

Особенности экспорта прямых инвестиций из Индии

О.А. Мальцева

В данной статье рассматриваются характерные особенности вывоза капитала из Индии в форме прямых инвестиций, факторы, оказывающие влияние на этот процесс, а также анализируется специфика поведения индийских транснациональных корпораций.

С 2001 по 2011 г. участие стран с формирующимся рынком увеличилось с 1 до 14% мирового вывоза капитала. Среди 20 крупнейших стран с формирующимся рынком по масштабам вывоза капитала лидирующее положение занимает Китай, участие которого в мировом вывозе капитала в 2000–2008 гг. составило 1,6%, за ним следует Россия с показателем в 1,4%. Доля Индии на этом фоне является скромной (0,1%), однако за указанный период в политике индийского правительства в отношении вывоза капитала наблюдались значительные перемены. На сегодняшний день, согласно отчету ЮНКТАД¹, Индия является 21-м инвестором в мире, а в 2010 г. стала 5-м крупнейшим покупателем бизнеса в мире (после США, Канады, Японии и Китая). Совокупный объем вывезенного индийского капитала по финансовому счету составил 351 млрд долларов в 2000–2010 гг.²

Факторы, определяющие вывоз капитала из Индии

МВФ выделяет четыре категории международных инвестиций: прямые, портфельные, прочие и резервные активы. Прямые инвестиции характеризуются долевым участием инвестора в основном

капитале компании-реципиента с целью получения устойчивого доступа к управлению предприятием, при этом минимальным порогом участия определен уровень в 10% голосующих акций или эквивалент, дающий право на аналогичную долю при голосовании. В случае выхода таких операций за рубеж связанный с этим экспорт капитала называют прямыми зарубежными инвестициями (ПЗИ, англ. outward foreign direct investment), а импорт прямых инвестиций прямыми иностранными инвестициями (ПИИ, англ. inward foreign direct investment). Компания, владеющая полностью или частично аффилированными с ней зарубежными предприятиями, ее зарубежными филиалами, называется материнской, а в совокупности со своими зарубежными филиалами она образует транснациональную корпорацию (ТНК).

Рост ПЗИ определяется экономическими, политическими и институциональными факторами, зависящими от исторического развития каждой конкретной территории. В частности, к этим факторам относятся наличие природных ресурсов, географическая и культурная отдаленность от ключевых рынков, размер страны, особенности экономической системы и модели развития (например, индустриализация) и государственная политика.

Мальцева Олеся Альбертовна – аспирант кафедры мировой экономики МГИМО(У), старший преподаватель кафедры индоиранских и африканских языков МГИМО(У) МИД России. E-mail: o.maltseva@inno.mgimo.ru

Как отмечается в литературе, специфическая институциональная структура капиталэкспортирующей страны особенно важное значение имеет для стратегии ТНК³. Контекст национальных институтов накладывает отпечаток на цели компании, систему ее ценностей и качество доступных ресурсов. Такие культурные факторы как обычаи, традиции и исторический опыт могут оказывать значительное влияние на стратегию ТНК. П.Е. Толентино подчеркивает социальную ориентацию стратегий ТНК из развивающихся стран⁴, говоря о том, что «с институциональной точки зрения бизнес ТНК основывается на социальной составляющей, что объясняет его сильную зависимость от окружающей среды». В результате для интернационализации и создания потенциальных преимуществ ТНК из развивающихся стран вынуждены изобретать специфические стратегии использования деловых связей, формировать новые организационные структуры, балансировать разнородные культурные и институциональные предпосылки.

Поэтому вывоз индийского капитала в форме ПЗИ существенно отличается от «обычного» пути осуществления ПЗИ развивающимися странами. Индийские ТНК значительно раньше увеличили вывоз капитала, распределив его преимущественно в высокотехнологичных секторах, требующих высокой квалификации. Они более активно инвестируют в развитые страны, чем в развивающиеся, отдают большее предпочтение инвестированию в стратегические активы, нежели в ресурсы и рынки. Вовлечение в интеграционные процессы развивающихся экономик с их специфической многоукладностью имеет существенные отличия по сравнению с экономически развитыми странами, прежде всего структурного типа.

