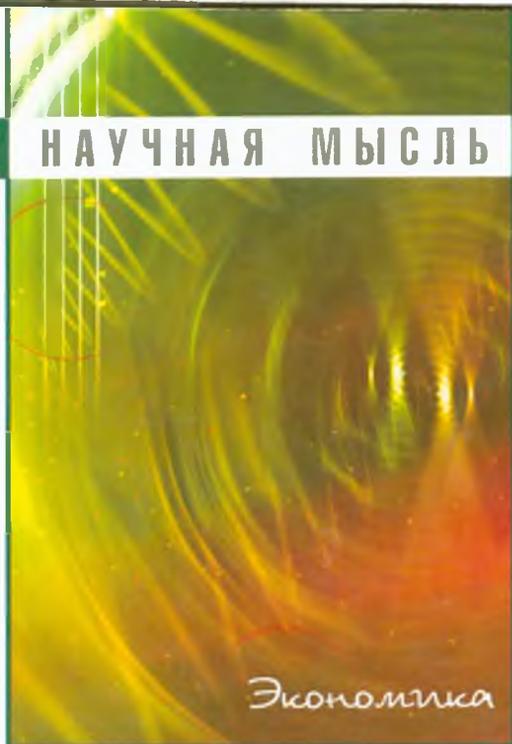


НАУЧНАЯ МЫСЛЬ

Электронно-
Библиотечная
Система
znanium.com



И.С. Турлай

**ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ
НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

(теоретические, методологические,
эмпирические аспекты)



33 M

T 883

НАУЧНАЯ МЫСЛЬ

СЕРИЯ ОСНОВАНА В 2008 ГОДУ

И.С. ТУРЛАЙ

ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

(ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ, МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ,
ЭМПИРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)

МОНОГРАФИЯ

834099

ТДИУ
кyбyxoнoвoй

ОХТИ

Электронно-

Библиотечная

Система

znanium.com

Москва
ИНФРА-М
2014

33M

+ 330.3

УДК 339.727.22+339.924

ББК 65.5

Т86

Т-883

*Рекомендовано к публикации
Ученым советом факультета международных отношений
Белорусского государственного университета
(протокол № 5 от 29 мая 2012 г.)*

Рецензенты:

зав. кафедрой международных экономических отношений
Белорусского государственного университета,
доктор экономических наук, профессор *А.В. Данильченко*;
кандидат экономических наук, доцент *Е.А. Семак*

Турлай И.С.

Т86

Влияние региональной экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций (теоретические, методологические, эмпирические аспекты): Монография. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 148 с. — (Научная мысль).

ISBN 978-5-16-006072-9

Монография посвящена исследованию региональных интеграционных процессов и тому, как участие в этих процессах способствует привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику стран — членов интеграционных группировок.

С использованием комплексного подхода к пониманию предпосылок осуществления ПИИ проанализировано влияние основных результатов региональной экономической интеграции на поступление инвестиций. Разработана методика оценки влияния региональной экономической интеграции на ПИИ, а также выявлены тенденции такого влияния в мировой экономике и конкретных группировках — ЕС (ЕЭС), НАФТА, МЕРКОСУР и АСЕАН. Оценено влияние региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве на привлечение ПИИ, и предложены практические рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности стран региона в условиях их участия в интеграционных процессах.

Рекомендуется научным работникам, преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам вузов, а также специалистам органов государственного управления.

ББК 65.5

ISBN 978-5-16-006072-9

© Турлай И.С., 2012

Подписано в печать 25.05.2012.

Формат 60×88/16. Печать офсетная. Бумага офсетная.

Гарнитура Times. Усл. печ. л. 9,065. Уч.-изд. л. 10,44.

Тираж 200 экз. Заказ № 109

ТК 400150-11760-250512

ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М»

127282, Москва, ул. Полярная, д. 31В, стр. 1

Тел.: (495) 380-05-40, 380-05-43. Факс: (495) 363-92-12

E-mail: books@infra-m.ru http://www.infra-m.ru

Отпечатано по технологии «печать по требованию»

WWW.RIOR.RU

E-mail: info@rior.ru

Тел.: (495) 363-92-15

ПРЕДИСЛОВИЕ

Одной из тенденций развития современной мировой экономики являются активно протекающие в ней интеграционные процессы. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), на январь 2012 г. в мире насчитывалось 319 действующих региональных соглашений, охватывающих различные стадии интеграционного процесса (в том числе и подготовительную, к которой относятся преференциальные торговые соглашения), что более чем в 6 раз превышает их количество в начале 1990-х гг. [170]. Начальной стадией этого процесса является заключение соглашений о создании зоны свободной торговли (предполагающих устранение интегрирующимися государствами тарифных и иных барьеров в их взаимной торговле), которые наряду с соглашениями об образовании таможенного союза, общего рынка, экономического и валютного союза будут рассматриваться в данном исследовании в качестве региональных интеграционных соглашений (РИС).

Заключение РИС вызвано желанием стран – участниц этих соглашений получить определенные экономические выгоды от интеграции, создать благоприятные условия для развития их промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг [14, с. 363–364]. Свою значимую роль в экономическом развитии стран должны сыграть прямые иностранные инвестиции (ПИИ), рост объемов которых в результате создания интеграционной группировки и предполагают ее члены¹.

Таким образом, в условиях активного развития процессов регионализации в мировой экономике приобретает актуальность вопрос исследования зависимости между региональной экономической интеграцией и ПИИ, то есть того, как влияет заключение РИС на приток внутри- и внерегиональных инвестиций. Данная проблема является важной и для Беларуси, как страны с малой открытой экономикой, нуждающейся в финансовых ресурсах и технологиях, для которой участие в интеграционных процессах на постсоветском пространстве призвано способствовать преодолению узости внутреннего рынка и укреплению конкурентных позиций в международном разделении труда, тем самым делая ее привлекательной для ПИИ.

Необходимо отметить, что тематика инвестиционного влияния региональной экономической интеграции, ее теоретический и эмпирический

¹ Следует, однако, отметить, что развитие региональной экономической интеграции может быть связано и с лоббированием интересов самих инвесторов, в частности компаний с высокой экономией от масштаба и значительными трансграничными производственными сетями, способными выиграть от заключения интеграционных соглашений (подтверждением чему, в частности, служит пример создания НАФТА) [42, с. 122].

аспекты, оказались в центре внимания многих зарубежных исследователей, в частности Р. Адамса [192], Г. Беттанкура [73, 74], М. Бломстрёма [75], Д. те Вельде [187, 188], Дж. Даннинга [102], Ф. Жомотт [134], Л. Йейати [212], Ч. Киндлебергера [136], Дж. Кубны [138], Д. Ледермана [141], А. Лопеса [145], Д. Медведева [151], И. Парка [163], Г. Яннопoulos [211] и др.

Однако в работах белорусских авторов, посвященных различным вопросам привлечения ПИИ (О.Г. Анисько [1], А.В. Данильченко [5], Л.Н. Давыденко [4], Л.М. Петровской [24], Е.Н. Петрушкевич [25, 26], П.С. Трапезникова [40] и др.), данная тема не получила должного развития.

В числе работ российских исследователей, посвященных проблематике влияния региональной экономической интеграции на ПИИ, следует выделить учебник Н.Н. Ливенцева [20], в котором автор, излагая теоретическое содержание данного вопроса, опирается на работу М. Бломстрёма [75]. Что же касается исследования инвестиционного влияния региональной интеграции на конкретных примерах (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН), то в работе Н.Н. Ливенцева оно основывается прежде всего на обращении к динамике привлечения странами ПИИ, наблюдавшейся до периода их членства в интеграционных группировках и после того, как эти государства стали участниками РИС. Хотя применение такого подхода в ряде случаев можно считать оправданным (например, при резком увеличении поступления ПИИ в экономику страны после ее присоединения к РИС), все же выводы о характере воздействия интеграции на ПИИ должны быть по возможности подкреплены результатами исследований, учитывающих инвестиционное воздействие фактора участия в РИС в числе других факторов, способствовавших росту объемов привлечения странами – членами интеграционных группировок таких инвестиций.

Еще одним русскоязычным исследованием, в котором анализируется влияние интеграции на ПИИ, является работа К.Б. Морозова [23]: на основании построенной автором модели притока американских ПИИ в экономику стран постсоветского пространства в течение 1996–2005 гг., включающей среди факторов и факторы участия этих стран в ЕврАзЭС, а также участия Беларуси, Казахстана, России и Украины в Соглашении о формировании единого экономического пространства 2003 г., делается вывод об отрицательном инвестиционном эффекте интеграции в рамках первого объединения и отсутствии эффекта в рамках второго (реальных механизмов и структур по работе которого участвующими в нем государствами на тот момент выработано не было).

Работы названных авторов послужили научной основой настоящего исследования. И хотя тематика воздействия региональной экономической интеграции на ПИИ в той или иной степени затрагивалась в целом ряде работ, комплексного исследования, посвященного всестороннему анализу теоретических, методологических и эмпирических аспектов данного вопроса, в том числе проблематике инвестиционного воздействия интеграционных процессов на постсоветском пространстве (принимая во внимание и то, какие условия эти процессы создавали и могли бы создать для

повышения инвестиционной привлекательности стран региона), так проведено и не было. Данное обстоятельство, а также актуальность рассматриваемой проблемы, обусловленная, с одной стороны, активным развитием региональных интеграционных процессов, а с другой – значимой ролью ПИИ как источника развития экономики принимающей их страны, фактором привлечения которых может являться участие этой страны в РИС, и предопределили научную и практическую значимость темы монографии.

Монография подготовлена автором в рамках научно-исследовательской работы по темам «Влияние процессов интернационализации и регионализации на развитие национальной экономики» и «Научное обоснование механизмов роста конкурентоспособности белорусской экономики в условиях интернационализации и регионализации экономической интеграции», предусмотренной планами Белорусского государственного университета на 2006–2010 и 2011–2015 гг., и включает в себя три главы.

Первая глава монографии обращается к теоретическим основам влияния региональной экономической интеграции на ПИИ: в ней с использованием комплексного подхода к пониманию предпосылок осуществления ПИИ, учитывающего интеграционную составляющую их привлечения, будет исследовано влияние основных результатов региональной экономической интеграции на поступление таких инвестиций.

Вторая глава посвящена методологическому и эмпирическому анализу влияния региональной экономической интеграции на ПИИ, в ходе которого будет разработана методика оценки влияния региональной экономической интеграции на ПИИ, а также выявлены тенденции такого влияния в мировой экономике и конкретных группировках – ЕС (ЕЭС), НАФТА, МЕРКОСУР и АСЕАН на основе обобщения результатов исследований, использующих заложенные в данной методике подходы.

Наконец, третья глава обращается к исследованию влияния региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве на привлечение ПИИ: в ней с применением разработанной во второй главе методики будет дана оценка такого влияния и предложены практические рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности стран региона в условиях их участия в интеграционных процессах.

В конце монографии приводится справочник, в котором разъясняются наиболее важные термины, встречающиеся в тексте.

Настоящая монография может быть полезна научным работникам, преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам высших учебных заведений для использования в учебно-образовательном процессе, а также специалистам органов государственного управления, ответственным за разработку политики в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности и реализацию мероприятий по содействию привлечения ПИИ в экономику страны, повышению ее инвестиционной привлекательности.

ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ

АИА	Инвестиционная зона АСЕАН
АНЗСЕРТА	Австралийско-Новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей
АПТА	Зона преференциальной торговли АСЕАН
АСЕАН	Ассоциация государств Юго-Восточной Азии
АТЭС	Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество
АФТА	Зона свободной торговли АСЕАН
ВВП	Валовой внутренний продукт
ВНД	Валовой национальный доход
ВТО	Всемирная торговая организация
ГАТТ	Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ГУАМ	Грузия, Украина, Азербайджан, Молдова
ГУУАМ	Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдова
ЕАСТ	Европейская ассоциация свободной торговли
ЕврАзЭС	Евразийское экономическое сообщество
ЕС	Европейский союз
ЕЭП	Единое экономическое пространство
ЕЭС	Европейское экономическое сообщество
ИК РБ	Инвестиционный кодекс Республики Беларусь
КАРИКОМ	Карибское сообщество
КОМЕСА	Экономическое сообщество стран Восточной и Южной Африки
КУСФТА	Канадо-Американское соглашение о свободной торговле
МВФ	Международный валютный фонд
МРТ	Международное разделение труда
МЕРКОСУР	Общий рынок Южного конуса
МПА ЕврАзЭС	Межпарламентская ассамблея ЕврАзЭС
МПА СНГ	Межпарламентская ассамблея государств – участников СНГ
НАФТА	Североамериканское соглашение о свободной торговле
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
ООН	Организация Объединенных Наций
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПВР	Программа внутреннего рынка
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ПРООН	Программа развития ООН
РИС	Региональное интеграционное соглашение
САДК	Сообщество развития Юга Африки
СИФ	Стоимость, страхование и фрахт
СНГ	Содружество Независимых Государств
СПАРТЕКА	Южно-Тихоокеанское региональное торгово-экономическое соглашение о сотрудничестве
ТНК	Транснациональная корпорация
ФОБ	Свободно на борту (судна)
ЦАС	Центрально-Азиатское Сотрудничество
ЦВЕ	Центральная и Восточная Европа
ШОС	Шанхайская организация сотрудничества
ЮНЕСКО	Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры
ЮНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

Глава 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЛИЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Впервые проблематика влияния региональной экономической интеграции на ПИИ была затронута в середине 1960-х гг. в работе Ч. Киндлебергера [136], который по аналогии с интеграционными эффектами создания и отклонения торговли, выявленных Дж. Вайнером [199], исследовал сопутствующие эффекты отклонения и создания инвестиций. В дальнейшем теоретический аспект данной тематики нашел свое отражение в целом ряде исследований, в частности в работах Г. Яннопулоса [211], М. Бломстрёма [75], Д. те Вельде [187], Д. Медведева [151] и др. В настоящей главе будут систематизированы теоретические положения основных разработок в данной области, исходя при этом из комплексного подхода к пониманию предпосылок осуществления ПИИ, который учитывает в числе мотивов направления таких инвестиций в одну из стран особенности другой страны, что наиболее актуально как раз в условиях сближения этих стран в рамках их участия в процессах региональной экономической интеграции.

Для выполнения поставленной цели будет изложена суть комплексного подхода к ПИИ, проанализированы основные результаты заключения региональной экономической интеграции и их влияние на приток ПИИ и впоследствии подведены итоги проведенного теоретического анализа.

1.1. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПОНИМАНИЮ ПРЕДПОСЫЛОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПИИ

Под прямыми иностранными инвестициями следует понимать инвестиции, связанные с долгосрочными взаимоотношениями и отражающие долговременный интерес и контроль со стороны экономического субъекта – резидента одной страны (прямого иностранного инвестора) над предприятием – резидентом другой страны (предприятием с прямыми иностранными инвестициями). Это определение ПИИ приводится в ежегодных «Докладах о мировых инвестициях», издаваемых ЮНКТАД, и базируется на определениях ПИИ, принятых в МВФ и ОЭСР (см. методологические комментарии ЮНКТАД [209, р. 3, 75]).

Несмотря на то, что прямыми иностранными инвесторами могут быть любые экономические субъекты, в том числе физические лица, государства в лице уполномоченных органов, международные организации, мировая практика показывает, что чаще всего в роли таких инвесторов выступают фирмы (являющиеся транснациональными корпорациями (ТНК) согласно определению этого термина, данного ЮНКТАД), из чего и будем исходить в данном разделе в процессе исследования основных теоретических концепций ПИИ и разработки на их основе комплексного подхода к пониманию предпосылок осуществления этих инвестиций.

В соответствии с приведенным определением ПИИ иностранным инвестором может быть только инвестор, являющийся резидентом другой страны. Вместе с тем, пунктом «с» статьи 13 Сеульской конвенции 1985 г. об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций [17] предусмотрена возможность отнесения к иностранным инвесторам и национальных физических и юридических лиц при условии, что инвестируемые ими активы переводятся в принимающую страну из-за рубежа. С позиций данной конвенции понятие прямых иностранных инвестиций следует считать более широким по содержанию, распространяющееся в определенной степени и на национальных прямых инвесторов.

Тем не менее, даже в рамках определения ПИИ, принятого в ЮНКТАД, МВФ и ОЭСР, под категорию иностранных инвесторов могут подпадать, по сути, инвесторы национальные: речь в данном случае идет об инвестициях в оффшорные юрисдикции (или в страны, компании которых задействованы в различных схемах с оффшорными фирмами), затем возвращенных на родину. Прямые инвестиции в такие юрисдикции осуществляются, в частности, в целях налоговой оптимизации, повышения правовой защищенности активов, сокрытия информации о реальных участниках сделок или владельцах собственности, направляющих свои инвестиции через оффшоры в ту или иную страну и являющихся на деле национальными инвесторами или инвесторами из третьих стран [43, с. 59–60].

Необходимо отметить, что проблематика ПИИ, включающая в себя рассмотрение мотивов их осуществления, получила отражение в целом ряде научных работ. Сущностью ПИИ и факторами, влияющими на их приток, в зарубежной экономической литературе занимались Ф. Саусэрд [181], С. Хаймер [128], Р. Кейвс [87], П. Бакли [83], Дж. Даннинг [99, 100, 101], Дж. Маркусен [148, 149], Б. Блониген [76, 109] и др. Вопросам привлечения ПИИ посвящены работы и белорусских ученых А.В. Данильченко [5], П.С. Трапезникова [40], Л.Н. Давыденко [4], Е.Н. Петрушкевич [25, 26], Г.А. Шмарловской [46, 45], Л.М. Петровской [24], О.Г. Анисько [1], В.М. Руденкова [2].

В целом исследователями-экономистами было разработано большое количество научных теорий, раскрывающих мотивы осуществления фирмами прямых инвестиций за рубеж. При этом, как правило, исследователи при выдвижении таких теорий не уделяли внимание ПИИ, направляемым в оффшорные юрисдикции и поступающим из них, в связи с очевидным характером причин осуществления таких инвестиций и тем, что за маской оффшорных инвесторов скрываются инвесторы других стран, с точки зрения которых и следует рассматривать мотивы направления конечных ПИИ в экономику тех или иных государств, из чего и будем исходить в ходе выработки комплексного подхода к пониманию предпосылок осуществления ПИИ.

За основу названного комплексного подхода будут взяты положения теоретических концепций Дж. Даннинга [99, 100], Дж. Маркусена [148, 149], а также Б. Блонигена [109], в которых наиболее полно и системно проанализированы различные мотивы прямого инвестирования за рубеж

и использование которых при разработке данного подхода позволит исследовать проблематику влияния региональной экономической интеграции на ПИИ. Указанные теории ПИИ будут проанализированы далее с акцентированием внимания на интеграционную составляющую привлечения таких инвестиций.

Следует отметить, что у истоков современного понимания предпосылок осуществления ПИИ лежат два основных подхода, которые сложились как таковые в 1950–1970-х гг.:

1) подход «почему и как» (по сути дела, это подход «изнутри»), который обращается к характеристикам фирмы, дающим ей преимущества при осуществлении ПИИ;

2) подход «куда» (или подход «извне»), который обращается к характеристикам страны, влияющим на принятие фирмой решения о прямом инвестировании в ее экономику [99, р. 15–16].

