапуре и США, *Wipro Ltd.* - \$590,5 млн в Японии, Швеции, Великобритании и США¹⁷.

КУРС НА ПОГЛОЩЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ

На фоне устойчивого роста объемов экспорта индийского капитала в последние годы отмечается диверсификация форм его вывоза, что отражает современные тенденции трансграничного инвестирования.

Значительная либерализация индийского валютного контроля и отмена ограничений на величину приобретаемых за границей активов сказались и на соотношении форм собственности зарубежных предприятий с участием индийского капитала. С начала 2000-х гг. основной формой осуществления индийских прямых инвестиций в иностранных государствах стали приобретение в совместных предприятиях крупных долей, вплоть до 100%, и поглощение¹⁸. Если в 2000 г. индийским бизнесом было поглощено 25 иностранных компаний, то в 2008 г. - уже 277.

В 2000-2010 гг. более 2/3 всех совершенных сделок по приобретению приходилось на поглощение компаний, и лишь 15% - на покупку миноритарных долей в СП. При этом крупные доли, достигающие до 100%, индийский бизнес, как правило, приобретал в развитых странах, а миноритарные доли в СП - в формирующихся рыночных и развивающихся странах. Стоимость приобретений индийскими компаниями за рубежом только в 2005 - 2008 гг. составила \$22 млрд¹⁹.

Объемы приобретаемых индийским бизнесом зарубежных

активов год от года заметно увеличиваются, что выводит Индию по этому показателю на лидирующие позиции среди формирующихся рыночных и развивающихся стран. В 2007/08 ф.г. объем активов, приобретенных частными индийскими компаниями за рубежом, превысил \$9,7 млрд, и Индия заняла 4-е место, уступив только Сингапuru, ОАЭ и России²⁰.

До начала 1990-х гг. основными индийскими экспортерами прямых инвестиций были крупные государственные компании, среди которых выделялись *Computer Maintenance Corporation* (впоследствии была продана компания *Tata Consultancy Services*), *Bharat Heavy Electricals Ltd*, *Heavy Engineering Corporation*, *Bharat Heavy Plates and Vessels*, *Bharat Earth Movers Ltd*, *Indian Drugs and Pharmaceuticals* (впоследствии обанкротилась), *Steel Authority of India* и др. Сейчас же роль государственных компаний в инвестиционной деятельности за рубежом заметно снизилась, и этот сектор представлен лишь несколькими корпорациями, среди которых выделяются оперирующие в нефтегазовом секторе *Indian Oil Corporation* и *ONGC Videsh Ltd.* - дочернее предприятие *Oil and Natural Gas Corporation Limited (ONGC Limited)*.

В индийском частном секторе главными экспортерами прямых инвестиций до начала реформ 1990-2000-х гг. были компании, входящие в группу *The Birla Group of Companies*, на долю которых приходилось около 40% всех зарубежных частных вложений, а также *The Tata Group* (11%) и *The Thapar Group* (7%)²¹. К настоящему времени эти три конгломерата еще больше увеличили свои инвестиционные активы за рубежом, а состав основных индийских экспортеров прямых инвестиций заметно расширился за счет таких компаний, как фармацевтические *Dr.Reddy's* и *Ranbaxy Laboratories Limited*, ИТ-компании *Infosys Technologies Limited* и *Wipro Ltd*, телекоммуникационная *Reliance Infocomm* и др. Причем, если до начала 2000-х гг. в вывозе капитала уча-

ствовали преимущественно промышленные компании (их доля составляла более 70%), то к 2010 г. наметилась тенденция сокращения их доминирования. Постепенно в вывозе капитала из Индии стала возрастать доля компаний, занятых в сфере услуг (более 40%).

Зарубежная деятельность индийских корпораций характеризуется крайне высокой концентрацией капитала, что особенно наглядно просматривается при анализе процессов их слияний и поглощений. Так, только в 2000 - 2006 гг. на 15 крупнейших компаний пришлось 98 из 306 поглощений, что составило 80% стоимости активов, приобретенных индийским частным бизнесом за рубежом.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ВЫВОЗА КАПИТАЛА

Важнейшими факторами, оказывавшими влияние на вывоз капитала из Индии вплоть до 1980-х гг., были усиление монополистических групп в среде индийской буржуазии, концентрация и централизация капиталов, неравномерность их развития, а также государственная политика, препятствующая превращению крупных компаний в монополии. В этот период рост корпораций Индии был ограничен не столько отсутствием на внутреннем рынке возможностей для расширения их деятельности, сколько законодательством, ограничивающим этот процесс. Получение государственной лицензии для расширения предприятия оставалось обязательным и было весьма затруднительным для крупных компаний.

Согласно исследованиям, из 17 крупнейших индийских транснациональных компаний (ТНК) лишь 1/3 вышла в качестве инвестора на международные рынки капитала с целью последующего сбыта там своей продукции по причине узости внутреннего рынка Индии. Остальные 2/3 стали вкладывать прямые инвестиции за рубежом из-за невозможности дальнейшего расширения и ук-

* Более поздние данные отсутствуют.

рупнения бизнеса внутри Индии после принятия государством Закона о монополиях и ограничении торговой и промышленной деятельности (*The Monopolies and Restrictive Trade Practices Act, 1969*)²².