В этих странах вовлеченность в мирохозяйственные связи имеет зональный характер. Наиболее развитые сферы национального хозяйства, представленные капиталистическими укладами, входят в зону вовлеченности в мировые интеграционные процессы наиболее активно, в то время как большая часть докапиталистических укладов формирует пассивную зону, непосредственно не связанную с мировым рынком. Мировой рынок позволяет более развитой структуре получать дополнительные преимущества, финансовые ресурсы, новую технологию, рабочие места, рост доходов. Особенности вывоза индийского капитала в форме ПЗИ обусловлены особенностями и структурой экономики Индии, природой зарубежных инвестиций в экономику Индии, а также структурой индийских ТНК. При этом важную роль играет институциональная среда, в условиях которой осуществляется вывоз капитала.

Традиционно иностранные инвестиции в экономику страны считаются основным путем, позволяющим компаниям развивающихся стран получить доступ к глобальным цепочкам добавленной стоимости и усовершенствовать их технологические и человеческие ресурсы. Посредством создания связей между ТНК и местными компани-

ями иностранные инвестиции в экономику страны помогают отечественной промышленности выйти на международный уровень и в итоге перейти к осуществлению ПЗИ. Однако в Индии иностранные инвестиции не играли ключевой роли в построении конкурентоспособной промышленности, имеющей выход на международные рынки. Вплоть до начала 1990-х гг. государственная экономическая политика и практика, ограничивая в целом сферу приложения частного капитала, распространяла ее и на иностранный частный капитал.

Для развивающихся стран типичен дефицит иностранной валюты и ограниченность капитала, поэтому по логике они должны импортировать, а не экспортировать капитал. В соответствии с традиционными теориями вывоза капитала, ПЗИ Индии на первом этапе должны были быть направлены в первую очередь в сферу производства и только затем в сферу услуг. Однако компании, предоставляющие нефинансовые услуги, стали ключевыми внешними инвесторами уже на ранней стадии пути инвестиционного развития, опережая сферу производства во второй половине 1990-х гг. Это было связано с особенностями структуры индийской экономики, в которой сфера услуг играет ключевую роль. Она обеспечивает 57,2% ВВП Индии, а промышленное производство – 28%. Индии, в отличие от Китая, у которого промышленность производит 47% ВВП, никогда не удавалось создать крупное экспортное промышленное производство и привлечь значительные инвестиции в отрасли промышленности (за исключением текстильной и некоторых других). Для Индии характерен значительный экспорт услуг, не сопровождающийся значительным притоком ПЗИ.

Ориентация индийской экономики на сферу услуг объясняет, почему Индия имеет относительно большую долю ПЗИ в данную сферу. Но, что более важно, данная особенность объясняет ранний подъем индийских ПЗИ. Сфера информационных технологий и разработка программного обеспечения выходит на международные рынки и соответственно начинает осуществление ПЗИ раньше и более высокими темпами, чем сфера производства. Быстрый переход к ПЗИ частично обусловлен тем, что эта отрасль «изначально глобальна» как в отношении рынков, так и в отношении условий производства, а также частично тем, что в данной отрасли капитал играет менее значительную роль, чем в большинстве других глобализированных отраслей.

Таким образом, что касается причинно-следственной модели, лежащей в основе теории ПИР (пути инвестиционного развития), то она не вполне точно отражает современные реалии глобальной экономики. Теория ПИР утверждает, что развитие ПЗИ является следствием структурных изменений в стране происхождения компании. По мнению Дж. Даннинга и его последователей, можно выделить пять стадий экономического развития страны, которые сопряжены с разными характеристиками национальных компаний. В результате имеющийся набор преимуществ владения о локализации опре-

деляет разное соотношение и объемы аккумулированных экспортированных и импортированных прямых инвестиций.