К данному подходу можно отнести и подход «когда», в основе которого лежит модель жизненного цикла продукта Р. Вернона [198], объясняющая осуществление фирмой горизонтальных (рыночноориентированных) ПИИ в целях продления жизненного цикла своего товара в страны, в которых существует угроза для его экспорта на стадии усиления конкуренции со стороны производителей аналогичного товара.

Первый подход, разрабатывавшийся в трудах С. Хаймера [128], Р. Кейвса [87], П. Бакли [83], А. Рагмена [172] и др., объясняет осуществление фирмой (ТНК) ПИИ в связи с наличием у нее нематериальных активов (патентов, лицензий, ноу-хау, торговых марок, репутации, опыта управления и маркетинговой деятельности и т.п.). Для того чтобы успешно конкурировать на зарубежном рынке, где местные фирмы владеют информацией о рынке, предпочтениях потребителей и имеют опыт работы в данных условиях, иностранная фирма должна обладать определенными монополистическими преимуществами, к которым и относится наличие у нее вышеперечисленных нематериальных активов. Стремление же к эффективному их использованию подталкивает фирму к интернализации своих международных операций через осуществление ПИИ, то есть создание подконтрольных заграничных подразделений [75, р. 7–8].

Второй подход, заложенный еще в первой трети XX в. в работе Ф. Саусэрда «Американская промышленность в Европе» [181], акцентирует внимание на факторах, влияющих на принятие фирмой решения об осуществлении ПИИ в ту или иную страну. К числу таких факторов можно отнести особенности внешнеторгового и инвестиционного регулирования, транспортные расходы, стоимость рабочей силы, доступ к сырьевым ресурсам, размер целевого рынка инвестирования, наличие эффектов агломерации (скопления производственной деятельности) в регионе, макроэкономическая стабильность, налоговый режим, национальные стандарты, уровень бюрократизации, простота и четкость административных процедур, предсказуемость и эффективность правовой и институциональной среды, банковская и кредитно-денежная система, качество инфра-

структуры и т.п. факторы, которые учитываются фирмой при создании подконтрольных подразделений за рубежом¹.

Синтез этих двух подходов к пониманию ПИИ был воплощен в эклектической парадигме Дж. Даннинга, известной также как концепция OLI (ownership, location, internalization – собственность, местонахождение, интернализация). Она включает в себя три необходимых предпосылки, исходя из которых фирма принимает решение об осуществлении ПИИ:

1) преимущество собственности (O), или «почему» прямого иностранного инвестирования – это выгода от владения нематериальными активами (или, другими словами, капиталом знаний), которые создают преимущества по отношению к другим фирмам рынка;

2) преимущество интернализации (I), или «как» прямого иностранного инвестирования – это выгода от самостоятельного использования нематериальных активов, нежели от их передачи какому-либо независимому зарубежному партнеру (сопряженной, например, с рисками невыполнения контракта или появления конкуренции со стороны фирмы-покупателя);

3) преимущество местонахождения (L), или «куда» прямого иностранного инвестирования – это выгода от использования преимущества интернализации вкупе с факторами производства, расположенными за рубежом [99, p. 26].

Каждая из трех указанных составляющих эклектической парадигмы Дж. Даннинга является необходимым условием, лежащим в основе принятия решения о прямом инвестировании за границу, однако само это решение будет реализовано лишь при одновременном наличии всех трех условий, предусматриваемых парадигмой. Так, в случае наличия у фирмы только преимуществ O и I прямые внутренние инвестиции будут более предпочтительными, нежели прямые иностранные; зарубежные же рынки будут обслуживаться фирмой с помощью экспорта своей продукции. Если же помимо преимущества L будет отсутствовать и I, то фирма с единственным преимуществом O сделает свой выбор в пользу продажи собственных нематериальных активов (например, путем заключения лицензионного соглашения) зарубежному партнеру, отказавшись тем самым от самостоятельного их использования [99, p. 28].

Следует отметить, что, несмотря на то что концепция Дж. Даннинга была сформулирована свыше 30 лет назад, она остается базовой основой понимания сущности ПИИ. Свидетельством тому может служить хотя бы тот факт, что последующие исследования и теоретические разработки в области ПИИ органично вписываются в рамки эклектической парадигмы,

¹ В Докладе о мировых инвестициях, изданном ЮНКТАД в 1998 г. [205], вся совокупность таких факторов разделена на три группы: факторы – основы инвестиционной политики, факторы содействия бизнесу (целенаправленные действия государства по поощрению притока инвестиций и инвестиционные стимулы) и экономические детерминанты (в частности, размер рынка страны, количество, стоимость и качество ее ресурсов). См. также работы Е.-Г. Лим [143], А. Хакрабарты [88], Б. Блонигена [76] и Дж. Уолша [202], резюмирующие результаты основных исследований данному вопросу, а также учебник Н.Н. Ливенцева [20], где рассмотрены меры государственной политики в отношении привлечения ПИИ.

развивая ее и тем самым создавая более полную, целостную картину представления о предпосылках осуществления ПИИ. Одной из таких разработок фундаментального характера является модель капитала знаний Дж. Маркусена, разработанная в конце XX в., и включающая в себя модели вертикальных и горизонтальных ПИИ, которые впервые были предложены в 1984 г. Э. Хелпманом [123] и Дж. Маркусеном [147] соответственно.

Для сведения отметим, что вертикальные ПИИ (именуемые также затратоминимизирующими [143, р. 11], аутсорсинговыми [115, р. 3], основанные на существовании различий в соотношениях факторов производства [78, р. 3] и выступающие как экспортоориентированные [75, р. 4]) – это инвестиции, осуществляемые фирмой с целью получения доступа к дешевым и выгодным в использовании факторам производства.

Горизонтальные ПИИ (именуемые также тарифоперескакивающими [187, р. 13], основанные на сопоставлении преимуществ близости (связанных с выгодой от передачи капитала знаний за рубеж) и концентрации (связанных с экономией от масштаба в результате сосредоточения производства) [78, р. 3] и выступающие как импортозамещающие [75, р. 4]) – это инвестиции, осуществляемые фирмой с целью проникновения на определенные рынки. Обращаясь к мотивации фирм к прямому инвестированию за рубеж, Дж. Даннинг, опираясь на исследование Дж. Бермана [65], выделяет, в свою очередь, 4 типа ПИИ:

- рыночноориентированные ПИИ (нацеленные на доступ к рынкам);
- ресурсоориентированные ПИИ (нацеленные на доступ к ресурсам);
- ПИИ, ориентированные на повышение эффективности (нацеленные на реструктуризацию уже имеющихся ПИИ и дополнение их новыми зарубежными вложениями в страны, обладающие наибольшими сравнительными преимуществами);
- стратегические ПИИ (нацеленные на приобретение активов других фирм для поддержания международной конкурентоспособности фирмы-инвестора или ослабления конкурентных преимуществ соперников) [101, р. 67–74].

Если первый тип ПИИ соотносится с горизонтальными ПИИ, а два других – с вертикальными ПИИ, то стратегические ПИИ в зависимости от их рыночной или ресурсной мотивации могут рассматриваться и как горизонтальные, и как вертикальные ПИИ [72, р. 227]. Вместе с тем, учитывая то, что осуществление стратегических ПИИ предполагает получение доступа к активам (ресурсам) зарубежной фирмы (в результате слияния или приобретения контроля над ней), позволяющего тем самым повысить эффективность производственной деятельности инвестирующей фирмы за счет возможности освоения новых технологий и использования преимуществ экономии от масштаба и совмещения, и то, что устранение торговых барьеров между странами ведет к усилению конкурентной среды в регионе и тем самым стимулирует приток стратегических ПИИ [158, р. 213], правомерным является отнесение таких инвестиций именно к вертикальному типу ПИИ.

Среди наиболее известных примеров горизонтальных ПИИ можно упомянуть инвестиции в Канаду (поступавшие главным образом из США) в период индустриализации этой страны в конце XIX – первой половине XX вв., мотивируемые необходимостью преодоления высоких тарифных барьеров, установленных с принятием в 1879 г. Канадского тарифного акта [101, р. 159]. Классический пример вертикальных ПИИ – инвестиции США в приграничные районы Мексики с образованием экспортоориентированных промышленных предприятий сборочного характера (получивших название «макиладоры»), использующих преимущества наличия дешевой рабочей силы и отсутствия (в связи с образованием в 1994 г. группировки НАФТА) тарифных ограничений в торговле между США и Мексикой [153, р. 11].

Обращаясь к упомянутой модели Дж. Маркусена, необходимо отметить, что в ее основании лежат следующие положения, отражающие особенности создания и использования капитала знаний:

1) деятельность фирмы по созданию капитала знаний (например, проведение НИОКР) может осуществляться вдали от ее производственной деятельности, переводимой за рубеж, а передача фирмой самого капитала знаний (например, технологий производства) в свое заграничное подразделение, как правило, не подразумевает каких-либо значимых затрат;

2) создание капитала знаний требует от фирмы более интенсивного использования высококвалифицированного труда, нежели требуется при производстве конечных товаров и услуг, в процессе которого применяются уже готовые результаты этого труда;

3) капитал знаний может использоваться несколькими производственными предприятиями (как в стране происхождения инвестиций, так и за рубежом) одновременно, что, однако, не уменьшает его производительность на одном предприятии в случае передачи капитала знаний для использования на другом [148, р. 4–5; 149, р. 166].

Первая и вторая из рассмотренных характеристик в большей степени применимы к вертикально организованной фирме (то есть вертикальной ТНК), которая создает капитал знаний в головной (материнской) компании, расположенной в стране происхождения инвестиций, и передает его в подконтрольное производственное предприятие, расположенное в стране, принимающей ПИИ.

Первая и третья характеристика применимы к горизонтально организованной фирме (то есть горизонтальной ТНК), которая создает капитал знаний в головной компании, расположенной в стране происхождения инвестиций, и передает его для осуществления производства как у себя на родине, так и в стране, принимающей ПИИ. В рамках модели капитала знаний делается вывод о том, что такие фирмы создаются в странах, которые обладают одинаковыми по величине рынками и равно обеспечены факторами производства, с одной стороны, и отделены друг от друга значительными торговыми барьерами – с другой.

Это связано с тем, что если, например, обе страны наделены факторами производства в равной степени, но имеют рынки различной емкости, то фирме будет выгоднее размещать и свою головную компанию, и произ-

водственное предприятие в большой стране, а малую страну обслуживать с помощью экспорта произведенной в большой стране продукции. Вместе с тем, наличие высоких торговых барьеров между странами, превосходящих по значимости издержки, связанные с созданием и функционированием производственного предприятия в малой стране, может свести такой экспорт к нулю, заставив фирму обслуживать целевой рынок путем организации там своего производства.

Если же обе страны обладают одинаковыми по величине рынками, но по-разному обеспечены факторами производства, то фирма предпочтет расположить свою головную компанию в стране с преимущественно высококвалифицированной рабочей силой, а производственное предприятие, соответственно – в стране с менее квалифицированными работниками; в свою очередь, готовая продукция, выпускаемая на этом предприятии, сможет обслуживать как местный рынок, так и – посредством экспорта – рынок страны инвестирования (что в данном случае будет отвечать вертикальной организации фирмы). Вместе с тем, наличие высоких торговых барьеров между двумя рассматриваемыми странами, превосходящих по значимости издержки, связанные с созданием и функционированием производственного предприятия в дефицитной на квалифицированный труд стране, может свести поставки изготавливаемой на нем продукции во вторую страну к нулю, заставив фирму обслуживать целевой рынок путем организации там своего производства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что вертикально организованные фирмы создаются в странах, в разной степени наделенных факторами производства, с одной стороны, и не отделенных друг от друга значительными торговыми барьерами – с другой [149, р. 267–268].

При этом в рамках этой и рассматриваемых далее теорий ПИИ под торговыми барьерами для торгуемых товаров следует понимать как чисто экономические барьеры (в частности, тарифные и прочие ограничения во взаимной торговле, наличие строгих правил определения страны происхождения товара), так и преграды культурно-географического характера (связанные прежде всего с расположением стран на большом расстоянии друг от друга, влекущем значительные транспортные издержки) [153, р. 12–13]. Примером культурно-географических барьеров являются различия в предпочтениях потребителей той или иной страны. Необходимость адаптации к таким различиям есть одной из причин горизонтального инвестирования за рубеж: так, например, компания «Honda» производит минивэны (микроавтобусы) в Северной Америке – на рынке, где эта разновидность машин пользуется гораздо большей популярностью, чем в Японии [72, р. 228]. В то же время стоит отметить, что торговые барьеры не всегда могут являться хорошим стимулом даже для привлечения горизонтальных ПИИ, так как создание заграничного подразделения, например, в отдаленной стране, повышает транзакционные издержки ведения бизнеса, связанные с расходами по обеспечению связи с этим подразделением, по набору в штат компании переводчиков и юристов, знающих язык и специфику законодательства принимающей инвестиции страны, и т.п.

В свою очередь, под торговыми барьерами для неторгуемых товаров следует понимать барьеры, обусловленные природой этих товаров: такими товарами, в частности, являются услуги, оказать которые покупателю из зарубежной страны можно в случае перемещения их продавца в эту страну (например, при участии в реализации инфраструктурных проектов за рубежом), что может побудить последнего в силу необходимости преодоления этих значимых барьеров к созданию заграничного подразделения по оказанию своих услуг, то есть к осуществлению ПИИ, являющихся по своему характеру горизонтальными.

Особенности создания и деятельности вертикально и горизонтально организованных фирм, а также предпосылки, исходя из которых эти фирмы принимают решение об осуществлении ПИИ (то есть синтез модели капитала знаний и эклектической парадигмы), дополняют и расширяют концепцию OLI.

Первые два преимущества (собственности – O и интернализации – I):

– применительно к горизонтально организованной фирме – возникает в результате владения последней капиталом знаний, который может использоваться несколькими производственными предприятиями (как в стране происхождения инвестиций, так и за рубежом) одновременно, что, однако, не уменьшает его производительность на одном предприятии в случае передачи капитала знаний для использования на другом;

– применительно как к горизонтально, так и к вертикально организованной фирме – возникают в результате владения фирмой капиталом знаний, деятельность по созданию которого может осуществляться вдали от производственной деятельности этой фирмы, переводимой за рубеж, и передача которого для осуществления такого производства не подразумевает каких-либо значимых затрат.

Третье преимущество (местонахождения – L):

– применительно к горизонтально организованной фирме – возникает в стране, которая имеет схожие со страной происхождения инвестиций величину и факторообеспеченность рынка и отделена от последней значительными торговыми барьерами;

– применительно к вертикально организованной фирме – возникает в стране, которая имеет отличную от страны происхождения инвестиций факторообеспеченность рынка и отделена от последней незначительными торговыми барьерами [148, р. 6].

При этом следует особо подчеркнуть, что в рамках этой и рассматриваемых далее теорий ПИИ полагается, что возможность направления таких инвестиций в экономику какой-либо страны существует изначально. Если же имеются определенные ограничения для вложения иностранных инвестиций в те или иные предприятия или отрасли экономики страны, то очевидно, что для заинтересованной фирмы-инвестора преимущество местонахождения в данной стране (невзирая на существующие торговые барьеры и факторообеспеченность страны целевого инвестирования) будет отсутствовать.

Итак, модель капитала знаний, сочетающая в себе модели вертикальных и горизонтальных ПИИ, позволяет дать более совершенное представ-

ление о предпосылках прямого иностранного инвестирования, благодаря акцентированию внимания на особенностях капитала знаний и использующих эти его особенности двух основных типах фирм, осуществляющих ПИИ в целях получения доступа к дешевым и выгодным в использовании факторам производства или выхода со своей продукцией на определенные рынки (соответственно вертикально и горизонтально организованных фирм).

Тем не менее, нельзя не отрицать тот факт, что модель капитала знаний носит ограниченный характер, поскольку связывает предпосылки осуществления ПИИ с характеристиками лишь двух стран, между которыми и происходит движение инвестиционных потоков. Преодоление этой ограниченности способствовало экономической география, занимающаяся анализом вопросов месторасположения фирм и эффектов агломерации. В ее русле, в частности, была разработана модель пространственного распределения ПИИ, развивающая представление о мотивах фирм к осуществлению прямого инвестирования за рубежом.

В основе модели пространственного распределения ПИИ Б. Блонигена, разработанной в начале 2000-х гг., лежит идея о том, что фирма, осуществляя ПИИ, учитывает особенности не только страны целевого инвестирования, но и третьей страны (что наиболее актуально в условиях участия этих стран в РИС, когда значимые торговые барьеры между ними отсутствуют). Данный подход позволяет рассматривать помимо традиционных (горизонтального и вертикального) два новых, комплексных типа ПИИ – экспортноплатформенный и комплексно-вертикальный, характеризуя их с позиций так называемого эффекта третьей страны, то есть выясняя:

1) в какой степени решение фирмы страны i об инвестировании в страну j зависит от ее решения относительно инвестирования в страну k ;

2) в какой степени решение фирмы страны i об инвестировании в страну j зависит от потенциального размера рынка страны j – размера рынка (объема ВВП) страны k с учетом торговых барьеров между j и k .

Рассуждая таким образом, можно сделать вывод о том, что горизонтальные ПИИ, предпосылкой возникновения которых является наличие высоких торговых барьеров между странами i , j и k – это инвестиции, осуществляемые фирмой страны i в страну j вне зависимости от решения данной фирмы относительно инвестирования в страну k и, следовательно, от потенциального размера рынка страны j (см. рисунок 1.1).

Вместе с тем, вертикальные ПИИ, предпосылкой возникновения которых является наличие более дешевых и выгодных в использовании факторов производства в стране j , нежели в k – это инвестиции, осуществляемые фирмой страны i в страну j за счет отказа этой фирмы от инвестирования в страну k и, в силу ориентации произведенной в j продукции на экспорт в страну i , не зависящие главным образом от потенциального размера рынка страны j (см. рисунок 1.2).



Рис. 1.1. Горизонтальные ПИИ¹



Рис. 1.2. Вертикальные ПИИ²

Что же касается экспортноплатформенных ПИИ, предпосылками возникновения которых является или наличие более низких торговых барьеров между странами j и k , чем между i и j , а также k соответственно, или отсутствие значимых барьеров между всеми тремя странами, с одной стороны, и ориентация фирмы страны i на размещение производства в одной

¹ Источник: разработка автора.

² Источник: разработка автора.

из целевых стран, позволяющего обслуживать (посредством экспорта выпущенной продукции) или рынок второй из них, или и рынок второй целевой страны, и рынок страны-инвестора – с другой, то такие инвестиции будут направляться данной фирмой в страну, обладающую дешевыми и выгодными в использовании факторами производства с учетом потенциального размера ее рынка, за счет отказа от размещения этих инвестиций в третьей стране (рынок которой и будет обслуживаться с помощью экспорта) (см. рисунок 1.3).