В этой связи весьма интересна реакция одной из крупнейших корпораций Индии *Aditya Birla Group* на ужесточение законодательства о монополиях. Стремясь и далее развивать свой бизнес, компания сразу же после принятия Закона о монополиях начала свою зарубежную инвестиционную деятельность, открыв в Таиланде компанию по производству синтетических волокон *Indo-Thai Synthetics Limited*, ставшую впоследствии одним из крупнейших тайских экспортеров синтетического волокна (ныне 50% экспорта). К середине 1970-х гг. с ухудшением в Индии делового климата зарубежная предпринимательская деятельность *Aditya Birla Group* еще более расширилась. Были учреждены совместные предприятия с участием индийского капитала по производству текстиля на Филиппинах, в Малайзии и Индонезии.

Показательно, что в тот период желание инвестировать в производство на родине не находило поддержки государства. К примеру, когда заявка *Aditya Birla Group* на расширение деятельности вискозной фабрики в Гвалиоре пролежала 18 месяцев без ответа чиновников, капитал для дальнейшего развития фабрики был переведен в 1978 г. в Таиланд и ряд других стран ЮВА. Упрочению позиций индийского капитала в этом регионе способствовала политика правительств стран-участниц АСЕАН и, прежде всего, Малайзии и Таиланда, поощрявших приток иностранных капиталов в свою экономику.

Относительно менее привлекательный внутренний инвестиционный климат, сохранявшийся в Индии до середины 1990-х гг., выступал в роли катализатора экспорта индийского капитала. Причем вывоз инвестиций в тот период в отдель-

ных случаях выглядел как бегство капитала.

С успешной реализацией реформ факторы, стимулирующие вывоз индийских прямых инвестиций, стали меняться и, по сути, приблизились к тем, что имеются в развитых странах. Основными мотивами экспорта индийского частного и государственного капитала стали: обеспечение доступа к иностранным технологиям и источникам сырья; расширение масштабов деятельности компаний; стремление укрепить позиции Индии на международных рынках.

Очевидно, что в будущем государственное регулирование движения капитала будет идти по пути дальнейшей либерализации, а вывоз индийских прямых инвестиций в иностранные государства увеличится.

Преодолевая последствия мирового финансово-экономического кризиса в условиях глобализации мировой экономики, правительство Индии всемерно способствует расширению зарубежной деятельности индийского предпринимательского капитала. При этом особенно быстро увеличиваются индийские зарубежные капиталовложения в высокотехнологичные отрасли, и в первую очередь в информационно-коммуникационные технологии. Дальнейшему проникновению индийского капитала способствует участие Индии (как на условиях полноправного члена, так и партнера по диалогу) в различных интеграционных группировках и форумах - АСЕАН, СААРК (Ассоциации регионального сотрудничества стран Южной Азии), БИМСТЭК*, ИБСА** и др.

Индия превратилась в один из крупнейших источников

* БИМСТЭК - организация экономического сотрудничества стран Бенгальского залива (*Bay of Bengal Initiative for Multi-Sectoral Technical and Economic Cooperation*). Создана в 1997 г., в нее входят: Бангладеш, Индия, Мьянма, Шри-Ланка, Таиланд, Непал и Бутан.

** ИБСА - трехсторонний диалоговый форум политического и торгово-экономического сотрудничества (*The IBSA Dialogue Forum*) в составе Индии, Бразилии и Южно-Африканской Республики. Создан в 2003 г.

прямых инвестиций не только для большинства южноазиатских, но и для африканских государств, а также ряда стран с формирующейся рыночной экономикой.

География инвестиционной деятельности индийского капитала продолжает расширяться, активно распространяясь и на развитые страны, в первую очередь США, Канаду, Бельгию и Великобританию.

¹ Галищева Н.В. Экономика стран Южной Азии. М., МГИМО (У) МИД России, 2009, с. 54-55.

² Седов И.А. Экономические связи Индии с развивающимися странами Азии и Африки. М., Наука, 1971, с. 98.

³ Там же, с. 136.

⁴ *Prema-chandra Athukorala*, p. 129 - <http://www.adb.org/Documents/Periodicals/ADR/ADR-Vol26-2-Athukorala.pdf>

⁵ *Jaya Prakash Pradhan*. Outward Foreign Direct Investment from India: Recent Trends and Patterns. Gujarat Institute of Development Research. February 2005, p. 8-9.

⁶ India's Outward FDI: a Giant Awakening? // UNCTAD/DITE/IIAB/2004/1. 20 October 2004 - http://www.unctad.org/sections/dite_iiab/docs/diteiiab20041_en.pdf

⁷ *Prema-chandra Athukorala*. Op. cit.

⁸ http://www.ibef.org/artdispview.aspx?in=37&art_id=27993&cat_id=599&page=2

⁹ Седов И.А. Указ. соч., с. 99.

¹⁰ *Jaya Prakash Pradhan*. Op. cit.; *Prema-chandra Athukorala*. Op. cit., p. 130.

¹¹ http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir11_fs_in_en.pdf

¹² http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir11_fs_in_en.pdf

¹³ <http://www.indianexpress.com/news/india-is/world-no.-21-in-outward-fdi/686664/2>

¹⁴ Ibidem.

¹⁵ Ibid.

¹⁶ http://www.ibef.org/artdispview.aspx?in=37&art_id=27993&cat_id=599&page=2

¹⁷ India's Outward FDI: a Giant Awakening? Op. cit.

¹⁸ *Prema-chandra Athukorala*. Op. cit., p. 137.

¹⁹ Ibidem.

²⁰ Ibid.

²¹ Ibid., p. 141.

²² Ibid., p. 147.