В соответствии с данной теорией, стадия развития компании определяется значением валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения. На первой стадии, когда страна относится к группе наименее развитых, у нее почти отсутствуют преимущества локализации, поэтому импорт ПИИ оказывается незначительным⁵. На второй стадии, переход к которой в соответствии с теорией ПИР определяется существенным возрастанием ВВП на душу населения, приток ПИИ в страну начинает увеличиваться. В то же время национальные фирмы по-прежнему имеют мало возможностей для интернационализации. При переходе к третьей стадии темпы роста импорта ПИИ замедляются, так как местные фирмы становятся серьезными конкурентами иностранным ТНК. В результате страна начинает специализироваться на привлечении заграничного капитала только в определенные отрасли, где ее преимущества локализации наиболее существенны. На четвертой стадии размер экспорта ПЗИ достигает уровня импорта ПИИ, а часто даже превышает его.

Как утверждает в более поздних теориях⁶, внутристрановые экономические факторы в глобальной экономике в связи со все большей глобализацией и внедрением новых организационных и бизнес-стратегий могут быть уже не так существенны для развития вывоза капитала в форме прямых инвестиций, как ранее. Последующие теории подтверждают, что особенности развивающихся стран позволяют ТНК избежать традиционного ПИР и сразу перейти к быстрой глобализации. Она же создает новые возможности для ускоренного роста и интернационализации ТНК, недоступные ранее, чем индийские ТНК успешно пользуются.

Важным отличием индийского пути инвестиционного развития является тот факт, что направления индийских ПЗИ практически не зависят от направления ввоза капитала в страну. Направления ПЗИ из Индии, согласно теории ПИР, скорее характерны для стран, находящихся на стадиях развития IV или V, но отнюдь не для начальных стадий, на которых находится Индия. Когда инвестиции в развитие рынков, по теории, должны были ввозиться в страны с аналогичным или меньшим уровнем развития экономики, индийские ТНК вкладывали в более развитые страны. Отчасти вследствие этих особенностей индийские ТНК быстро становятся глобальными:

- являясь основоположниками новых отраслей (например, ветряной энергетики);
- внедряя новейшие технологии в существующие отрасли (например, фармацевтику);
- используя инновационные бизнес-модели для снижения производственных издержек в технологичных отраслях и т.п.

Рассматривая отдельные высокоразвитые отрасли и регионы внутри страны, можно получить более высокое значение ВВП на душу населения, чем в целом по стране. Судя по показателям ВВП,

Индия находится на стадии развития I или II. Однако регионы и отрасли, генерирующие ПЗИ, высоко интегрированы в глобальную экономику и демонстрируют профиль ПЗИ, соответствующий стадиям развития III или даже IV (например, регионы Тамилнад, Дели, Мумбаи и Бангалор, отрасли ИТ, аутсорсинг бизнес-процессов и фармацевтика). Соответственно для усовершенствования возможностей прогнозирования теории ПИР для таких стран, как Индия необходимо сузить масштаб описываемого объекта от целой страны к отдельным регионам и/или отраслям.

Особенности индийских ТНК в мировой экономике

Общий объем вывезенных ПЗИ индийскими ТНК увеличился с 2 млрд долл. в 2000 г. до 77 млрд долл. в 2009 г. Индийские зарубежные активы в форме прямых инвестиций составили около половины от общего объема ввезенных ПИИ в 2008–2009 фин. г. Как следует из отчета Резервного банка Индии (РБИ), в 2010–2011 фин. г. вывоз индийских ПЗИ превысил ввоз.