(1)



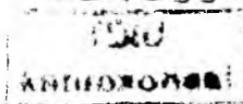
(2)



Рис. 1.3. Экспортноплатформенные ПИИ¹

¹ Источник: разработка автора.

834099



Таким образом, можно выделить два подтипа экспортноплатформенных ПИИ. Однако, в частности, в исследовании К. Экхольм [107] рассматриваются три подтипа таких ПИИ: ориентированных на экспорт произведенной продукции в третью страну, в страну, осуществившую ПИИ, либо в обе указанные страны. Что касается последних двух случаев, то здесь в качестве потенциального рынка страны целевого инвестирования можно рассматривать и рынок страны-инвестора. При этом второй из трех указанных подтипов экспортноплатформенных ПИИ можно рассматривать как вариант вертикальных ПИИ с той лишь оговоркой, что данные инвестиции имеют под собой и рыночную мотивацию.

Необходимо отметить, что по своей сути экспортноплатформенные ПИИ представляют собой симбиоз вертикальных и горизонтальных ПИИ: они ориентированы на рынки стран, между которыми отсутствуют значимые торговые барьеры (что соответствует мотивировке горизонтальных ПИИ), выбор же в пользу одной из этих стран как места размещения инвестиций делается исходя из соображений оптимизации производственных затрат (что относится, в свою очередь, к мотивации вертикальных ПИИ).

И наконец, комплексно-вертикальные ПИИ, которые являются следствием эффектов агломерации и желания фирмы разделить свой производственный процесс на стадии в соответствии со сравнительными преимуществами стран предполагаемого инвестирования, – это инвестиции, осуществляемые фирмой страны i в страну j с учетом того, что этой же фирмой осуществлены инвестиции в соседнюю страну k , промежуточная продукция из которой направляется для дальнейшей переработки в j и последующей доставки промежуточных или конечных товаров на рынок страны i ; размер потенциального рынка для этого типа ПИИ главным образом играет роль в той степени, в которой способен отразить наличие эффектов агломерации (см. рисунок 1.4) [109, р. 1307–1308; 114, р. 6–7].



Рис. 1.4. Комплексно-вертикальные ПИИ¹

¹ Источник: разработка автора.

Следует отметить, что на практике инвестиционные проекты могут сочетать в себе проявления тех или иных типов ПИИ, в том числе, например, экспортноплатформенных и комплексно-вертикальных ПИИ. Так, японский производитель автомобилей компания «Toyota» выносит трудоемкие стадии своего производственного процесса в страны АСЕАН, чему есть несколько причин. Во-первых, это доступ к крупному рынку стран, образующих эту интеграционную группировку (горизонтальный мотив осуществления ПИИ). А во-вторых, наличие более дешевой рабочей силы и доступ к ресурсной базе региона (вертикальный мотив осуществления ПИИ). Выпуск автомобилей, предназначенных для продажи в странах АСЕАН, налажен дочерней компанией «Toyota» в Таиланде (экспортноплатформенная схема инвестирования). Поставка же компонентов для данного производства осуществляется как независимыми подрядчиками и подрядчиками «кэйрэцу», имеющих тесные взаимоотношения с компанией «Toyota», так и самой материнской компанией, а также ее подразделениями в других странах рассматриваемого региона (комплексно-вертикальная схема инвестирования) [153, р. 7].

Итак, модель пространственного распределения ПИИ – это современная теория, которая формирует более полное представление о предпосылках осуществления ПИИ, указывая на существование четырех типов таких инвестиций, отличающихся друг от друга с точки зрения характера взаимозаменяемости целевых рынков инвестирования и значимости их потенциального размера.

Сочетание данной теории с рассмотренными ранее позволяет сформулировать комплексную версию подхода к пониманию предпосылок осуществления ПИИ, тем более, что схожий методологический подход рассматривается в ряде работ белорусских авторов [1, 4, 5, 40].

Комплексный подход предполагает описание трех предпосылок, исходя из одновременного наличия которых фирма принимает решение об осуществлении ПИИ, направляемых из страны i в страну j , с учетом возможности ее доступа к рынку и ресурсам страны k .

Первые два преимущества собственности (O) и интернализации (I):

– применительно к фирме, желающей осуществить горизонтальные, экспортноплатформенные или комплексно-вертикальные ПИИ, – возникают в результате владения фирмой капиталом знаний, который может использоваться несколькими производственными предприятиями (как в стране происхождения инвестиций, так и за рубежом) одновременно, что, однако, не уменьшает его производительность на одном предприятии в случае передачи капитала знаний для использования на другом;

– применительно к фирме, желающей осуществить горизонтальные, вертикальные, экспортноплатформенные или комплексно-вертикальные ПИИ, – возникают в результате владения фирмой капиталом знаний, деятельность по созданию которого может осуществляться вдали от производственной деятельности этой фирмы, переводимой за рубеж, и передача которого для осуществления такого производства не подразумевает каких-либо значимых затрат.

Третье преимущество местонахождения (L):

– применительно к фирме, желающей осуществить горизонтальные ПИИ, – возникает в стране *j*, которая отделена от страны *i* высокими торговыми барьерами, превосходящими по значимости издержки, связанные с созданием и функционированием производственного предприятия в стране *j*; последние, в свою очередь, ниже издержек, которые несла бы фирма, размещающая производство в стране *k* (которое позволило бы обслужить рынок страны *j*); вместе с тем, наличие значительных торговых барьеров между странами *j* и *k* не позволяет использовать в похожей по отношению к стране *k* роли и страну *j*;

– применительно к фирме, желающей осуществить вертикальные ПИИ, – возникает в стране *j*, обладающей ресурсами, использование которых на определенных стадиях производственного процесса фирмы, предусматривающих последующую доставку произведенной продукции в страну *i*, является более выгодным, нежели использование соответствующих ресурсов в странах *i* и *k* (с учетом как стоимости этих ресурсов, так и величины торговых барьеров между странами *j* и *i*, а также *k* и *i*);

– применительно к фирме, желающей осуществлять экспортплатформенные ПИИ, – возникает в стране *j*, которая вместе со страной *k* или не имеет значимых торговых барьеров по отношению к стране *i*, или отделена от нее высокими торговыми барьерами, превосходящими по значимости торговые барьеры между странами *j* и *k*, а также издержки, связанные с созданием и функционированием производственного предприятия в стране *j*; последние, в свою очередь, ниже издержек, которые несла бы фирма, размещающая производство в другой из стран, с которой у страны *j* отсутствуют значимые торговые барьеры;

– применительно к фирме, желающей осуществлять комплексно-вертикальные ПИИ, – возникает в стране *j*, обладающей преимуществами расположения в ней определенных стадий производственного процесса фирмы, другие из которых размещены в стране *k* в целях снижения стоимости промежуточной продукции, направляемой в дальнейшем для последующей переработки в страну *j*, результатом которой является доставка промежуточных или конечных товаров в страну *i*.

Табличное сопоставление различных типов ПИИ, деление на которые в рассмотренных типологиях Б. Блонигена (горизонтальные, вертикальные, экспортплатформенные, комплексно-вертикальные ПИИ) и Дж. Данинга (рыночноориентированные, ресурсоориентированные, ориентированные на повышение эффективности, стратегические ПИИ), а также в типологии Г. Яннопулоса (реорганизационные, рационализаторские, защитные импортозамещающие, наступательные импортозамещающие ПИИ)¹ определяется мотивацией осуществления этих инвестиций, представлено в приложении (см. таблицу П.2).

Итак, сущность комплексного подхода к пониманию предпосылок осуществления ПИИ можно сформулировать следующим образом: усло-

¹ Г. Яннопулос [211, р. 250–253] типологизирует ПИИ в зависимости от их реакции на основные результаты региональной экономической интеграции, что подробно рассматривается во втором разделе данной главы.

вием осуществления ПИИ является одновременное наличие у инвестора трех преимуществ – собственности, интернализации и местонахождения, содержание, суть которых определяются мотивами прямого иностранного инвестирования – горизонтальными, вертикальными, экспортно-платформенными или комплексно-вертикальными, последние три из которых являются основными мотивами инвестирования в условиях региональной экономической интеграции, когда значимые торговые барьеры между странами j и k отсутствуют.

Указанный подход показывает, что осуществляя прямые инвестиции, фирма-инвестор исходит из возможностей доступа к рынку и ресурсам не только страны целевого инвестирования, но и третьей страны, что особенно актуально в условиях развития экономической интеграции этих стран в связи со снижением торговых барьеров между ними, когда вертикальные, экспортно-платформенные и комплексно-вертикальные мотивы осуществления ПИИ являются наиболее вероятными.

Разработанный комплексный подход к пониманию предпосылок осуществления ПИИ будет использован далее при исследовании того, какое воздействие оказывает региональная экономическая интеграция на привлечение ПИИ в страны – члены РИС.

1.2. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПИИ

Анализ исследований, посвященных влиянию интеграции на ПИИ (в частности, работ Ч. Киндлебергера [136], Г. Яннопулоса [211], М. Бломстрёма [75], Дж. Неари [157], Д. те Вельде [187], Д. Медведева [151], ЮНКТАД [191, 205]), позволяет выделить следующие основные результаты заключения РИС:

- выработка общих инвестиционных положений интегрирующихся государств;
- выработка общих правил в отношении торговли, что включает в себя устранение тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле, а также введение единых правил определения страны происхождения товара;
- реализация совместных проектов и мероприятий, содействующих увеличению привлечения инвестиций странами региона;
- введение единой валюты;
- увеличение размеров рынка и фирм, присутствующих на нем;
- повышение темпов экономического роста интегрируемого региона;
- усиление конкуренции между фирмами региона;
- усиление конкуренции между странами региона за привлечение ПИИ¹.

¹ Первые четыре результата заключения РИС принято относить к статическим, то есть оказывающим влияние на приток ПИИ сразу же после образования инте-

В зависимости от конкретных РИС перечисленные результаты региональной интеграции могут быть воплощены в различной степени, что в том числе определяется уровнем развития интеграционной группировки, характером либерализации в ее рамках торгового и инвестиционного режима, оказывающих, в свою очередь, соответственное влияние на привлечение ПИИ государствами – участниками интеграции: в частности, в работах Д. те Вельде [188], Р. Адамса [192] и М. Лешер [142] (которые будут рассмотрены во второй главе) установлено, что чем больше инвестиционных и торговых положений содержится в РИС и чем сильнее эти положения призваны либерализовать торговлю и инвестиции в странах-членах, тем больше степень их воздействия на поступление ПИИ в государства интеграционной группировки.

Для привлечения ПИИ будет иметь значение и то, что общие принципы регулирования торговли и инвестиций, вырабатываемые в рамках РИС, применяются во *всех* ее странах-членах (что играет особо важную роль для государств региона с более низким уровнем развития, подключающихся в результате интеграции к реформированию своей рыночной системы), гарантируя тем самым большую стабильность и предсказуемость инвестиционного климата и, следовательно, обеспечивая защиту иностранных инвесторов от некоммерческих рисков в регионе [75, p. 9–10].

Ниже основные результаты заключения РИС и их влияние на приток ПИИ будут исследованы подробно.

Выработка общих инвестиционных положений интегрирующихся государств. Большинство РИС предполагают либерализацию интегрирующимися государствами условий допуска и осуществления иностранных инвестиций, что устанавливается соответствующими инвестиционными положениями.

Эти положения могут охватывать следующие инвестиционные меры:

1) определение права входа – обеспечение недискриминационного режима (то есть режима наибольшего благоприятствования и национально-го режима с возможными исключениями) на стадии допуска инвестиций;

2) обеспечение недискриминационного режима на стадии осуществления инвестиций;

3) средства государственного регулирования и защиты иностранных инвестиций – предоставление иностранным инвесторам справедливого и равноправного режима; защита от возможной экспроприации, национализации или иной формы утраты иностранной собственности; обеспечение беспрепятственного перевода прибыли и других видов доходов за рубеж (за исключением чрезвычайных ситуаций); положения, касающиеся отсутствия ограничений на долю зарубежной собственности в уставном капитале компании с иностранными инвестициями, на долю местного ком-

грационных группировок, а следующие четыре соответственно – к динамическим, то есть оказывающим инвестиционное воздействие с течением времени, по мере того, как интеграция набирает силу.

понента в стоимости готовой продукции, на привлечение иностранной рабочей силы для реализации инвестиционных проектов;

4) определение порядка разрешения инвестиционных споров между государствами – членами РИС, а также между инвестором и принимающим государством (путем проведения переговоров, обращения в арбитражный суд или Международный центр по разрешению инвестиционных споров);

5) меры, направленные на развитие взаимного сотрудничества государств – членов РИС в инвестиционной сфере – разработка программ поддержки взаимных инвестиций, предусмотренные гармонизации инвестиционной политики интегрирующихся государств, дальнейшей ее либерализации [20, с. 201–207; 142, р. 9–18].

Очевидно, что перечисленные инвестиционные положения, совершенствуя инвестиционный климат в рамках интеграционной группировки, призваны тем самым содействовать росту ПИИ, привлекаемых странами – членами РИС. При этом, как уже отмечалось выше, объем новых ПИИ, будет зависеть как от степени либерализации правового инвестиционного режима, так и от степени эффективности, с которой рассматриваемые инвестиционные положения применяются [151, с. 4].

Устранение тарифных барьеров во взаимной торговле. Одним из основных результатов заключения РИС является устранение интегрирующимися странами таможенных пошлин, налогов и сборов во взаимной торговле или, иными словами, отказ от применения тарифных инструментов в торговой политике по отношению к странам-партнерам.

Воздействие либерализации взаимной торговли на приток ПИИ в страны – члены РИС будет зависеть, во-первых, от мотивов прямого иностранного инвестирования, которые определяют наличие четырех типов ПИИ (горизонтальные, вертикальные, экспортно-платформенные и комплексно-вертикальные ПИИ), а во-вторых, от того, являются привлекаемые инвестиции внутрирегиональными (то есть исходящими от стран-участниц интеграционного соглашения) или внерегиональными.

Необходимо отметить, что устранение тарифных барьеров между странами – участниками интеграции будет способствовать росту взаимной торговли между ними, иными словами, вызовет эффект создания торговли. В свою очередь создание торговли, содействующее организации в рамках интеграционной группировки производственного процесса с учетом сравнительных преимуществ стран – членов РИС, приведет к тому, что внутри- и внерегиональные иностранные инвесторы, имеющие действующие предприятия как в странах интегрируемого региона, так и за его пределами, предпочтут оптимизировать свою производственную деятельность, прибегнув к изменению конфигурации своей сети подразделений.

Оптимизация производственной деятельности фирмы может принимать различные формы – от горизонтальной (основанной на предметной специализации) или вертикальной (основанной на технологической специализации) интеграции до установления контроля над другими фирмами региона (путем слияний и приобретений) и создания штаб-квартир регионального уровня [165, р. 70]. В качестве соответствующего примера можно привести инвестиции японской компании «УКК» – производителя за-

стежек и молний для одежды и обуви – в экономику стран – участниц европейской интеграции. Свой первый выпуск ориентированной на европейский рынок продукции компания наладила на предприятии в Нидерландах, открытом в 1964 г., а спустя 22 года в условиях формирования единого внутреннего рынка стран – членов ЕС в этом же государстве была учреждена ее региональная штаб-квартира. С учетом необходимости адаптации к требованиям покупателей в странах региона в 1970–1980-е гг. «УКК» было создано еще более 10 предприятий по производству своей продукции. Вместе с тем в целях наиболее эффективной организации производственного процесса компания приняла решение перевести выпуск стандартной промежуточной продукции, для которого характерна экономия от масштаба, в основные предприятия во Франции, Германии, Великобритании, Италии и Испании (что соответствует вертикальной интеграции), а производство отличающихся широким ассортиментом и ориентированных на предпочтения потребителей конечных изделий разместить на остальных небольших предприятиях, распределенных по всему региону (что соответствует горизонтальной интеграции). В целях же дальнейшего повышения своей конкурентоспособности в регионе, в том числе путем освоения новых производственных технологий, и расширения присутствия на рынке стран ЕС в 1990-х гг. «УКК» были приобретены европейские компании «Stocko», «Dynat» и «New Zipper», являющиеся производителями ряда разновидностей застежек и кнопок [165, р. 98–104].

В результате производственной оптимизации инвестиционный эффект для одних стран (в которых и будут концентрироваться ПИИ) окажется положительным, а для других, менее привлекательных для размещения ПИИ (откуда производства будут выведены), соответственно – отрицательным [191, р. 67]. Иными словами, следуя терминологии Ч. Киндлебергера, создание торговли в государствах – членах РИС приведет к отклонению инвестиций как внутри региона, так и извне в пользу определенных стран – участниц интеграции. Такие ПИИ, согласно типологии инвестиций Г. Яннопoulosа [211, р. 250–251], именуются реорганизационными.

В качестве примера описываемой ситуации можно привести наблюдавшийся с конца 1970-х гг. значительный рост ПИИ американских ТНК в легкую отрасль промышленности Португалии, получившей свободный доступ к рынку стран объединенной Европы, на фоне общего снижения инвестиционных потоков США в развивающиеся страны Северной Африки, что позволяет судить в данном случае о возможном существовании инвестиционного отклонения (которое, однако, было вызвано не только процессами региональной интеграции, но и наличием ограничений по импорту текстильной продукции из развивающихся стран на европейский рынок) [112, р. 40–41, 103].

Принимая во внимание то, что реорганизационные инвестиции по своей природе относятся к вертикальному, экспортноплатформенным и комплексно-вертикальным ПИИ, можно сделать вывод, что ликвидация тарифных барьеров в результате создания РИС обусловит увеличение объемов таких инвестиций в странах с наибольшими сравнительными

преимуществами (при этом промежуточная продукция из одной страны сможет беспрепятственно направляться в другую страну для дальнейшей переработки, что будет способствовать организации международного внутрифирменного разделения труда в регионе) и их уменьшение в менее привлекательных для инвесторов государствах [75, р. 6, 8; 211, р. 250–251]. При размещении ПИИ в странах региона инвесторы будут исходить из соображений минимизации издержек, связанных с созданием и функционированием своего производственного предприятия, принимая во внимание факторы, характеризующие особенности инвестиционного преимущества местонахождения, что и будет способствовать неравномерному распределению ПИИ в рамках интеграционной группировки.

Данный вывод имеет отношение как к внутрорегиональным, так и (в той степени, в которой торговые барьеры между страной-инвестором и странами региона не являются значительным препятствием для товарных потоков фирмы) к внерегиональным вертикальным, экспортно-платформенным и комплексно-вертикальным ПИИ, которые могут отклоняться как из стран, не являющихся членами интеграционных соглашений, так и участвующих в них, оставаясь при этом наименее привлекательными с точки зрения размещения в них инвестиций [145, р. 6].

Помимо создания торговли устранение тарифных барьеров между государствами – участниками интеграции поспособствует сокращению удельного веса третьих стран во внешней торговле, то есть вызовет эффект отклонения торговли¹. В результате для того, чтобы обеспечить себе доступ на интегрированный рынок, фирмы третьих стран станут обслуживать его, организовывая там свои производства. Это будет означать увеличение объемов экспортно-платформенных ПИИ, поступающих в регион извне, то есть (прибегая к типологии инвестиций Г. Яннопулоса [211, р. 250–251]) защитных импортозамещающих ПИИ (или, как их еще называют, – плацдарменных ПИИ [171, р. 114]). Тем самым эффект отклонения торговли будет скомпенсирован эффектом создания инвестиций [75, р. 6].