В интернационализации ТНК развивающихся рынков могут сыграть важную роль следующие конкурентные преимущества:

- приоритетные условия инвестирования благодаря размеру или монополистическому статусу компании, например при достижении ею доминирующей позиции на внутреннем рынке;
- доступ к производственным ресурсам, например, дешевой рабочей силе и сырью;
- дешевая квалифицированная рабочая сила и человеческие ресурсы, например, индийские инженеры и ученые в сфере информации и коммуникаций;
- возможность быстрой ассимиляции и творческой рекомбинации передаваемых технологий и информации;
- отраслевое отсутствие дефицита финансовых ресурсов;
- маркетинговые навыки, особенно применимые на других развивающихся рынках;
- управленческие способности к поиску и использованию глобальных ресурсов и возможностей, особенно со стороны зарубежных партнеров, а также к их координированию с имеющимися ресурсами и потенциалом;
- активная поддержка развивающихся рынков со стороны правительства, начиная от традиционных форм торгового протекционизма до новых форм стратегической торговой политики и государственной или общественной собственности.

По мере того как экономика Индии становится все более открытой для международной конкуренции, индийские ТНК все больше вынуждены конкурировать с ТНК из других стран как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Такая конкуренция способствует качественному повышению уровня их деятельности и формированию фирменных конкурентных преимуществ с расширением возможностей для конкуренции на зарубежных рынках.

Отличительной чертой структуры индийской экономики является доминирующая позиция больших «домов», или конгломератов. Преобладание таких организаций опровергает традиционный принцип западного менеджмента, в соответствии с которым компании должны фокусироваться на ключевых сферах их деятельности и отсекаать неключевые виды деятельности. Такие организации, учитывая институциональный контекст развивающихся рынков, могут на самом деле быть эффективными, поскольку они способны более успешно, чем узкопрофильные компании, противостоять рыночным и институциональным препятствиям. Крупные дома, такие как, Tata, BirlaKilroskar, Mahindra, T.V. SundaramGroup, Mafatlal, Bajaj, Singhania, Walchand, Mittal и т.д., играют ключевую роль в вывозе ПЗИ Индии.

Специфика индийских ТНК обусловлена существованием в Индии управляющих агентств – особой формы английских колониальных монополий. Они взаимодействовали с главой колониальной администрации в Индии и английской бюрократией. Управляющие агентства распределяли британский капитал между созданными ими предприятиями и контролировали весь капитал, функционировавший в Индии. При этом ни одна монополия не имела ярко выраженного производственного направления, за исключением сталелитейной компании Tata. По форме это были монополии, а по сути они сохраняли еще колониальные структуры, обусловленные социально-экономическим базисом, из которого формировались. Нынешние ТНК сохранили во многом эти черты.

Для индийских компаний-конгломератов не характерна концентрация производства, капиталистический уклад растет, но не является господствующим в экономике страны с крайне узким рынком и сосуществует с докапиталистическими формами (дихотомия в структуре экономики). Перенакопление денежного капитала и отсутствие условий для его эффективной реализации ввиду отсутствия современной развитой инфраструктуры, необходимой научной базы, квалифицированной рабочей силы и рынка для продукции привели к неравномерному перенакоплению капитала. Именно высокотехнологичным отраслям удалось сделать прорыв и выйти на международный рынок в условиях отсутствия возможностей для их развития на внутреннем.

Говоря о преимуществах таких «домов» при осуществлении ПЗИ необходимо отметить следующее:

- во-первых, гипотетически большие «дома» функционируют как внутренние рынки капитала, которые могут быть использованы для субсидирования ПЗИ;

- во-вторых, большие конгломераты предлагают возможности для перемещения людей, например менеджеров с международным опытом или ключевого технического персонала, между различными подразделениями;

- в-третьих, на данном этапе развития экономики индийские конгломераты еще не способны маневрировать капиталом между самыми разными

отраслями в силу узости рынка, как было сказано выше, низкой покупательной способности большей части населения, которому пока еще не доступны достижения передовых технологий.

Развитие индийских ТНК связано с высокой эффективностью индийского рынка капитала. Стандартная индийская ТНК, в отличие от китайской, является частной и торгуется на биржах, в том числе западных. Кроме того, работая в условиях разумного финансового законодательства и корпоративного управления, индийские компании в целом отличаются устойчивыми балансами и надежным кредитным рейтингом. Вследствие этого индийским ТНК удалось задействовать международные банки и приобрести их активы. Важным фактором стал также значительный рост капитализации публично-торгуемых индийских ТНК в середине первой декады XX в., что позволило им привлечь значительное количество капитала и увеличить доступность как внутренних, так и внешних займов. Привлеченный капитал направлялся также и на внешние инвестиции.

Помимо крупных индийских компаний, наподобие Tata, есть другие, право собственности и контроль над которыми имеют двойственный характер. Судя по официальным данным о притоке ПИИ, некоторые из них инвестировали также и в самой Индии, притом в ряде случаев с использованием офшоров и офшоропроводящих стран. Наиболее известными из тех, кто участвует в ввозе и вывозе прямых инвестиций, являются группы Vedanta и Essar. Есть и другие, включая OrientGreenPowerCoLtd.(OGP) – ассоциированного члена группы Shriram EPC. OGP является дочерней компанией OrientGreenPowerPteLtd. (OGPP), Сингапур. Первоначально OGPP функционировала как дочерняя компания Shriram EPC SingaporePteLtd. (SEPCS), которая сама находится в полной собственности иностранной Shriram EPC Ltd., Ченнаи (Мадрас). После эмиссии акций двумя частными инвесторами OGPP, доля SEPCS в OGPP сократилась до 37,70%. В ходе первичного размещения в Индии акций OGP собрала 900 крор рупий⁷. По данным РБИ, вывоз ПЗИ из Индии компанией OGP составил 792,72 млн долл, тогда как ПИИ, полученные от материнской компании из Сингапура, по данным министерства торговли и промышленности Индии, не превысили 42,24 млн долл. Эти цифры позволяют предположить, что экспорт ПЗИ со счетов OGP гораздо более высокий, чем тот, который отражала ее материнская компания, и что в ходе ее деятельности определенные суммы были выведены из индийской экономики. В целом, в то время как некоторые индийские компании делают ставку на технологическое развитие, ряд экспортеров инвестиций не обладает преимуществами, за исключением тех финансовых ресурсов, которые были накоплены благодаря инвестициям в ценные бумаги и аккумуляции прибыли в ходе выброса новых ценных бумаг на растущий фондовый рынок.

На офшорные страны приходится 72,57% от общего объема вывоза индийских ПЗИ, которые направлены преимущественно в Сингапур (20,04%)

и Маврикий (19,98%), а также Нидерланды (10,99%), Кипр (9,37%), ОАЭ (5,28%), Британские Виргинские острова (1,77%), Остров Мэн (1,55%) и Каймановы острова (1,00%). Более того, основная масса прямых инвестиций в Индию также поступает из офшоров. При этом на Маврикий приходится порядка 43%, на Сингапур – 17%, на Кипр – 5%. Индийские компании, инвестирующие за рубеж, в основном используют свои заграничные дочерние компании или создают холдинговые компании и/или компании специального назначения (special purpose vehicles) в офшорных финансовых зонах или других региональных финансовых центрах.

Такие компании функционируют в качестве каналов мобилизации средств для инвестиций в другие страны. Они удобны в основном с деловой и юридической точек зрения, а также ввиду налоговых преимуществ и более легкого доступа к финансовым ресурсам. Огромное количество компаний использует такие офшорные страны как Маврикий, для инвестирования в Индию, Китай, Индонезию. Уже на протяжении 28 лет, с момента подписания налогового соглашения, такие компании, как Caterpillar, производитель землеройной техники, а также Банк Америк, Citigroup и Wells Fargo, через свои дочерние компании в Маврикии инвестируют в Индию. Маврикий освобождает иностранные компании, организовывающиеся бизнес в стране, от налогообложения, также между Индией и Маврикием подписан договор об избежании двойного налогообложения, что дает преимущество компаниям, инвестирующим в Индию через Маврикий. Выгодные налоговые соглашения не только защищают добросовестных инвесторов от двойного налогообложения и способствуют росту потоков ПЗИ, но и являются причиной циркуляции нелегального капитала.