В отношении же влияния региональной интеграции на приток внутрорегиональных горизонтальных и экспортно-платформенных (нацеленных на преодоление ранее имевшихся торговых барьеров) ПИИ очевидно, что либерализация взаимной торговли будет означать устранение мотивов к их осуществлению, что приведет к сокращению объема таких инвестиций или даже вызовет репатриацию иностранных активов [75, р. 5]. Более того, в связи с тем, что для фирмы-инвестора зарубежные и внутренние инвестиции являются взаимозаменяемыми (что связано с ограниченностью доступа к капиталу), уменьшение внутрорегиональных горизонтальных и экспортно-платформенных инвестиций, при прочих равных условиях, будет способствовать снижению стоимости капитала за пределами региона и, следовательно, оттоку инвестиций из интеграционной группировки [183, р. 3–4, 30].

¹ Здесь полагается, что заключение РИС не приведет к снижению интегрирующимися странами уровня таможенных тарифов и изменению системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран.

Таким образом, можно отметить, что устранение тарифных барьеров во взаимной торговле стран – участниц РИС будет содействовать, с одной стороны, росту внерегиональных, а также внутрирегиональных экспорто-ориентированных ПИИ, направляемых в страны интеграционной группировки, а с другой – реорганизации производственного процесса имеющихся в регионе ТНК, в результате которой возможно закрытие ставших неэффективными предприятий с иностранными инвестициями и отток капитала за пределы региона.

Впрочем, данный вывод будет в меньшей степени относиться к ПИИ государств – участников интеграции, находящихся географически на значительном расстоянии друг от друга (то есть величина торговых барьеров между которыми даже в случае либерализации их взаимной торговли останется существенной) [151, р. 8, 23], а также к ПИИ в сфере неторгуемых услуг, для которых значение будет иметь не устранение рассматриваемых барьеров в торговле, а снятие ограничений на осуществление инвестиций для оказания таких услуг [191, р. 68].

Устранение нетарифных барьеров во взаимной торговле. Помимо устранения интегрирующимися странами таможенных пошлин, налогов и сборов в торговле друг с другом РИС зачастую предусматривают и принятие их членами мер касательно нетарифного регулирования взаимных торговых отношений.

Эти меры, как правило, подразумевают:

1) отмену количественных ограничений в торговле между странами интеграционной группировки (квотирования, лицензирования, «добровольных» ограничений);

2) отказ от взаимного использования методов скрытого протекционизма (осуществления государственных закупок отечественных товаров и введения внутренних налогов и сборов по отношению к импортным, установления требований о содержании местных компонентов, субсидирования и кредитования экспортеров), в том числе отмену технических барьеров, вводимых для защиты отечественных производителей, что предполагает согласование (гармонизацию) национальных стандартов интегрирующихся государств, санитарно-гигиенических норм и т.п. [14, с. 199–200].

Очевидно, что ликвидация количественных барьеров и отказ от применения мер скрытого протекционизма (за исключением мер поддержки экспортеров) странами – членами РИС будет воздействовать на приток ПИИ в интеграционную группировку таким же образом, как и в случае отмены тарифных ограничений между ними. По мнению М. Бломстрёма, аналогичный результат будет наблюдаться и в случае определения порядка разрешения торговых споров между государствами – членами РИС, отсутствие которого рассматривается в качестве нетарифного барьера в их взаимной торговле [75, р. 10].

Что же касается отказа от использования финансовых механизмов стимулирования экспорта (в том числе и демпинговых), то, вполне естественно, данная мера не будет способствовать привлечению экспортно-

форменных, вертикальных и комплексно-вертикальных ПИИ в страны интегрируемого региона.

Введение единых правил определения страны происхождения товара. Единые правила определения страны происхождения («гражданства») товара устанавливаются в рамках интеграционной группировки для выяснения того, из какой страны происходит импортируемый ее странами-членами товар, может ли он расцениваться как товар, произведенный внутри данной группировки и, следовательно, рассчитывать на неприменение к нему тарифных и нетарифных инструментов торговой политики¹.

Анализируя влияние правил о происхождении товара на объемы привлекаемых инвестиций, следует отметить, что, с одной стороны, чем более строгими являются данные правила, тем более очевидна необходимость иностранного инвестора в размещении всех циклов своего производственного процесса в интегрируемом регионе (речь идет главным образом об экспортотплатформенных и комплексно-вертикальных ПИИ). При этом инвестиционная активность будет в определенной степени зависеть и того, насколько четко сформулированы рассматриваемые правила, обеспечивают ли они предсказуемость возможности использования существующего между странами – членами РИС торгового режима [47].

Вместе с тем, весьма строгие правила определения страны происхождения товара могут и оттолкнуть инвестора от организации в регионе затратных импортозамещающих производств, поскольку для него будет экономически выгодным сохранение своей производственной ориентации на внерегиональных поставщиков. Так, рассматривая влияние региональных правил определения страны происхождения товара на приток ПИИ в Мексику, Д. те Вельде отмечает, что данные правила, применяемые в рамках НАФТА, заставляют японские и южнокорейские предприятия-макиладоры в области электроники переориентироваться на местных поставщиков компонентов для производства, отказавшись от услуг азиатских производителей, что стимулирует последних к перемещению в Мексику, а значит, и к вложению инвестиций в экономику этой страны. В то же время автор указывает на то, что поскольку эти правила являются достаточно строгими, то для производителей может оказаться экономически выгодным экспорт на рынок НАФТА продукции внерегиональных поставщиков, пусть и с применением к ней тех или иных инструментов торговой политики [187, р. 15–16].

Реализация совместных проектов и мероприятий, содействующих увеличению привлечения инвестиций странами региона. Региональная интеграция, как правило, предполагает учреждение рабочих органов формируемой группировки, координирующих деятельность ее стран-членов, включая и работу по содействию производственной кооперации в регионе, распространению информации об его инвестиционном потен-

¹ Международная Конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур устанавливает три основных подхода, используемых при разработке правил определения страны происхождения товара: изменение классификационного кода товара, правило адвалорной доли и выполнение определенных производственных операций.

циале, развитию инфраструктуры, созданию новых производств, организации совместного финансирования проектов и т.д. Это свидетельствует об имеющейся у стран – членов РИС возможности привлекать ПИИ общими усилиями, благодаря реализации различного рода совместных проектов и мероприятий (что в том числе может быть предусмотрено и в рамках выработки общих инвестиционных положений интегрирующихся государств, предполагающих их взаимное сотрудничество в инвестиционной сфере). В частности, примером таких усилий является так называемая Схема производственной кооперации стран АСЕАН, в рамках которой благодаря особому налоговому регулированию продвигается более 100 совместных инвестиционных проектов стран региона [187, р. 20, 22]. В качестве примера следует также привести деятельность финансовых институтов ЕС (Европейского инвестиционного банка, Европейского Фонда регионального развития, Европейского инвестиционного фонда и др.), предоставляющих ресурсы и кредитные гарантии для осуществления инвестиций в совместные или национальные проекты [20, с. 238–239].

Введение единой валюты. Одной из самых развитых форм региональной интеграции является образование валютного союза (известным примером которого является зона евро), предполагающего создание единой региональной валютной системы, согласование и становление валютно-кредитной, скоординированной экономической политики интегрирующихся государств, что содействует снижению макроэкономической неопределенности (благодаря устранению волатильности валютных курсов и разброса в уровнях цен, стабилизации инфляции), уменьшению валютных рисков и снижению транзакционных издержек в регионе, тем самым повышая его инвестиционную привлекательность [95, р. 420].

В то же время, как отмечают Ф. ди Мауро [98, р. 10] и Х. де Суза [95, р. 420], теоретически возможно, что установление единого валютного курса в странах интеграционной группировки, пришедшего на смену колеблющимся по отношению друг к другу валютным курсам этих стран, может вызвать сокращение в их экономиках горизонтальных ПИИ и увеличить импорт, который до этого данные инвестиции, осуществленные в связи с необходимостью снижения торговых валютных рисков, замещали.

Увеличение размеров рынка и фирм, присутствующих на нем. Возникновение в результате заключения РИС более емкого рынка позволит фирмам, присутствующим на нем, получить экономию и, следовательно, дополнительные доходы от роста масштабов и совмещения производства, что приведет к притоку (в соответствии с типологией инвестиций Г. Яннопoulosа [211, р. 250–251]) так называемых рационализаторских ПИИ, мотивируемых возможностью снижения производственных затрат в регионе.

Примером рационализаторских ПИИ могут служить инвестиции японских производителей автомобилей и потребительской электроники во второй половине 1980-х гг. в страны объединенной Европы, осуществляемые в целях и проникновения на обширный европейский рынок (что позволяет также рассматривать их как защитные импортозамещающие и

наступательные импортозамещающие ПИИ), и, соответственно, повышения эффективности своей производственной деятельности в регионе. Из этого исходила, в частности, компания «Toyota», создавая сборочное производство автомобилей в Великобритании и расширяя производственные мощности своего филиала по выпуску коммерческих транспортных средств в Португалии [112, р. 92].

Увеличению размеров фирм после создания интеграционной группировки будет содействовать также их объединение (осуществляемое в форме слияний и приобретений) с местными поставщиками компонентов для производства и конкурирующими компаниями для удержания своих позиций на расширившемся и поэтому ставшем более конкурентным рынке. В любом случае формирование больших компаний будет означать повышение ими расходов на НИОКР и маркетинговую деятельность, что приведет к созданию новых нематериальных активов и значит будет способствовать новым ПИИ в регионе [151, р. 7–8].

Повышение темпов экономического роста интегрируемого региона. Взаимосвязь региональной интеграции и экономического роста может быть обоснована, исходя из следующих положений:

1) региональная интеграция, содействуя эффекту создания торговли в странах – членах РИС, тем самым повышает их благосостояние, то есть приводит к росту экономик интегрирующихся государств;

2) региональная интеграция повышает эффективность экономик стран – членов РИС благодаря усилению конкуренции, более эффективному размещению ресурсов, углублению специализации, использованию эффекта масштаба, что содействует экономическому росту в интеграционной группировке;

3) увеличение притока ПИИ в результате заключения РИС (по причинам, рассматриваемым в настоящей главе) приводит к повышению темпов экономического роста интегрируемого региона, что в свою очередь ведет к увеличению внутреннего спроса и новым ПИИ и т.д.

Таким образом, наличие тесной взаимосвязи региональной интеграции и роста экономики, с одной стороны, и экономического роста и увеличения объемов инвестиций – с другой, позволяет сделать вывод о том, что заключение РИС будет содействовать привлечению ПИИ, реагирующих на растущий в регионе спрос, то есть в основном экспортноплатформенных ПИИ [75, р. 11–13; 151, р. 8–10].

Вместе с тем теоретически возможно, что рост экономики в стране, приводя к повышению оплаты труда, будет стимулировать отток ПИИ в пользу государств с более низкой стоимостью рабочей силы. Однако, с другой стороны, такой рост, зачастую связанный с внедрением новых, материалосберегающих технологий и в целом повышающий эффективность организации производственной деятельности в экономике, тем самым укрепляет инвестиционную привлекательность данной страны в сравнении со странами, обладающими дешевыми трудовыми ресурсами [112, р. 4–5].

Описываемые ПИИ, мотивируемые преимуществами расширенного рынка и возрастающего спроса, именуются, согласно типологии инвести-

ций Г. Яннопоулоса [211, р. 250–251], наступательными импортозамещающими.

Усиление конкуренции между фирмами региона. Влияние возросшей конкуренции в результате заключения РИС (снятия торговых ограничений, увеличения размеров рынка) на приток ПИИ в интеграционную группировку неоднозначно. С одной стороны, рост внутрорегиональной конкуренции снизит возможности для привлечения в страны – члены РИС иностранных инвестиций, нацеленных на доступ к интегрированному рынку (экспортплатформенных ПИИ), или даже поспособствует прекращению деятельности функционирующих в государствах – участниках интеграции компаний с иностранным капиталом [157, р. 305–306]. В данном случае можно обратиться к примеру японской компании «Сапоп», которая в связи с высокой конкуренцией на рынке ЕС со стороны других азиатских производителей копировальных машин приняла в начале 2000-х гг. решение о закрытии своего завода в Италии [165, р.76].

Вместе с тем, как уже было отмечено ранее, для удержания своих позиций на рынке региона зарубежные фирмы предпримут попытки объединиться со своими конкурентами, что приведет к образованию крупных компаний, функционирующих на нем, а значит, и связанных с их деятельностью новых ПИИ¹. Более того, возросшая конкуренция между производителями стран – участниц РИС будет сдерживать рост цен, приведет к улучшению качества производимых в регионе товаров [14, с. 378] и в целом повысит эффективность интегрированных экономик (что повлияет на рост объемов вертикальных и комплексно-вертикальных ПИИ, мотивированных получением доступа к выгодным в использовании ресурсам), будет содействовать их росту, способствующему увеличению притока ПИИ [75, р. 11].

Таким образом, несмотря на существование разных подходов к анализу влияния возросшей конкуренции в регионе на приток иностранных инвестиций, неоспорима ее важность как результата заключения РИС, в том числе и в случае обращения к рассмотрению конкуренции между странами – участницами интеграции за привлечение ПИИ, речь о чем пойдет далее.

Усиление конкуренции между странами региона за привлечение ПИИ. Как уже отмечалось ранее, иностранный инвестор, делая выбор в пользу той или иной страны – члена РИС в качестве места размещения ПИИ, исходит из соображений минимизации своих издержек, связанных с созданием и функционированием производственного предприятия в принимающем эти инвестиции государстве. Данное обстоятельство может стать причиной усиления конкуренции между странами – участницами РИС за привлечение иностранных инвестиций, столкновения их интересов², тем самым оказывая негативное воздействие на динамику интегра-

¹ См. приведенный ранее пример инвестиций компании «УКК».

² Вместе с тем, как уже было отмечено выше, страны – члены РИС могут не только конкурировать, но и сотрудничать в деле привлечения ПИИ.

ционных процессов, а значит и на интенсивность притока новых ПИИ в регион [187, р. 21–22].

В этой связи можно привести пример конкуренции между Бразилией и Аргентиной (странами – членами МЕРКОСУР), заключавшейся в предоставлении различного рода налоговых льгот и финансовой поддержки иностранным инвесторам, в результате которой в 1999 г. ряд компаний, размещавшихся в Аргентине, приняли решение переместить свои производства в Бразилию, предлагавшую наиболее выгодные условия ведения бизнеса, что спровоцировало появление в соседней стране многочисленных антибразильских политических заявлений. Необходимость решения данной проблемы заставило обе страны организовать рабочую группу для выработки рекомендаций по гармонизации политики в отношении привлечения иностранных инвестиций [90, р. 30].

И все же проанализированные результаты заключения РИС позволяют прийти к выводу о том, что в целом создание интеграционной группировки будет положительно сказываться на объемах поступления внутри- и внерегиональных ПИИ (за счет получения инвесторами доступа к объединенному региональному рынку, в рамках которого в той или иной степени обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капиталов и проводится согласованная макроэкономическая политика; создания единых правовых условий ведения экономической деятельности сразу в нескольких странах, обеспечивающих большую привлекательность и предсказуемость их инвестиционного климата; повышения экономической эффективности и увеличения темпов роста в регионе и возможности использования фирмами преимуществ эффекта масштаба и экономии от совмещения своих операций), что в итоге и является главным инвестиционным результатом региональной интеграции.

ВЫВОДЫ

Подытожив основные результаты заключения РИС, следует отметить, что в целом они призваны содействовать созданию объединенного, расширенного рынка интегрирующихся государств, обладающего предсказуемым и привлекательным инвестиционным климатом. В этой связи, несмотря на неоднозначность инвестиционного результата от реорганизации производственной деятельности фирм-инвесторов (отклонения ПИИ в пользу наиболее привлекательных для их размещения стран и группировок) и возможность оттока импортозамещающих внутрирегиональных ПИИ, можно сделать вывод о преимущественно положительном влиянии региональной интеграции на привлечение внутри- и внерегиональных ПИИ, которые, тем не менее, будут распределяться в рамках интеграционной группировки неравномерно, в зависимости от сравнительных преимуществ целевых стран инвестирования.

Проведенный теоретический анализ влияния региональной экономической интеграции на приток ПИИ, учитывающий сформулированный в настоящей главе комплексный подход к пониманию предпосылок осуще-

ствления последних, который связывает осуществление фирмой ПИИ с наличием у нее трех преимуществ – собственности, интернализации и местонахождения, определяемых, в свою очередь, мотивами (горизонтальными, вертикальными, экспортплатформенными или комплексно-вертикальными) прямого инвестирования за рубеж, может служить в качестве обоснования эмпирических данных в исследуемой области и построения на их основе эконометрических моделей, отражающих взаимосвязь заключения РИС и изменения объемов привлекаемых ПИИ (см.: [1–А, 2–А, 8–А, 9–А, 10–А, 13–А, 16–А, 17–А, 18–А, 19–А, 21–А, 25–А, 26–А, 27–А, 29–А, 30–А, 34–А, 35–А, 36–А, 37–А, 38–А, 40–А, 42–А, 46–А]).

Глава 2

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ И ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Активно протекающие в современной мировой экономике процессы региональной экономической интеграции не могут не оставить без внимания научного сообщества проблему оценки их результативности, что в том числе является актуальным и применительно к оценке инвестиционной привлекательности интеграционных группировок.

В настоящей главе будет рассмотрена методика оценки влияния региональной экономической интеграции на ПИИ, разработанная на основании систематизации используемых различными исследователями подходов к изучению такого влияния, применение которой позволяет подтвердить или опровергнуть сделанный в первой главе теоретический вывод о преимущественно положительном инвестиционном эффекте региональной интеграции. Кроме того, будут проанализированы эмпирические исследования, использовавшие заложенные в данной методике подходы для выявления инвестиционного влияния региональной интеграции в мировой экономике и в конкретных группировках – ЕС (ЕЭС), НАФТА, МЕРКОСУР и АСЕАН, что в итоге позволит на основе обобщения результатов этих исследований сделать выводы относительно имевшего место на практике эффекта членства стран в интеграционных соглашениях для ПИИ.

2.1. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПИИ

В экономической литературе сложилось два основных подхода к анализу влияния региональной экономической интеграции на поступление ПИИ: подход, основанный на обращении к конкретным интеграционным группировкам и их странам-членам, и межстрановой подход, который берет за основу большой перечень государств, как состоящих в интеграционных соглашениях, так и не участвующих в них, и определяет значимость привлечения ПИИ в экономику страны в зависимости от того, является ли она членом РИС.