В случае с Индией кругооборот капитала с использованием офшоров представляет собой вывоз его в Маврикий, а затем под видом иностранного он возвращается на родину. Таким образом, вместо долгосрочных зарубежных инвестиций в страну поступает отечественный капитал, не обремененный налоговой нагрузкой. И количество таких индийских предпринимателей, оперирующих в Индии под видом офшорного инвестора, неуклонно растет. По оценкам министерства финансов Индии, «благодаря» Маврикию, ежегодно Индия недополучает около 600 млн долл. налоговых поступлений. После ряда скандалов и налоговых проверок в данной связи, проводимых Центральным бюро расследований, которое является Агентством по борьбе с коррупцией в Индии, Сингапур стал рассматриваться в качестве приоритетного направления для ввоза и вывоза капитала. Согласно официальной политике, Сингапур запрещает создание фиктивных компаний, формально существующих, но не ведущих никакой деятельности, и компаний-однодневок.

В Сингапуре ставка корпоративного налога составляет 8,5% на прибыль до 300 000 долл. и 17% для большей прибыли, в то время как в Индии ставка корпоративного налога на прибыль составляет

30,9% на налогооблагаемый доход размером до 10 млн рупий и 33,9% на налогооблагаемый доход выше 10 млн рупий. В отличие от Индии, в Сингапуре нет налога на дивиденды и налога на прирост капитала. Между Индией и Сингапуром также подписано Соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве (с 2005 г.), которое представляет собой пакет документов о торговле товарами, услугами, инвестициях и сотрудничестве в таких сферах, как образование, интеллектуальная собственность, авиасообщение, страхование, межбанковское дело.

Таким образом, для Индии, так же как и для других стран БРИКС, характерен кругооборот капитала с использованием офшоров.

Роль государства в вывозе ПЗИ и особенности регулирования вывоза капитала

Индия всегда поддерживала дружественные дипломатические отношения с большинством стран мира и обеспечивала себе дипломатическое присутствие во всем мире посредством посольств. Ее политика неприсоединения и продвижения взаимоотношений между странами Юга способствовала улучшению отношений с другими развивающимися странами, особенно в Африке и Азии. Вероятно, именно эти дипломатические отношения способствовали созданию благоприятной атмосферы для индийских транснациональных предприятий, расширяющих свою деятельность за рубежом, в частности важную роль в предоставлении коммерческой информации и содействии в создании индийских СП в других государствах играли индийские посольства. Более того, широкая и непрерывно увеличивающаяся сеть зарубежных офисов индийских банков, находящихся в государственной собственности, также составляет инфраструктуру финансовых институтов, способную поддержать стремление индийских транснациональных предприятий к инвестированию в зарубежные проекты. Основные цели учреждения зарубежных филиалов были сформулированы в 1973 г., вскоре после национализации банковской сферы. Особое значение для осуществления многочисленных инвестиционных проектов зарубежные офисы государственных банков приобрели в 1970 – начале 1980-х гг. Разработка финансовой схемы ПЗИ в 1978 г. (применена на практике в EXIM Bank в 1982 г.) также стала одним из способов финансовой поддержки ПЗИ со стороны индийского правительства⁸.

С вышеуказанной схемой была тесно связана схема страхования ПЗИ, реализация которой осуществлялась Корпорацией кредитования и обеспечения экспорта. Кроме того, заключение индийским правительством соглашений об избежании двойного налогообложения и двусторонних инвестиционных соглашений со многими странами активизировало процесс выхода индийских ТНК на мировой рынок. Индия заключила двусторонние инвестиционные договоры (ДИД) с большим количеством стран. ДИД обеспечивает взаимные гарантии и упрощение двусторонних инвестици-

■ Экономика

онных потоков между странами и определяет правовые рамки для защиты инвестиций.