Наиболее простым методом исследования влияния региональной интеграции на привлечение ПИИ, используемым в основном в рамках первого из названных подходов, является анализ динамики ПИИ, поступавших в экономику страны до и после ее вхождения в интеграционную группировку, в том числе с учетом изменения отношения ПИИ к величине ВВП этой страны или к объему всех ПИИ, привлеченных в группировку, к числу членов которой присоединилась данная страна. Недостаток дан-

ного метода состоит в том, что при его использовании могут не учитываться другие инвестиционные факторы, повлиявшие на такую динамику.

Еще одним методом исследования влияния региональной интеграции на привлечение ПИИ в экономику тех или иных стран, используемый в рамках обоих из указанных подходов, в первую очередь – в рамках межстранового подхода, является метод построения эконометрических инвестиционных моделей, в которых зависимыми переменными являются величины притока или суммарного объема ПИИ, а среди объясняющих введены фиктивные переменные, которые принимают определенные значения, если страна является членом РИС, и равны нулю, если страна не состоит в интеграционной группировке.

Разумеется, такой метод, предполагающий введение в соответствующие эконометрические модели отдельного фактора, характеризующего участие или неучастие стран в РИС, не лишен недостатков, ведь интеграция может проявить свою инвестиционную роль посредством влияния и на другие факторы, используемые в моделях, такие как, например, величина ВВП или открытость торговли принимающей ПИИ страны.

В этой связи стоит упомянуть исследование Ф. ди Мауро [98], в котором для анализа инвестиционного воздействия интеграции используется эконометрическая модель, где фактор региональной интеграции отсутствует вовсе, а роль РИС в деле привлечения ПИИ определяется с помощью установления значимости таких факторов, как уровень тарифных и нетарифных барьеров, а также волатильность обменного курса: если эти факторы оказывают негативное влияние на поступление ПИИ (а автор выявила его в случае возрастания нетарифных барьеров), то участие стран в РИС, способствующее устранению такого влияния, будет положительно сказываться на объемах привлеченных в их экономику ПИИ.

Вместе с тем, учитывая широкую распространенность рассматриваемого метода в соответствующих эмпирических исследованиях и то, что на его основе можно показать значимость членства в РИС как дополнительного инвестиционного фактора, его использование для определения влияния региональной интеграции на привлечение ПИИ можно считать обоснованным.

Далее обратимся к эконометрическим моделям, на основании которых можно определить зависимость между региональной интеграцией как самостоятельным фактором и ПИИ. В целом, проанализировав более полусотни соответствующих источников литературы, упоминающихся ниже в данной главе, можно выделить два основных типа таких моделей, построение которых основывается на использовании панельных данных, то есть данных, имеющих три измерения – объекты (страны), переменные (объемы ПИИ, ВВП и т.д.) и время (годовые периоды).

Итак, к первому типу эконометрических моделей панельных данных относятся те, где зависимыми переменными выступают объемы ПИИ (как суммарная величина или в виде потоков), поступившие из одной страны в другую.

В большинстве своем такие модели являются гравитационными, то есть по своей сути исходящими из тех же предпосылок, что и закон гра-

витации (всемирного тяготения) И. Ньютона: любые две материальные частицы притягиваются друг к другу с силой, пропорциональной произведению их масс и обратно пропорциональной квадрату расстояния между ними. Формула этого закона имеет следующий вид:

$$F_{ij} = G \frac{M_i M_j}{D_{ij}^2}, \quad (2.1)$$

где F_{ij} – гравитационная сила, с которой частицы i и j притягиваются друг к другу;

M_i и M_j – массы частиц i и j соответственно;

D_{ij} – расстояние между частицами i и j ;

G – константа (гравитационная постоянная).

Применительно же к инвестиционным потокам рассматриваемый закон будет иметь следующую формулировку: объемы инвестиций между двумя странами прямо пропорциональны произведению размеров их экономик (то есть объемов их ВВП) и обратно пропорциональны расстоянию между ними. Математическое выражение данного закона предстает в следующем виде:

$$I_{ijt} = G \frac{P_{it}^{\beta_1} P_{jt}^{\beta_2}}{D_{ij}^{\beta_3}} \times \eta_{ijt}, \quad (2.2)$$

где I_{ijt} – величина притока или накопленного объема ПИИ страны i в экономике страны j за период t ;

P_{it} и P_{jt} – объемы ВВП за период t стран i и j соответственно;

D_{ij} – расстояние между странами i и j ;

β_1 , β_2 и β_3 – коэффициенты, отражающие значимость рассматриваемых факторов, как в той или иной степени влияющих на изменение величины зависимой переменной;

G – константа;

η_{ijt} – случайные отклонения.

В результате логарифмирования обеих частей этого выражения имеем следующий вид гравитационной модели для ПИИ:

$$\ln I_{ijt} = \alpha' + \beta_1 \ln P_{it} + \beta_2 \ln P_{jt} + \beta_3 \ln D_{ij} + \varepsilon'_{ijt}, \quad (2.3)$$

где $\beta_3 = -\beta'_3$;

$\alpha' = \ln G$;

$\varepsilon'_{ijt} = \ln \eta_{ijt}$.

Следует отметить, что в экономической науке гравитационная модель была впервые применена еще в 1954 г. В. Изардом [131] для анализа объемов торговли между двумя странами, получив с тех пор широкое распро-

странение в соответствующих научных исследованиях, в том числе и для целей проведения инвестиционного анализа.

Несмотря на то, что существует множество теоретических доказательств гравитационной модели, они обосновывают ее применение в основном для анализа торговых потоков. В частности, первые и наиболее известные из обоснований гравитационной модели можно найти в исследовании Э. Лимера [140] – это обоснования, основанные на теории гравитации, модели общего экономического равновесия Л. Вальраса (в которой каждая страна имеет свою функцию спроса (импорта) и предложения (экспорта) товаров, цены заданы эндогенными, а величина транспортных расходов рассматривается как аналог расстояния между этими странами), а также теории вероятности (согласно которой вероятность того, что какие-либо две страны с открытыми экономиками являются торговыми партнерами, прямо пропорциональна объемам их импорта (зависящим, в свою очередь, от объемов их ВВП) и обратно пропорциональна расстоянию между ними). Среди иных теоретических доказательств гравитационной модели можно отметить приведенные в работах Дж. Андерсона [51, 52], Дж. Бергштранда [67], А. Деардорфа [96] и др.

Вместе с тем, учитывая широкое применение гравитационной модели в целях инвестиционного анализа, постараемся, исходя из сделанных ранее заключений о предпосылках осуществления ПИИ, выяснить, почему, как и в случае с объемами торговли между двумя странами, объемы их взаимных прямых инвестиций возрастают при увеличении размеров их рынков и уменьшении расстояния между этими странами.

Для ответа на поставленный вопрос обратимся к рассмотрению четырех типов ПИИ (см. таблицу П.2). Отметим прежде всего то, что величина рынка страны целевого инвестирования либо вовсе не сказывается на объемах поступления в ее экономику ПИИ того или иного типа, либо – в большинстве случаев – оказывает положительное воздействие. То же относится и к воздействию на привлечение ПИИ размера рынка страны-инвестора, если полагать, что последний является потенциальным рынком страны целевого инвестирования.

Что же касается влияния расстояния на ПИИ, то хотя нахождение стран вдали друг от друга повышает трансакционные издержки ведения бизнеса при осуществлении взаимных прямых инвестиций, о чем уже упоминалось ранее, и поэтому позволяет судить о негативном воздействии расстояния на приток ПИИ, стоит иметь в виду, что этот фактор может являться и стимулом для привлечения горизонтальных и экспортно-платформенных инвестиций, нацеленных на обслуживание фирмами целевого рынка путем организации там производств вместо осуществления затратного (ввиду высоких транспортных расходов) импорта своей продукции. Таким образом, несмотря на то, что взаимные ПИИ наблюдаются прежде всего между странами, близко расположенными друг к другу, теоретически возможна положительная роль расстояния как фактора, обуславливающего инвестиционные потоки между отдаленными государствами (а это, в свою очередь, будет подразумевать отрицательное значение коэффициента β_3).

И все же для большинства типов ПИИ (вертикальных, комплексно-вертикальных и частично экспортотплатформенных) влияние на их привлечение расстояния, выступающего в качестве барьера для торговых и, соответственно, инвестиционных потоков между странами, является отрицательным.

Таким образом, гравитационные факторы, оказывающие влияние на объемы торговли между двумя странами, имеют в большинстве случаев схожее по характеру воздействие и на объемы их взаимных прямых инвестиций. А это, в свою очередь, доказывает правомерность применения гравитационной модели для целей анализа динамики взаимных ПИИ.

Как показал анализ соответствующих источников, которые упоминаются ниже в настоящей главе, зачастую в гравитационные модели для ПИИ, помимо стандартных, включаются и несколько дополнительных объясняющих переменных, влияющих на принятие решения о выборе страны для инвестирования (то есть характеризующих особенности инвестиционного преимущества местонахождения), например, индекс торговой открытости, размер инфляции в принимающей инвестиции стране, показатели охваченности населения данной страны образованием и развитости ее инфраструктуры и т.п. Добавив в модель (2.3) ряд таких переменных, в том числе одну или несколько тех, которые определяют влияние региональной интеграции на привлечение ПИИ, а также включив в модель неучтенные фиксированные факторы, в частности – для пары стран ij (отнеся к ним и расстояние между данными странами, которое во времени не меняется) и для периода t соответственно, получаем следующую версию гравитационной модели для ПИИ:

$$\ln I_{ijt} = \alpha + \beta \ln P_{it} + \gamma \ln P_{jt} + \sum_s \delta_s O_{sijt} + \sum_k \varphi_k R_{kijt} + F_{ijt} + \varepsilon_{ijt}, \quad (2.4)$$

где s и k – количество дополнительных объясняющих переменных, включенных в модель;

O_{sijt} – значение s -го фактора, оказывающего влияние на привлечение ПИИ в страну j ;

R_{kijt} – значение k -го фактора, определяющего воздействие региональной интеграции на привлечение ПИИ (принимает значение 0, если одна или обе из пары стран ij в рассматриваемый период t не являются членами РИС, и определенное значение в противном случае);

β , γ , δ_s и φ_k – коэффициенты, отражающие значимость рассматриваемых факторов как в той или иной степени влияющих на изменение величины зависимой переменной;

F_{ijt} – не учтенные в модели фиксированные факторы, оказывающие влияние на привлечение ПИИ в страну j (в частности, фиксированные факторы для пары стран ij и фиксированные факторы для периода t);

α – константа (свободный член);

ε_{ijt} – случайные отклонения.

Как правило, если факторы O_{sijt} и R_{kijt} выражаются в абсолютных размерных величинах (например, суммарный объем мирового притока ПИИ – в млрд долл. США), то в модель их значения (по аналогии со значениями факторов, характеризующих объемы ВВП или ПИИ) вводятся как предварительно прологарифмированные. В целом же стоит отметить, что использование логарифмированных значений переменных в гравитационных моделях имеет ряд преимуществ: во-первых, это позволяет рассматривать относящиеся к ним коэффициенты как параметры эластичности, показывающие процент изменения величины зависимой переменной в результате увеличения на 1% величины факторной переменной (если же значение объясняющей переменной не прологарифмировано, то можно определить ее процентное влияние на зависимую переменную в результате изменения данного значения на единицу: для этого нужно найти результат вычисления выражения $(e^{\beta}-1) \times 100\%$, где $e \approx 2,72$, β – относящийся к независимой переменной коэффициент); во-вторых, это избавляет от необходимости работы с большими (выражающимися в миллионах или миллиардах единиц) числовыми значениями; и в-третьих, – что самое главное – гравитационная модель с переменными, выраженными в натуральных логарифмах, представляет собой лучшую спецификацию модели для исследуемых факторов, имеющую множество теоретических обоснований.

Обращаясь к фиксированным факторам для пары стран, отметим наличие или отсутствие у стран общей государственной границы, языка или колониального прошлого, то есть те факторы, которые, как и фактор расстояния, отражают географическую и культурную отдаленность или близость между двумя странами, что согласно гравитационному закону оказывает соответственно отрицательное или положительное влияние на объемы взаимных ПИИ.

В гравитационную модель также могут быть введены неучтенные фиксированные факторы и для каждой из стран в отдельности (например, характерные для той или иной страны уровень бюрократизации или уровень развития инфраструктуры, полагая, что они не изменяются в течение рассматриваемого периода): в таком случае, во избежание проблемы мультиколлинеарности среди объясняющих переменных, как правило, не используются фиксированные факторы, специфичные для страны i или страны j , а включаются только те, которые имеют отношение к паре государств (как, например, расстояние между ними). Аналогичный вывод применим и к модели (2.4), в которую не следует включать те факторы O_{sijt} , которые могут быть коррелированы с неучтенными фиксированными факторами, относящимися к паре стран [142, р. 23].

Что же касается неучтенных фиксированных факторов для периода t , то они могут быть введены с целью аппроксимации шокового воздействия (например, вследствие мирового экономического кризиса), характерного для того или иного года, на привлечение ПИИ в экономику страны. В то же время, если в модель среди объясняющих переменных введены такие, как глобальный приток ПИИ или рост мировой экономики, которые в определенной степени способны отразить воздействие шоковой составляю-

щей инвестиционной динамики, то необходимость использования в модели неучтенных фиксированных факторов для периода t (ввиду того, что это может привести к проблеме мультиколлинеарности) отпадает [151, р. 20–21].

Необходимо отметить, что преимуществом моделей подобного типа, в которых зависимыми переменными выступают объемы ПИИ, поступившие из одной страны в другую, является то, что они позволяют оценить, какое воздействие оказывает фактор участия в РИС одной или обеих из пары рассматриваемых стран на привлечение соответственно внерегиональных или внутрирегиональных ПИИ.

Для определения же того, как в целом региональная интеграция влияет на привлечение *всех* иностранных прямых инвестиций в экономику того или иного государства, необходимо построение эконометрических моделей иного типа, где зависимыми переменными будут являться объемы ПИИ (как суммарная величина или в виде потоков), поступившие в исследуемую страну со всего остального мира. Такие модели, как правило, принимают вид, во многом аналогичный тому, который имеют гравитационные модели для ПИИ:

$$\ln I_{it} = \alpha + \beta \ln P_{it} + \sum_s \delta_s O_{sit} + \sum_k \varphi_k R_{kit} + F_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (2.5)$$

где I_{it} – величина притока или накопленного объема ПИИ в стране i за период t ;

O_{sit} – значение s -го фактора, оказывающего влияние на привлечение ПИИ в страну i ;

R_{kit} – значение k -го фактора, определяющего воздействие региональной интеграции на привлечение ПИИ (принимающего значение 0, если страна i в рассматриваемый период t не является членом РИС, и определенное значение в противном случае);

F_{it} – не учтенные в модели фиксированные факторы, оказывающие влияние на привлечение ПИИ в страну i (в частности – фиксированные факторы для страны i и фиксированные факторы для периода t);

ε_{it} – случайные отклонения.

Рассмотренные два типа эконометрических моделей получили применение в подавляющем большинстве исследований, посвященных анализу влияния региональной интеграции на ПИИ, хотя, конечно, существовали и исключения: например, в ряде работ оценивались модели не с фиксированными, а со случайными эффектами, значения переменных в моделях не логарифмировались и т.п. В частности, из числа межстрановых исследований таким исключением являлась работа А. Понче [168], в которой оценивалось воздействие интеграции на привлечение ПИИ в экономику 17 стран Латинской Америки (участвующих в 36 РИС) в течение 1985–2003 гг.: значения использованных в эконометрической модели переменных (зависимой – притока ПИИ в страну; и объясняющих – объема ВВП страны; ее реального обменного курса; притока иностранных инвестиций,

связанных с приватизацией госсобственности, в телекоммуникационную отрасль страны; уровня инфляции; баланса счета текущих операций; глобального притока ПИИ; общего размера рынка стран – партнеров по РИС) не были прологарифмированы; поэтому главный результат исследования в отношении влияния интеграции на ПИИ выразался не в относительных, а в абсолютных величинах – участие страны в РИС приводит к увеличению притока ПИИ в ее экономику на 88 долл. США при каждом увеличении на 1 000 000 долл. США общего размера рынка стран – партнеров по РИС.

Обращаясь к факторам R_{kij} и R_{kit} , введенным в моделях (2.4) и (2.5), необходимо отметить, что они могут быть измерены с помощью различных подходов. Самый простой из них заключается в том, чтобы присвоить переменной, определяющей влияние региональной интеграции на привлечение ПИИ, значение 1, если страна или пара исследуемых стран являются членами хотя бы одного РИС, и 0 – в противном случае.

Поскольку интеграционные группировки отличаются друг от друга как по уровню развития, степени либерализации в их рамках торгового и инвестиционного режима, так и по размеру (то есть величине охватываемого рынка), то соответственно их воздействие на приток ПИИ также будет различным. Учет таких различий предполагает применение иного подхода к оценке инвестиционного влияния факторов региональной интеграции: в первом случае может быть использован индекс, значения которого будут возрастать при усилении торговой и инвестиционной либерализации, предусматриваемой положениями того или иного РИС; во втором – степень воздействия интеграции может быть оценена как пропорциональная общему размеру рынка стран – членов РИС.

Как уже отмечалось ранее, привлекаемые в результате заключения РИС прямые инвестиции будут распределяться в рамках интеграционных группировок неравномерно, в зависимости от сравнительных преимуществ стран целевого инвестирования. В этой связи для оценки влияния региональной интеграции на привлечение ПИИ могут быть использованы соответствующие переменные, значения которых будут варьироваться с учетом инвестиционной привлекательности стран – участниц интеграционной группировки.

Оценить уровень такой привлекательности можно различными способами. Так, например, характерные для определенного РИС значения факторов R_{kij} и R_{kit} могут быть взвешены с учетом индекса торговой открытости той или иной страны или, например, средней ее удаленности от других участвующих в интеграционном соглашении государств. В любом случае применение подобных оценок должно быть оправдано с точки зрения избежания проблемы мультиколлинеарности объясняющих переменных в модели.

Таким образом, одним из наиболее действенных способов оценки влияния региональной экономической интеграции на привлечение ПИИ, который прежде всего используется во всех межстрановых исследованиях, является метод построения соответствующих эконометрических моделей. Результаты основных таких исследований обобщены в приложении (см. таблицу П.3), что позволяет сделать вывод о том, какое на практике

воздействие на поступление ПИИ оказывают процессы региональной интеграции.

Итак, в целом участие стран в РИС приводит к увеличению поступления ПИИ в их экономику. Это означает, что положительное влияние основных результатов заключения РИС на привлечение ПИИ страной – членом интеграционной группировки чаще всего превалирует над негативным инвестиционным эффектом интеграции, связанным с оттоком из экономики этой страны горизонтальных и реорганизационных ПИИ. Тем не менее, в каждом конкретном случае воздействие региональной экономической интеграции на приток ПИИ в те или иные интеграционные группировки и участвующие в них страны может быть неоднозначным и зависеть от уровня развития группировки, в частности, предусматриваемой положениями РИС степени либерализации торгового и инвестиционного режима, общего размера рынка интегрирующихся государств, а также сравнительных преимуществ стран целевого инвестирования, принимая во внимание в том числе возможность отклонения ПИИ в пользу других стран – участниц РИС и интеграционных группировок.

Данное обстоятельство диктует необходимость непосредственного исследования конкретных примеров региональной интеграции и их инвестиционного влияния, чему и будет посвящен следующий раздел, в котором будут проанализированы результаты работ, использовавших заложенные в разработанной методике подходы для определения воздействия интеграции в рамках ЕС (ЕЭС), НАФТА (КУСФТА), МЕРКОСУР и АСЕАН на ПИИ.

2.2. ВЛИЯНИЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ, АМЕРИКАНСКОЙ И АЗИАТСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПИИ

2.2.1. Влияние европейской интеграции на привлечение ПИИ

Европейский союз (до 1993 г. – Европейское экономическое сообщество) является одной из старейших и наиболее развитых интеграционных группировок в мире, оказавшей существенное влияние на привлечение ПИИ ее странами-членами. Образование в 1958 г. Европейского экономического сообщества (ЕЭС), в рамках которого были сформированы зона свободной торговли и таможенный союз (с 1968 г.), совпало с увеличением притока ПИИ из США в промышленный сектор стран – участниц интеграции. Так, накопленный объем прямых инвестиций США в страны в ЕЭС возрос более чем в три раза в течение 1957–1964 гг., значительно превысив темпы роста накопленного объема всех зарубежных капиталовложений этой страны. В период 1955–1972 гг. доля шести членов ЕЭС в суммарном объеме прямых зарубежных инвестиций США увеличилась с 6 до 17 % [191, р. 93; 205, р. 124].

Такой приток, по мнению исследователей, был обусловлен созданием и быстрым ростом объединенного, расширенного рынка интегрирующихся государств, и – в меньшей степени – необходимостью преодоления не-

гативных последствий отклонения торговли (см. исследования Г. Яннополуса [211], Департамента ООН по экономическому и социальному развитию [112], М. Бломстрёма [75], ЮНКТАД [191]).

Помимо роста объемов внерегиональных ПИИ (преимущественно из США) первые два этапа европейской интеграции сопровождались и увеличением притока (хотя и в меньших объемах) взаимных прямых инвестиций стран – членов ЕЭС. В итоге к началу 1980-х гг. примерно одна треть всех ПИИ государств ЕЭС приходилась на страны – партнеры по данному интеграционному образованию [102, р. 2–3].

Дальнейшее свое развитие процесс европейской интеграции получил в связи с запуском в середине 1980-х гг. программы внутреннего рынка (ПВР), нацеленной на устранение оставшихся между странами ограничений (нетарифного характера) во взаимной торговле товарами и услугами, а также ликвидацию барьеров на пути движения факторов производства – капитала и рабочей силы. Следует отметить, что период имплементации этой программы (продолжавшийся до конца 1992 г., когда процесс создания единого внутреннего рынка был завершен), ознаменовался увеличением объемов ПИИ, привлекаемых странами ЕЭС. Так, если в 1982–1987 гг. на долю государств – членов ЕЭС приходилось 28,2% мирового притока ПИИ и 36,1% притока ПИИ развитых стран, то в 1988–1990 гг. эти показатели составляли уже 42,3 и 50%, а в 1991–1993 гг. – 44,4 и 66,3% соответственно (см. рисунок 2.1) [103, р. 88].

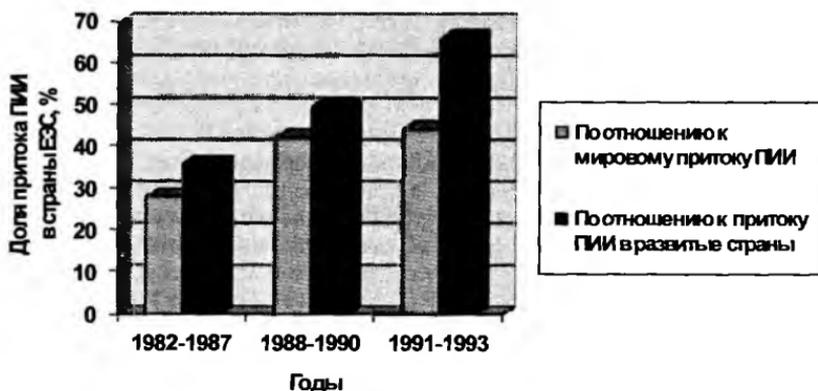


Рис. 2.1. Доля притока ПИИ в страны ЕЭС по отношению к мировому притоку ПИИ и притоку ПИИ в развитые страны в периоды до и после запуска ПВР¹

¹ Источник: [103, р. 88].

Вопрос влияния ПВР на привлечение ПИИ государствами – членами ЕЭС был затронут в целом ряде эмпирических исследований. Среди них можно упомянуть исследования, проведенные Департаментом ООН по экономическому и социальному развитию [112], П. Бюигом [84], К. Аристотелуосом [53], Б. ван Арле [197], Дж. Клеггом [92], Дж. Даннингом [102], Еврокомиссией [103], Н. Пейном [161, 162], К. Сринивасаном [182], П. Brentоном [79], П. Хайном [121], Х. Секкатом [178], Н. Кёрдасье [93], ЮНКТАД [191]. Результаты этих работ в целом показали, что углубление интеграции государств – членов ЕЭС в связи с переходом их к созданию единого внутреннего рынка оказало положительное воздействие на привлечение как внерегиональных ПИИ, так и прямых инвестиций одних стран – участниц данного объединения в экономику других.

С другой стороны, в исследовании, проведенном П. Эггером [105], не было обнаружено влияния ПВР на приток взаимных ПИИ государств – участников европейской интеграции после 1992 г. Это, по мнению автора, может свидетельствовать о том, что инвестиционный эффект данной программы наблюдался лишь на начальном этапе ее реализации, то есть до того, как процесс создания единого внутреннего рынка был завершен. К слову, в большинстве из указанных исследований, посвященных вопросу инвестиционного воздействия ПВР, вывод о том, какую роль создание внутреннего общеевропейского рынка сыграло в деле привлечения странами – участницами интеграции ПИИ, делался именно на основании изучения инвестиционной динамики и ее факторов в период имплементации этой программы.

Анализируя далее влияние ПВР на привлечение ПИИ странами – членами ЕЭС, следует выделить ряд особенностей. Во-первых, необходимо упомянуть значимость ликвидации нетарифных барьеров в торговле стран ЕЭС как фактора, способствующего устранению фрагментации европейского рынка и, как результат, повышающего эффективность организации производственной деятельности в регионе, благодаря возможности использования фирмами преимуществ эффекта масштаба и совмещения, что делает единый внутренний рынок привлекательным прежде всего для реорганизационных, рационализаторских, а также наступательных импортозамещающих ПИИ [112, р. 24]. Это, а также желание фирм усилить свои конкурентные преимущества путем покупки активов на образовавшемся обширном общеевропейском рынке выразилось в значительном увеличении объемов внутри- и внерегиональных трансграничных слияний и приобретений европейских компаний (с 11,5 млрд долл. США в 1985 г. до 139 млрд долл. США в 1989–1990 гг.) [102, р. 28].

Во-вторых, несмотря на то, что увеличение объемов привлекаемых странами ЕЭС ПИИ сопровождалось ростом в их структуре доли инвестиций, направляемых в сферу услуг (с 55% в общей величине привлеченных в 1984–1986 гг. взаимных ПИИ до 64% в 1990–1992 гг. соответственно и с 55% в общей величине привлеченных в 1984–1986 гг. внерегиональных ПИИ до 62% в 1990–1992 гг. соответственно), в частности, в такие отрасли, как финансовые, страховые, торговые, туристические, транспортные и телекоммуникационные услуги [102, р. 21], как показали ис-

следования Х. Секката [178] и Н. Кёрдасье [93], формирование общего рынка стран ЕЭС все же не имело значимого эффекта для ПИИ (включая связанные со слияниями и приобретениями европейских компаний), поступавших в третичный сектор их экономик. Это может быть объяснено тем, что даже с принятием ПВР между странами ЕЭС сохранились экономические барьеры в сфере услуг, явившись существенным препятствием на пути движения прямых инвестиционных потоков. Так, только в декабре 2006 г. Европейским парламентом и Советом была принята Директива об услугах на внутреннем рынке, устанавливающая общие правовые основы функционирования единого рынка услуг стран ЕС с целью устранения оставшихся барьеров между ними в этой сфере.

В-третьих, процесс создания единого внутреннего рынка стран – участниц европейской интеграции сопровождался существенным ростом их взаимных ПИИ¹ – более значимым, нежели прямых инвестиций из третьих стран. В результате доля внутрирегиональных прямых инвестиций в общей величине привлеченных государствами ЕЭС ПИИ составила более 60% в 1991–1993 гг. против 41% в 1984 г. [103, р. 88]. Вместе с тем, как показало исследование Дж. Даннинга [102], в котором учитывалась степень влияния ПВР на приток ПИИ в ту или иную отрасль экономики стран ЕЭС в зависимости от существовавших до начала создания внутреннего общеевропейского рынка торговых и инвестиционных внутрирегиональных барьеров, существенных для этих отраслей (прежде всего высокотехнологичных), большее значение отмена таких барьеров имела как раз для привлечения ПИИ из третьих стран, чем инвестиций из государств – участников рассматриваемой интеграционной группировки.

В-четвертых, после запуска ПВР среди инвестиций третьих стран в экономику государств ЕЭС наметилось увеличение притока японских ПИИ. В итоге к концу 1993 г. их накопленный объем в странах Западной Европы (то есть преимущественно в странах ЕЭС) достиг 84 млрд долл. США, из которых 70 млрд долл. США, или 83% от общей суммы, были инвестированы в период 1987–1993 гг. [191, р. 95]. Как показало исследование Р. Баррелла [63], на динамику японских ПИИ в государства ЕЭС помимо удорожания японской иены значительно повлияли протекционистские меры сообщества и, в частности, антидемпинговые расследования в отношении производителей этой страны.

Что же касается прямых инвестиций из США, то их приток в страны ЕЭС не был столь динамичным, как японских ПИИ, хотя доля таких ПИИ в общем объеме всех американских прямых инвестиций за рубежом возросла с 35% в 1985 г. до 41% в 1991 г. Поскольку к моменту создания единого общеевропейского рынка ТНК США уже были достаточно хорошо представлены в странах ЕЭС (85% продаж американских фирм на европейском направлении приходилось на продукцию их подразделений в государствах ЕЭС), то запуск ПВР в большей степени повлиял на реорга-

¹ Так, по расчетам Еврокомиссии, фактор запуска ПВР привел к увеличению чистого притока прямых инвестиций Германии в экономику других членов ЕЭС в 1990 г. на 80%, Франции и Великобритании в 1989 г. – на 100 и 200% соответственно [103, р. 95].

низацию их производственной деятельности в государствах региона, чем на привлечение импортозамещающих ПИИ [191, р. 96–97]. При этом, как показало исследование К.Б. Морозова [23], присутствие американских компаний на пространстве стран объединенной Европы имело под собой и политическую составляющую, связанную с желанием сохранить в данном регионе максимально значимое влияние доллара США (вплоть до введения в оборот наличного евро).

Начало новому этапу европейской интеграции положило подписание государствами – членами ЕЭС в 1992 г. Маастрихтского договора, который вступил в силу в конце 1993 г., дав сообществу новое название – Европейский союз (ЕС). Маастрихтский договор и протоколы к нему стали правовой основой строительства экономического и валютного союза, то есть перехода участвующих в нем стран к общей экономической и денежно-кредитной политике, а также к единой валюте евро. В соответствии с установленными сроками в странах – членах еврозоны с января 1999 г. евро было введено в безналичный оборот, а января 2002 г. началось его наличное обращение, а с июля того же года эта валюта стала единственным законным средством платежа 12 государств ЕС, полностью вытеснив их национальные денежные знаки.

Как и в случае с ПВР, введение странами ЕС единой валюты имело воздействие на динамику привлекаемых ими ПИИ. Результаты посвященных данному вопросу исследований Х. де Сусы [95], С. Шиаво [176], П. Петроуласа [164], Дж. Брауэра [81], К. Тейлора [186], Р. Болдуина [185], Н. Кёрдасье [93], К. Аристотелоуса [54] показали, что инвестиционные последствия нового этапа европейской интеграции, связанного с появлением в обращении валюты евро, в целом являются схожими с последствиями формирования общеевропейского внутреннего рынка: первые годы использования евро ознаменовались увеличением притока в экономику стран еврозоны ПИИ, как взаимных, так и поступивших из третьих государств (при этом, однако, несмотря на большие темпы прироста ПИИ из иных стран, нежели из стран единого валютного пространства, более значимое воздействие монетарная интеграция оказала как раз на привлечение последних), эффект от единой валюты для которых наблюдался в промышленном секторе экономики, в отличие от сферы услуг.

Так, по расчетам К. Тейлора [186], в течение 1999–2003 гг. взаимные ПИИ стран еврозоны выросли на 277% по сравнению с периодом 1994–1998 гг., ПИИ же из третьих стран за этот период функционирования евро увеличились на 400%, чему в большей степени способствовали инвестиции из Великобритании, США и Японии, темп прироста которых составил 523% (если же не учитывать данные по ПИИ из этой тройки стран, а также по носящим оффшорный характер прямым инвестициям в экономику Люксембурга, то ПИИ, поступившие в страны еврозоны из других стран еврозоны возросли на 82%, из иных государств – на 225% соответственно). При этом фактор введения единой валюты, согласно подсчетам П. Петроуласа [164], привел к ежегодному увеличению ПИИ в государствах зоны евро на 16% из стран – членов еврозоны и на 8% из других государств. По данным же Н. Кёрдасье [93], использование единой валюты

способствовало увеличению объемов ежегодных слияний и приобретений европейских компаний другими компаниями стран еврозоны в промышленном секторе на 201%, компаниями иных государств – на 101% соответственно (в сфере услуг инвестиционный эффект от введения евро был нулевым).

Развитие европейской интеграции проходило не только по пути углубления хозяйственного взаимодействия стран-членов, но и в связи с увеличением числа участвующих в интеграционных процессах государств. Так, всего можно выделить шесть этапов расширения европейского интегрированного пространства: в 1973 г. к сообществу (которое составляли его страны-учредители – Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция) присоединились Великобритания, Дания и Ирландия, в 1981 г. – Греция, в 1986 г. – Испания и Португалия, в 1995 г. членами ЕС стали Австрия, Финляндия и Швеция, в 2004 г. – Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония, а в 2007 г. – Болгария и Румыния.

Исследование, проведенное ЮНКТАД [191], показало, что в большинстве случаев присоединение стран к ЕС (ЕЭС), судя по росту объемов привлеченных ими из-за рубежа прямых инвестиций (см. рисунок 2.2), а также увеличению доли поступивших в экономику этих стран ПИИ от общего объема притока таких инвестиций в рассматриваемую интеграционную группировку, во все развитые государства, а также от величины ВВП интегрирующихся государств, оказало положительное воздействие на привлечение ими ПИИ.

В этой связи одним из наиболее показательных является пример Ирландии, ежегодные объемы поступивших ПИИ в экономику которой возросли более чем в 9 раз (с 29 до 275 млн долл. США) в течение шестисемью лет после ее вхождения в данную группировку по сравнению с объемами инвестиций, которые были привлечены в среднем за один год из трех предшествующих тому, в котором эта страна стала членом ЕЭС. Доля же притока ПИИ в Ирландию от общего объема притока ПИИ в ЕЭС увеличилась за рассматриваемый промежуток времени почти в 5 раз (с 0,5% до 2,4%) [191, р. 102]. Следует отметить, что в период создания единого внутреннего европейского рынка – 1990–1993 гг. – эта доля Ирландии составляла уже 6%. К слову, среди всех стран ЕЭС в период реализации ПВР наилучшую динамику привлечения ПИИ в свою экономику показала именно Ирландия [103, р. 90].

Не вызывает сомнения то, что основной причиной такого инвестиционного успеха явилось получение инвесторами доступа к общеевропейскому рынку, что стало возможным в результате устранения тарифов на импорт ирландских товаров, средневзвешенная номинальная ставка которых прежде составляла 9%. Выбор же именно Ирландии в качестве площадки для проникновения на рынок ЕЭС (и соответственно осуществления экспортоплатформенных ПИИ) был обусловлен рядом сравнительных инвестиционных преимуществ данной страны, в числе которых – существование нулевой ставки корпоративного налога, высокая производительность рабочей силы, хорошее социальное партнерство государства и биз-

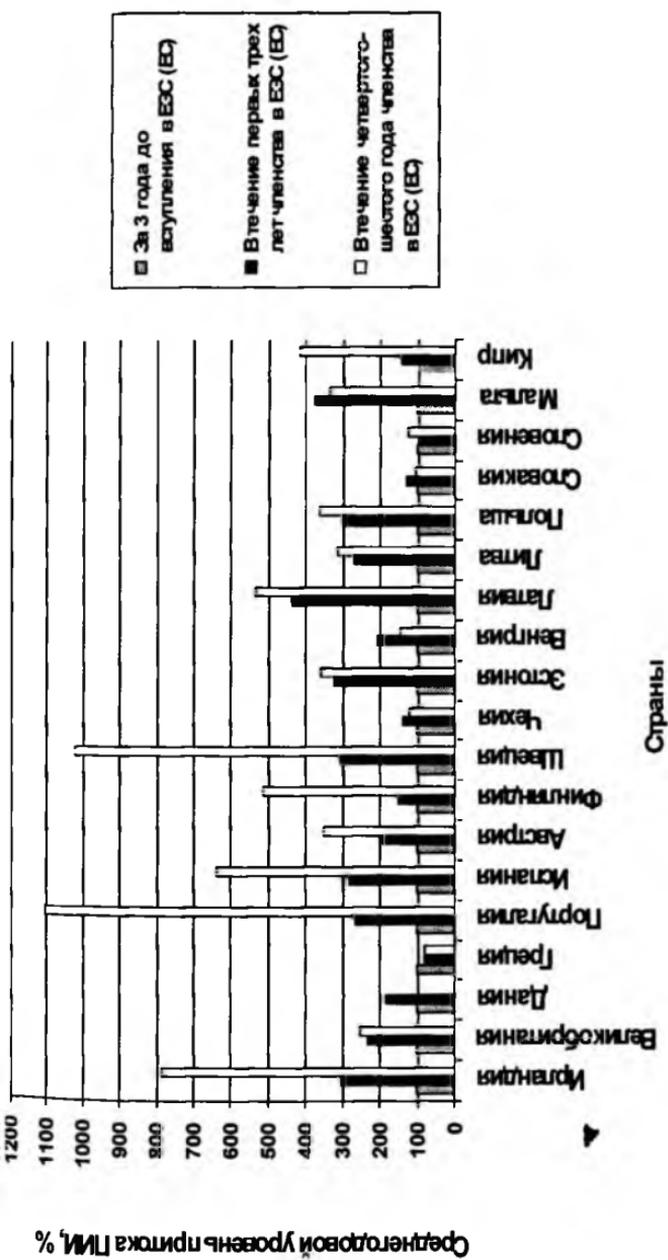


Рис. 2.2. Среднегодовой уровень притока ПИИ в страны ЕЭС (ЕС) до и после их вступления в группировку (среднегодовой уровень притока ПИИ за 3 года до вступления в ЕС (ЕЭС) принят за 100%)

¹ Источник: рассчитано автором на основании [19], р. 102-104; 194].