На 1 июня 2006 г. общее число стран, с которыми Индия имела ДИД, равнялось 55. Национальные налоговые льготы, которыми уже давно пользовались инвесторы в зарубежные проекты, также стали инструментом стимулирования вывоза ПЗИ. С 6 января 1994 г. Индия является членом Многостороннего агентства по инвестиционным гарантиям Всемирного банка, что предоставляет индийским транснациональным предприятиям, осуществляющим свою деятельность за границей, возможность воспользоваться гарантийными инструментами вышеуказанной организации. Вышеуказанные инициативы индийского правительства оказали положительное воздействие на деятельность индийских транснациональных предприятий особенно на первом этапе, когда большая часть инвестиций была направлена в страны Азии и Африки.

Что касается непосредственного участия государства в вывозе капитала в форме ПЗИ, в 1982 г. только четыре государственные компании принимали участие в текущих инвестиционных проектах, а их инвестиции составляли менее 3% общего объема ПЗИ, осуществлявшихся индийскими ТНК. Даже в конце 1990-х гг., когда объем

вывоза ПЗИ значительно возрос, очень немногие государственные компании принимали участие в этом процессе. С 2000 г. индийское правительство стало поощрять инвестиции со стороны крупных нефтегазовых предприятий (GAIL India Ltd., Oil and Natural Gas Corporation и Oil India) в энергетические проекты России, Центральной Азии, Африки и позже Латинской Америки, что внесло существенный вклад в увеличение общего объема вывоза ПЗИ. В целом государственные предприятия были вовлечены в осуществление ПЗИ и внесли значительный вклад в увеличение их объема, особенно в течение последних десяти лет. Тем не менее практически нет оснований предполагать, что деятельность госпредприятий за рубежом насколько-то существенно стимулировала развитие частных инвестиций. В целом наибольший вклад в осуществление вывоза индийских ПЗИ внес именно частный сектор.

Maltseva O.A. The distinguishing features of Indian outward FDI.

Summary: This article analyses the outstanding features of Indian outward foreign direct investments, factors, which determine this process. Also this article examines the particularities of Indian transnational corporations' behavior.

Ключевые слова

Международное движение капитала, страны с формирующимся рынком, Индия, вывоз капитала в форме ПЗИ, теория пути инвестиционного развития, транснациональные корпорации, офшоры, государственное регулирование.

Keywords

International capital movement, emerging market economies, India, OFDI, The Investment Development Path Theory, transnational corporations, offshores, government regulation.

Примечания

1. UNCTAD. World Investment Report. Non-equity modes of international production and development. New York and Geneva. 2011.
2. IMF. Balance of Payments Statistics. Yearbook. Part 1. Wash., 2011.
3. Peng, Mike, Towards an Institution-Based View of Business Strategy, 19(2–3) Asia Pacific Journal of Management, 2002. P. 251–267.
4. Tolentino, Paz Estrella. Explaining the competitiveness of multinational companies from developing economies: a critical review of the academic literature, 4(1) International Journal of Technology and Globalisation, 2008 P. 24.
5. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики: Инвестиционный аспект. М.: КомКнига, 2007. С. 46.
6. Li, Peter P. Toward a geocentric theory of multinational evolution: the implications from the Asian MNEs as latecomers, Asia Pacific Journal of Management, 20(2), 2003. PP. 217–242. Mathews, John. Dragon Multinationals: New Players in 21st century Globalization, Asia Pacific Journal of Management, 23, 2006. PP. 5–27.
7. K.S. Chalapati Rao and Biswajit Dhar Formulating India's FDI Policy. Waiting for Godot, 2011 P. 13.
8. Jorden Dige Pedersen. Political Factors Behind the Rise of Indian Multinational Enterprises: An Essay in Political Economy//Sauvant Karl, Pradhan P. The rise of Indian Multinationals, 2010. P. 72.