неса (и, как результат, отсутствие сколь-либо значимых рабочих волнений и забастовок), оказание инвестиционного содействия высококлассным государственным агентством продвижения инвестиций; немаловажную роль сыграли и структурные фонды ЕЭС, средства которых способствовали совершенствованию ирландской инфраструктуры [64, р. 7–9; 85, р. 13–14].

Положительная инвестиционная динамика наблюдалась после присоединения к ЕЭС и в Великобритании: объемы привлеченных в экономику этой страны ПИИ возросли с 408 млн фунтов в среднем за год в течение 1970–1972 гг. до 1139 млн фунтов в год в течение 1976–1978 гг. [211, р. 245–246]. Что же касается относительных инвестиционных показателей, то соотношение объемов привлеченных в экономику Великобритании ПИИ и уровней ее ВВП менялось в рассматриваемые промежутки времени незначительно (около 1,4%); доля же притока ПИИ в страну от общего объема поступивших в ЕЭС ПИИ увеличилась более чем на 10%: с 25,6% в 1970–1972 гг. до 35,7% в 1976–1978 гг. [191, р. 102].

При этом, однако, имело место некоторое уменьшение доли инвестиций США в общей величине привлеченных Великобританией ПИИ – с 66% в 1970–1972 гг. до 60% в течение 1976–1978 гг. [211, р. 245–246]. Такую ситуацию можно объяснить тем, что к моменту присоединения к ЕЭС Великобритании основные американские ТНК уже были хорошо представлены в этой стране, так как в свое время участие Великобритании в ЕАСТ стало стимулом для привлечения в ее экономику прямых инвестиций многих компаний из США (в отличие, например, от Ирландии, рост объемов американских ПИИ в экономику которой в 1973–1977 гг. превышал аналогичный показатель роста в какой-либо из других европейских стран и в целом был в четыре раза выше роста объемов всех инвестиций США за рубежом) [191, р. 93, 108].

Необходимо также иметь в виду, что хотя и после вхождения Великобритании в ЕЭС объемы поступающих в ее экономику ПИИ увеличивались, все же большее влияние участие этой страны в ЕЭС оказало не столько на динамику привлеченных ею инвестиций, сколько на рост прямых инвестиций самой Великобритании в экономику государств-партнеров по ЕЭС. В частности, доля ЕЭС в структуре всех прямых инвестиций Великобритании за рубежом возросла с 19% в 1968–1970 гг. до 36% в 1971–1973 гг., то есть уже в преддверие вступления в эту интеграционную группировку более трети прямых заграничных инвестиций Великобритании стало приходиться именно на страны – члены ЕЭС [211, р. 245].

Увеличение притока ПИИ после присоединения к ЕЭС наблюдалось также в Испании и Португалии. При этом среднегодовые объемы привлеченных в экономику этих государств прямых инвестиций из-за рубежа стремительно росли как в абсолютном выражении, так и в процентном отношении к объемам их ВВП (с 1787 млн долл. США в 1983–1985 гг. до 11635 млн долл. США в 1989–1991 гг. (1,1 и 2,4% к ВВП соответственно) – для Испании; с 205 млн долл. США в 1983–1985 гг. до 2265 млн долл. США в 1989–1991 гг. (0,9 и 3,3% к ВВП соответственно) – для Пор-

тугалии) [191, р. 102]. Однако, как показали расчеты Р. Болдуина [60], Д. Ледермана [141] и А. Галего [113], к середине 1990-х гг. значения указанных относительных показателей для Испании и Португалии оказались на уровнях, близких к тем, которые существовали до вступления стран в ЕЭС, что, по мнению последнего из данных исследователей, могло быть связано с замедлением в этих государствах процессов приватизации, активно стартовавших в предыдущем десятилетии.

И все же, согласно исследованию А. Лопеса [145], членство Испании и Португалии в ЕС (ЕЭС) в течение 1986–2002 гг. (наблюдаемого периода) оказывало положительное воздействие на приток ПИИ в эти страны, что, однако, было характерно для внерегиональных ПИИ. При этом анализ привлечения ПИИ в экономику Испании и Португалии в сопоставлении с инвестиционной динамикой, наблюдавшейся в других странах, позволил в ряде исследований, проведенных Департаментом ООН по экономическому и социальному развитию [112], Дж. Агарвалом [50], П. Brentоном [79], сделать вывод об отсутствии значимого отклонения ПИИ как из развитых стран, в частности – государств ЕАСТ, так и стран третьего мира в пользу данных двух членов сообщества после их присоединения к группировке. С другой стороны, несмотря на снижение в 1990-х гг. объемов привлекаемых Испанией и Португалией ПИИ по отношению к уровню их ВВП, отклонения прямых инвестиций уже из этих стран в пользу претендующих на вступление в ЕС государств Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) также не наблюдалось: как показали исследования П. Brentона [79], К. Бух [82] и А. Галего [113], объемы поступивших в экономику этих стран в указанные годы ПИИ в большинстве случаев превышали те, которые Испания и Португалия могли бы получить, исходя из построенных в данных работах эконометрических моделей.

Что же касается присоединившихся в середине 1990-х гг. к ЕС Австрии, Финляндии и Швеции, то инвестиционный эффект интеграции для данных стран стал проявляться еще до того, как они стали членами этой группировки. В частности, как показало исследование П. Эггера [105], в 1993–1995 гг. за счет указанного эффекта объемы ПИИ между Австрией, Финляндией и Швецией и 12 членами ЕС росли на 26% быстрее, чем внутри самого ЕС, по сравнению с инвестиционной динамикой, наблюдавшейся в 1986–1992 гг.; с другой стороны, роста в 1995–1998 гг. по сравнению с 1993–1994 гг. уже не наблюдалось, то есть аналогичный эффект был нулевым. Впрочем, в течение периода 1992–1999 гг. имело место значительное увеличение доли привлеченных данными государствами ПИИ по отношению к их суммарному ВВП: если в 1992 г. эта величина была на уровне около 0,3%, то спустя два года она возросла до почти 2%, в 1998 г. превысила 6%, а еще через год оставила более 12% (см. рисунок 2.3) [113, р. 5]. Предполагается, что определенную роль в деле повышения объемов привлекаемых этими странами ПИИ сыграла имевшая место во второй половине 1990-х гг. общемировая тенденция активизации процессов трансграничных слияний и приобретений [191, р. 98].

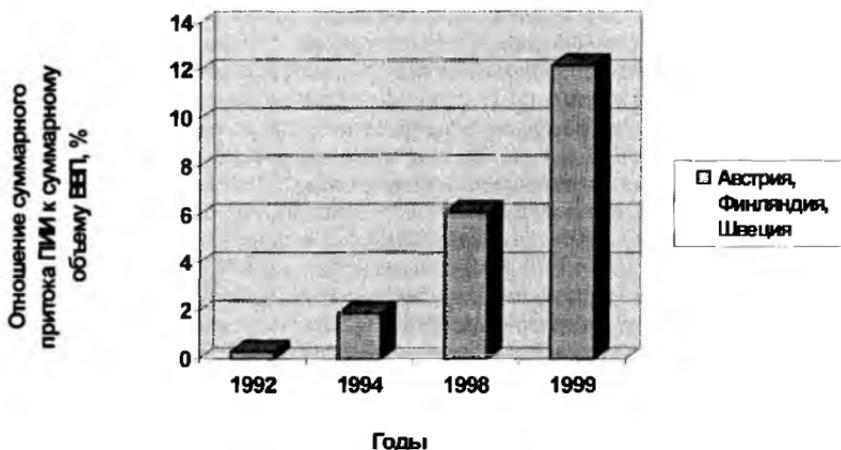


Рис. 2.3. Объемы суммарного притока ПИИ в Австрию, Финляндию и Швецию по отношению к суммарному объему их ВВП в отдельные годы до и после присоединения этих стран к ЕС¹

В отличие от рассмотренных выше случаев в двух странах – Дании и Греции – после присоединения к ЕЭС отмечалась отрицательная динамика поступления ПИИ. И если случай Дании не получил должного изучения, то суть проблемы притока иностранных инвестиций в Грецию была очевидна – политическая и макроэкономическая нестабильность в стране стали основными причинами того, что вхождение Греции в ЕЭС не изменило в положительную сторону динамику привлечения ею ПИИ. Так, негативное воздействие на инвестиционную привлекательность Греции оказывала инфляция, уровень которой в 1981 г. достигал 25% и, в отличие от большинства экономик Европы, изменился за одиннадцать лет членства страны в ЕЭС незначительно, составив в 1991 г. 20%; свою роль сыграла и отмена барьеров в торговле со странами – партнерами по группировке, способствовавшая оттоку из экономики Греции импортзамещающих ПИИ. В результате, как показали расчеты Р. Болдуина [60], Д. Ледермана [141] и А. Галего [113], после вступления Греции в ЕЭС объемы привлекаемых ею ПИИ в процентном отношении к ВВП оставались на уровне, почти не отличавшемся (или отличавшемся в меньшую сторону) от того, который существовал до интеграции страны в данную группировку (около 1%) [60, р. 7–15; 191, р. 99].

Что же касается влияния евроинтеграции на приток инвестиций в страны ЦВЕ, то этот вопрос привлек, пожалуй, самое пристальное внимание в научной литературе, ведь вступление в ЕС десяти постсоциалистических государств, осуществлявших глубокие структурные реформы в связи с переходом к рынку, должно было поспособствовать привлечению

¹ Источник: [113, р. 5].

значительных объемов ПИИ в их экономику. Положительный инвестиционный эффект от членства в Евросоюзе для стран ЦВЕ становился возможным, прежде всего, благодаря увеличению их сравнительно небольших рынков фактически в размерах до общеевропейского, а также политической, экономической и правовой стабильности, наличие которой подразумевалось в связи со вступлением данных стран в ЕС [155, р. 76–78]. Тем не менее, как отмечает Р. Нарула [155], в условиях финансовой, политической и экономической либерализации в мире как составной части процесса глобализации эти преимущества членства в ЕС для стран ЦВЕ, наряду с таким их преимуществом, как стоимость рабочей силы (которая, по некоторым оценкам, к 2020 г. останется в среднем на 60% ниже, чем в старых членах ЕС [206, р. 86]), являются все же менее актуальными, чем для государств, присоединившихся к группировке ранее. В этой связи для новых членов ЕС, столкнувшихся с конкуренцией за привлечение ПИИ со стороны остальных стран ЕС, Китая, других азиатских государств, остался значимым вопрос наличия у них специфических конкурентных преимуществ, учитываемых потенциальными инвесторами.

Следует отметить, что большинство барьеров в торговле и на пути движения инвестиций между Евросоюзом и десятью странами ЦВЕ были устранены еще в 1990-х гг. после заключения ими Соглашений об ассоциации (так называемых Европейских соглашений). В частности, уже к 1997 г. большинство производителей промышленной продукции стран ЦВЕ получило бестарифный доступ на европейский рынок [135, р. 28]. Таким образом, вступление государств ЦВЕ в ЕС явилось лишь закономерным продолжением процесса их евроинтеграции, предполагавшего дальнейшую либерализацию их взаимного со странами Евросоюза торгового и инвестиционного режима [152, р. 292]. Поэтому можно полагать, что влияние интеграции на привлечение ПИИ в экономику стран ЦВЕ проявилось еще в годы, предшествующие их вступлению в ЕС. Так, согласно данным ЮНКТАД [194], в течение 1995–2003 гг. объем накопленных ПИИ в государствах данного региона вырос более чем в 6 раз (с 33,3 млрд до 206,3 млрд долл. США), что в два с лишним раза превысило темпы роста мирового объема ПИИ.

Не случайно инвестиционная привлекательность стран ЦВЕ в условиях их ожидаемого присоединения к ЕС стала темой, получившей освещение в различных научных исследованиях. Среди таких исследований можно упомянуть работы П. Брентона [79], А. Бевана [69, 70], И. Ассенова [57], П. Эггера [105], К. Клаузинг [91], О. Аррагибель [55], Б. Балтаги [61], И. Ивасаки [133], результаты которых свидетельствуют об инвестиционной значимости ключевых этапов переговорного процесса на пути вступления этих стран в ЕС, таких как заключение со странами ЦВЕ Соглашений об ассоциации (1991–1996 гг.), решения саммитов Европейского совета в Копенгагене 1993 г. и Эссене 1994 г., определивших основные условия присоединения государств ЦВЕ к ЕС, подача ими официальных заявок на вступление в Евросоюз (1994–1996 гг.), решения саммитов в Люксембурге 1997 г. и Лондоне 1998 г., предусматривавших поэтапное расширение ЕС на Восток (согласно которому Польша, Венгрия, Чехия, Словения и Эстония образовывали первую «волну» расширения Евро-

союза, а Болгария, Латвия, Литва, Румыния и Словакия – вторую), начало (1998–2000 гг.) и завершение (2002–2004 гг.) переговоров о вступлении десяти стран ЦВЕ в ЕС. При этом, как следует из указанных исследований, чем дальше продвигался процесс сближения стран ЦВЕ с ЕС (что зависело от того, на какой из стадий переговоров по интеграции с ЕС находились страны-кандидаты и, в частности, к какой «волне» расширения Евросоюза они были отнесены), тем большее воздействие на привлечение ПИИ в их экономику оказывала перспектива членства в данной группировке.

В этой связи можно упомянуть исследование П. Эггера [105], согласно которому в 1995–1998 гг. за счет эффекта ожидания членства в ЕС объемы ПИИ между 15 членами Евросоюза и 7 государствами ЦВЕ (страны Прибалтики в работе не рассматривались) росли на 38% быстрее, чем между 15 членами ЕС и остальным миром, и на 31% быстрее, чем внутри самого ЕС, по сравнению с инвестиционной динамикой, наблюдавшейся в 1993–1994 гг. В ходе же аналогичного сопоставления данных за периоды 1986–1992 гг. и 1993–1995 гг. эффекта интеграции выявлено не было, то есть ожидание членства в ЕС еще не оказывало какого-либо воздействия на привлечение странами ЦВЕ ПИИ. С другой стороны, согласно исследованию И. Ивасаки [133], заключение в начале 1990-х гг. Соглашений об ассоциации с рассматриваемыми в работе 9 странами ЦВЕ (исключая Словению), все же оказывало положительное влияние на приток в их экономику ПИИ из 7 развитых государств мира (Австрии, Великобритании, Германии, Нидерландов, США, Франции, Японии), хотя само влияние было менее значимым, чем то, которое имело место после подачи странами ЦВЕ официальных заявок на вступление в Евросоюз и особенно после начала соответствующих переговоров. Однако по окончании переговорного процесса по вступлению в ЕС, гарантировавшего государствам ЦВЕ членство в этой группировке, инвестиционная привлекательность рассматриваемых стран несколько снизилась, что, скорее всего, стало следствием отмены ими под давлением Еврокомиссии ряда льгот для иностранных инвесторов (таких как, например, освобождения от корпоративного налога или возможности вести экономическую деятельность в зонах свободной торговли) [133, р. 44].

Несмотря на то, что результаты большинства эмпирических исследований позволяют сделать вывод о существовании инвестиционного эффекта в преддверие вступления стран ЦВЕ в Евросоюз, все же в некоторых работах, в частности Х. Гёрга [119], Й. Боса [77], А. Брайтенфельнера [190], М. Матвеева [150], непосредственно этот эффект выявлен не был. Как представляется, свое воздействие на динамику привлечения государствами ЦВЕ ПИИ фактор интеграции оказывал не как таковой, а опосредованно – через влияние на другие инвестиционные факторы, которые были использованы этими исследователями при построении эконометрических моделей; кроме того, для выявления фактора интеграции требовалась более репрезентативная выборка стран, чем та, которая использовалась в соответствующих исследованиях [77, р. 1, 27; 190, р. 115].

Таким образом, развивавшиеся с начала 1990-х гг. интеграционные процессы между государствами ЕС и странами ЦВЕ можно достоверно считать одной из причин увеличения притока ПИИ в экономику последних. Заключенные в этот период соглашения были нацелены на устранение многих взаимных экономических барьеров между рассматриваемыми государствами, а также предусматривали повышение конкурентоспособности стран ЦВЕ в условиях усиления конкуренции в интегрированном регионе: в частности, до 1998 г. ориентированные на рынок стран ЕС экспортеры из государств ЦВЕ в случае использования ими для выпуска своей продукции промежуточного импорта третьих стран имели возможность получить возврат уплаченных за этот импорт налогов (что, в свою очередь, стимулировало приток ПИИ в страны ЦВЕ) [135, р. 28–29]. Воздействие на привлечение ПИИ в экономику государств ЦВЕ оказывали и проводимые ими программы приватизации госсобственности. И хотя обусловленные приватизацией ПИИ не обязательно были связаны с предстоящим вступлением рассматриваемых стран в ЕС (поскольку правила Евросоюза не требуют от стран-членов осуществлять приватизацию государственных монополий и объектов инфраструктуры, а предполагают лишь создание конкурентной среды в соответствующих отраслях экономики), заключение с инвесторами крупных сделок по продаже госсобственности приводило к существенному росту показателей привлеченных той или иной страной ЦВЕ ПИИ, и, как результат, к значительным колебаниям инвестиционной динамики в случае окончания приватизации или снижения ее темпов (что, например, имело место в 2000 г. в Польше после продажи иностранным инвесторам телекоммуникационной компании, приведшей к увеличению объема привлеченных этой страной ПИИ до рекордной отметки в 9 млрд долл. США – на 4,2 млрд долл. США выше среднегодового уровня притока ПИИ в ее экономику за последующие три года) [191, р. 100–101, 104, 108].

Тенденция увеличения объемов привлекаемых странами ЦВЕ ПИИ в условиях развития интеграции с ЕС сохранилась и после их вступления в данную группировку. Так, среднегодовые объемы притока ПИИ в экономику государств ЦВЕ, ставших членами ЕС в 2004 г., в течение предшествующего вступлению шестилетнего периода составляли около 18 млрд долл. США, а после присоединения государств к данной группировке увеличились за период 2004–2009 гг. вдвое [194]. В качестве подтверждения инвестиционной значимости интеграционных процессов можно также привести достаточно высокие показатели поступления ПИИ в экономику государств ЦВЕ в процентном отношении к объемам их ВВП: в частности, в Словакии эти показатели составляли в 2001–2003 гг. – 7,1%, в 2004–2006 гг. – 5,4%, в Чехии – 7,1 и 5,9%, в Латвии – 2,4 и 6,0%, в Эстонии – 7,5 и 13,2% соответственно (см. рисунок 2.4). О положительном воздействии евроинтеграции на привлечение странами ЦВЕ ПИИ может свидетельствовать и увеличение доли притока таких инвестиций в их экономику от общего объема ПИИ, привлеченных развитыми странами (см. исследование ЮНКТАД [191]).

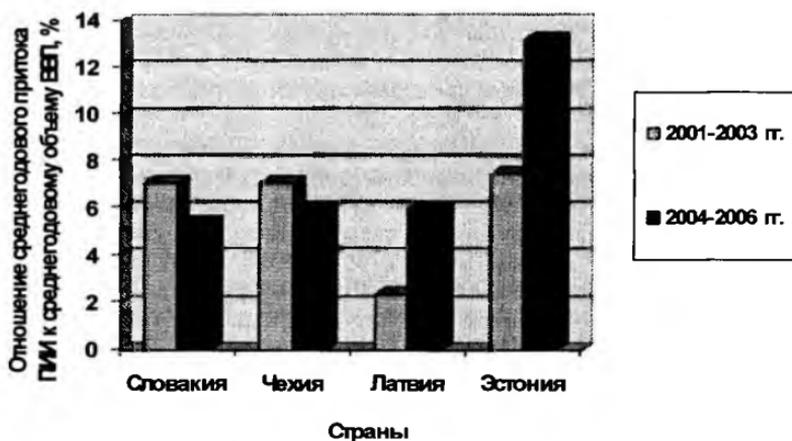


Рис. 2.4. Объемы притока ПИИ в страны ЦВЕ по отношению к объемам их ВВП в периоды до и после присоединения этих стран к ЕС¹

К основным причинам роста инвестиционной привлекательности государств ЦВЕ после их присоединения к Евросоюзу следует отнести следующие. Во-первых, вступление в ЕС подразумевало устранение между его членами и присоединявшимся к данной группировке странами ЦВЕ оставшихся барьеров в торговле и на пути движения капиталов, что в том числе предполагало и установление единых технических стандартов, различия в которых являлись серьезным ограничением для более чем 70% экспорта стран ЦВЕ [80, р. 11, 20]. Снятие имевшихся ограничений предусматривалось, в частности, в таких отраслях экономики, не охваченных Европейскими соглашениями, как сельское хозяйство, легкая, угольная и сталелитейная промышленность, коммунальные и телекоммуникационные услуги [152, р. 292]. Во-вторых, членство в Евросоюзе предусматривало приведение национальных законодательств участвующих в группировке стран в полное соответствие с нормами европейского права (*acquis communautaire*), тем самым создавая привлекательную для инвесторов единую прозрачную правовую среду. И, в-третьих, получение новыми странами-членами доступа к средствам структурных фондов ЕС (предназначавшихся для целей развития инфраструктуры, повышения конкурентоспособности предприятий, профессиональной подготовки рабочей силы, развития сельской местности, защиты окружающей среды), позволяло в случае их надлежащего использования усилить конкурентные преимущества данных государств, важные в том числе и с точки зрения привлечения странами ПИИ [206, р. 86–87].

В завершение темы, обобщив рассмотренный опыт европейской интеграции, можно отметить, что развитие экономического взаимодействия стран Европы в 1950–2000-х гг., связанное с углублением интеграционных

¹ Источник: рассчитано автором на основании [194, 204].

процессов и присоединением к ним новых участников, создавало условия (воспользоваться которыми, как показывают примеры Ирландии и Греции, можно было по-разному) для повышения инвестиционной привлекательности интегрирующихся государств, в целом способствовало росту объемов поступающих в их экономику ПИИ, что и является подтверждением инвестиционной значимости процессов интеграции на европейском континенте.

2.2.2. Влияние американской и азиатской интеграции на привлечение ПИИ

Наиболее известными и развитыми интеграционными группировками на американском континенте являются НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле), членами которого являются Канада, Мексика и США, и МЕРКОСУР (Общий рынок Южного конуса), в который входят Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай, на азиатском – АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии), изначально объединившая пятерку стран (АСЕАН-5) – Индонезию, Малайзию, Сингапур, Таиланд и Филиппины, к которым позже присоединились Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянма и Камбоджа.

Помимо указанных группировок одним из наиболее известных объединений государств, представляющим большей частью американский и азиатский континенты, является АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество), в котором участвует 21 страна мира (Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг, Индонезия, Канада, Китай, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа – Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили и Япония). И хотя эта группировка (с момента образования в 1989 г.) не является интеграционной организацией, а представляет собой консультативный форум по вопросам облегчения взаимной торговли и движения капиталовложений, стратегической целью которого является создание в перспективе системы свободной торговли и либерального инвестиционного режима в регионе, все же, как показали результаты исследований Р. Адамса [192] и Р. Банга [62], членство в АТЭС в течение соответственно 1989–1997 гг. и 1999–2000 гг. (периодов наблюдения) являлось фактором, оказывавшим положительное воздействие на привлечение странами объединения ПИИ (вместе с тем, согласно исследованию С. Стоун [184], в 1989–1993 гг. фактор АТЭС влияния на взаимные ПИИ стран группировки не оказывал, за исключением 1992 г., в котором его влияние было отрицательным).

Что же касается инвестиционного воздействия НАФТА, то образование в 1994 г. данной группировки, созданной с целью устранения между тремя интегрирующимися странами барьеров в торговле и выработки ими общих правил в отношении движения инвестиций, совпало с увеличением объемов привлекаемых этими странами ПИИ. Так, если за период 1988–1992 гг. суммарный объем годового притока ПИИ в экономику США, Канады и Мексики снизился с 67,5 млрд долл. США до 32 млрд

долл. США, то в 1993 г. он составил уже 62,1 млрд долл. США и в течение последующих лет неуклонно рос, достигнув максимума в 383 млрд долл. США в 2000 г. (см. рисунок 2.5). При этом среди стран НАФТА наилучшая инвестиционная динамика, судя по росту с 1994 г. объемов привлеченных страной из-за рубежа прямых инвестиций от общего объема притока таких инвестиций в данную интеграционную группировку, наблюдалась в США. Так, в 1994 г. доля США в общем объеме привлеченных странами НАФТА ПИИ составляла 70,5% и в дальнейшем увеличивалась (в отличие от Канады и Мексики), достигнув своего максимума в 88,4% в 1999 г. Аналогичную динамику можно проследить и в случае рассмотрения соотношения объемов притока ПИИ в экономику каждой из трех стран к объемам ПИИ, поступивших в государства ОЭСР, а также во все страны мира [104, р. 41, 44–45].

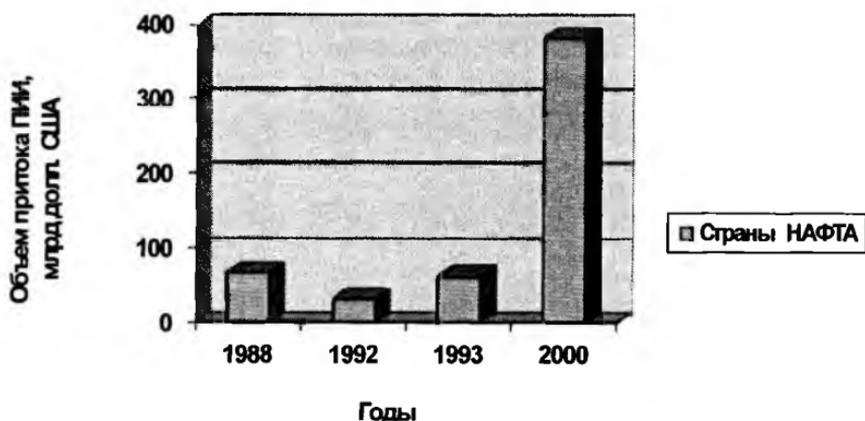


Рис. 2.5. Объемы притока ПИИ в страны НАФТА в отдельные годы до и после образования группировки

Впрочем, после заключения Североамериканского соглашения о свободной торговле имел место и значительный рост поступления ПИИ в экономику Канады и Мексики. Так, если за период 1983–1992 гг. накопленные объемы ПИИ в каждой из двух стран выросли на 44 млрд и 23 млрд долл. США, то в течение 1993–2002 гг. они увеличились на 202 млрд и 124 млрд долл. США соответственно [177, р. 6].

Следует отметить, что среди стран – членов НАФТА при изучении вопроса инвестиционных последствий создания этой группировки наибольший интерес у исследователей вызвала Мексика – страна с развивающейся экономикой, вступившая в интеграционное соглашение с двумя крупными высокоразвитыми государствами и ставшая к 2000-м гг. наряду с Китаем и Бразилией одной из наиболее важных площадок для инвести-

¹ Источник: [104, р. 41, 44–45].

рования среди развивающихся рынков. Рост инвестиционной привлекательности участвующей в НАФТА Мексики стал возможным благодаря, во-первых, появлению у инвесторов, учитывавших преимущества использования местного дешевого труда, гарантированного доступа к обширному североамериканскому рынку; во-вторых, выработке в рамках группировки строгих правил определения страны происхождения товара, вынуждавших производителей промежуточной продукции размещать свои производства в интегрированном регионе¹; в-третьих, принятию Мексикой инвестиционных положений НАФТА, обеспечивавших в числе прочего высокий стандарт защиты интересов инвесторов; в-четвертых, реформированию и либерализации экономики страны в связи с выполнением ею обязательств в рамках интеграционной группировки [72, р. 231; 75, р. 28–29].

Вместе с тем, увеличение объемов привлекаемых Мексикой ПИИ после ее вступления в НАФТА могло быть обусловлено и рядом причин, не связанных непосредственно с ее членством в данной группировке, в числе которых – реализация в Мексике программы содействия развития экспортоориентированных сборочных предприятий-макиладор, предусматривавшей среди прочего освобождение этих предприятий от уплаты пошлин за импортируемые материалы и компоненты для производства; принятие Мексикой в 1993 г. закона, открывшего для иностранных инвесторов практически все сектора ее экономики; девальвация в 1994 г. национальной валюты песо (вошедшая в историю как «кризис песо»), приведшая к росту со стороны иностранных инвесторов интереса к Мексике в связи со снижением производственных затрат в стране²; увеличение притока ПИИ во все развивающиеся страны (в том числе и государства Латинской Америки) как тенденция мировой экономики в 1990-х гг. [72, р. 231; 205, р. 211, 214, 261, 269].

И все же результаты большинства исследований позволяют сделать вывод о том, что участие Мексики в НАФТА являлось одним из важнейших факторов, способствовавших росту привлечения ПИИ в ее экономику. В частности, согласно расчетам А. Куеваса [94], фактор членства в НАФТА способствовал увеличению ежегодного притока ПИИ в Мексику из 43 рассматриваемых в работе стран в течение 1994–1999 гг. на 67%. О положительном влиянии региональной интеграции на привлечение Мексикой прямых инвестиций из-за рубежа свидетельствуют также результаты исследований А. Вальдирха [201], Д. Ледермана [141], В. Хеджази [122], Д. те Вельде [188], Р. МакДермотта [146]. При этом, хотя после образования НАФТА доля Мексики в общем объеме притока прямых

¹ В частности, для того, чтобы автомобиль рассматривался как происходящий из той или иной страны НАФТА и соответственно обладающий правом преференциального доступа на рынки других государств этой группировки, 62,5% его стоимости должно быть произведено внутри НАФТА [189, р. 2].

² Так, в 1995 г. приток ПИИ в экспортоориентированные отрасли Мексики по сборке и производству электронного и электротехнического оборудования возрос более чем в два раза, объяснением чему в числе прочего и может служить упомянутый «кризис песо» [205, р. 214].

зарубежных инвестиций США практически не менялась (составляя около 5% в течение 1990-х гг.) [141, р. 148], как следует из исследований М. Санчеса [174], В. Баласубраманьяма [59], С. Глобермана [117], О. Бертранда [68], А. Вальдкирха [201], В. Хеджази [122], М. Крейнина [137] и А. Текин-Кору [189], участие Мексики в данной группировке являлось фактором, содействовавшим увеличению привлечения ею американских ПИИ.

Стоит отметить, что для Мексики инвестиционные последствия создания НАФТА были наиболее заметны в автомобильной промышленности. Хотя американские ТНК использовали эту страну как площадку для сборки своих автомобилей и ранее, образование НАФТА стало стимулом для увеличения их инвестиций в данную отрасль мексиканской экономики. В результате к 1997 г. доля автомобилей, произведенных американскими ТНК в Мексике и предназначенных на экспорт, увеличилась до 80% (в 1994 г. она составляла 48%) [191, р. 74].

Что же касается влияния интеграции на инвестиционную привлекательность США и Канады, то при рассмотрении данного вопроса следует иметь в виду, что многие торговые барьеры между данными странами были устранены еще до образования НАФТА – в рамках переговоров по ГАТТ, а также в связи с заключением ими ряда двусторонних торговых соглашений, в частности – в области сбалансированной торговли продукцией военного назначения и беспопышной торговли автомобилями и запчастями к ним (так называемого «Автопакта») [75, р. 20–21]. Наконец, в 1989 г. США и Канадой была образована группировка КУСФТА (Канадо-американское соглашение о свободной торговле), на базе которой и создавалось НАФТА. Можно сказать, что по своей сути НАФТА стало расширенным вариантом КУСФТА с точки зрения подключения к интеграционным процессам Мексики, а также закрепления ряда положений, предусматривавших предоставление инвесторам региона национального режима и режима наибольшего благоприятствования, исключения из которых (относившиеся в основном к услугам в сфере финансов, культуры и масс-медиа) были зафиксированы в негативном списке [200, р. 15].

Таким образом, принимая во внимание то, что либерализация взаимной торговли между США и Канадой была в основном проведена до появления НАФТА, создание данной группировки не могло оказать значительного влияния на объемы привлекаемых этими странами ПИИ, как это было в случае с Мексикой. Это подтверждают и расчеты В. Хеджази [122], а также Р. МакДермотта [146], согласно которым фактор членства в НАФТА оказывал меньшее по степени воздействие на привлечение ПИИ США и Канадой, чем на приток инвестиций в экономику Мексики. Кроме того, хотя участие США и Канады в КУСФТА и НАФТА как инвестиционный фактор и оказывало положительное влияние на привлечение этим странами взаимных ПИИ (как показали исследования П. Бакли [58, 1], В. Баласубраманьяма [59], С. Глобермана [117], О. Бертранда [68], М. Крейнина [137] и А. Вальдкирха [200]), после образования данных группировок активизации инвестиционного сотрудничества между двумя странами не произошло: это, в частности, нашло свое отражение в уменьшении доли внутрирегиональных (преимущественно американско-

канадских) инвестиций в общем объеме прямых инвестиций стран НАФТА за рубежом – с 30,3% в 1986 г. до 21,1% в 1997 г. и 18,2% в 1999 г. [173, р. 7–8].

Учитывая изложенное, а также опираясь на расчеты М. Бломстрёма [75], С. Глобермана и Д. Шапиро [118, 179], Э. Вальехо [196], Р. Адамса [192], В. Хеджази [122], можно полагать, что создание КУСФТА и НАФТА имело большее значение для американских и канадских прямых зарубежных инвестиций, чем для ПИИ, поступавших в экономику двух рассматриваемых стран. Иными словами, в ходе развития интеграционных процессов в Северной Америке отклонения ПИИ в пользу интегрирующихся государств за счет снижения прямых инвестиций из США и Канады в другие страны мира не произошло. Исключением являлось отклонение американских инвестиций из стран Латинской Америки в пользу Мексики (особо проявившееся в текстильной промышленности), наличие которого в той или иной степени подтвердили исследования А. Монге-Нараньо [154], О. Бертранда [68], Д. Ледермана [141], М. Крейнина [137] и Л. Паес [160]. В свою очередь, А. Текин-Кору [189] было выявлено незначительное отклонение внерегиональных ПИИ из США в пользу Мексики, свидетельством чему может служить, например, факт перераспределения части японских ПИИ из одной рассматриваемой страны в другую после образования НАФТА [191, р. 74–75].

Подводя итоги исследования вопроса инвестиционных последствий североамериканской интеграции, следует отметить, что не все авторы, изучавшие данную тему, были едины в своих выводах. В частности, если А. Текин-Кору и А. Вальдкирхом [189, 200] был выявлен положительный эффект создания КУСФТА и НАФТА в отношении привлечения странами-членами только внутрирегиональных ПИИ, то результаты исследования Р. МакДермотта [146] наличия такого эффекта не подтвердили (придя к выводу о позитивном инвестиционном воздействии членства в КУСФТА и НАФТА в целом). Кроме того, Д. Фейлс [110] не было обнаружено влияния НАФТА на привлечение ПИИ в экономику Мексики, а А. Лопесом [145] соответственно – на поступление ПИИ в страны группировки в целом. В свою очередь, результаты расчетов Д. ДеРоса [97] и вовсе свидетельствовали об отрицательном инвестиционном воздействии фактора членства государств в этом объединении. Однако в целом, учитывая то, что большинство эмпирических исследований подтверждают существование положительного воздействия НАФТА (а до ее создания – КУСФТА) на привлечение ПИИ в экономику стран-участниц, можно сделать вывод о том, что интеграционные процессы в Северной Америке представляли значимость для США, Канады и Мексики в плане повышения их инвестиционной привлекательности. ►

Обращаясь далее к вопросу инвестиционного влияния МЕРКОСУР, необходимо отметить, что после образования этой группировки в 1991 г. наблюдался рост притока ПИИ в участвующие в ней страны (см. рисунок 2.6) – с 3,7 млрд долл. США в 1991 г. до 11,1 млрд долл. США в 1995 г. и максимума в 52,9 млрд долл. США в 1999 г. (при этом в среднем 98% всех поступавших ПИИ приходилось на Бразилию и Аргентину,

а доля внутрирегиональных прямых инвестиций в общем объеме привлеченных ПИИ составляла около 1%), хотя сам тренд практически не отличался от тенденции увеличения ПИИ в других государствах Латинской Америки. Как представляется, на положительную динамику привлечения странами МЕРКОСУР ПИИ могли повлиять не только устранение ими большинства взаимных торговых барьеров и введение с 1995 г. единого таможенного тарифа в отношении внерегионального импорта, но и такие, не связанные с интеграционными процессами факторы, как проведение макроэкономических реформ, реализация программ приватизации, доступ инвесторов к природным ресурсам [72, р. 230; 75, р. 38; 89, р. 9–12; 138, р. 9].

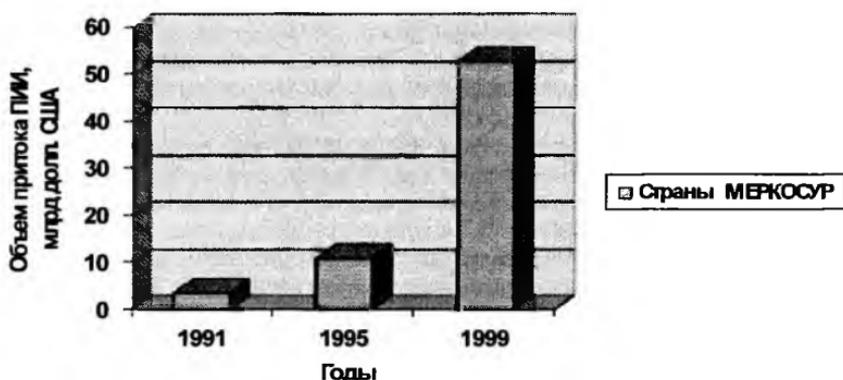


Рис. 2.6. Объемы притока ПИИ в страны МЕРКОСУР в отдельные годы после образования группировки¹

В частности, в 1990-е гг. основная часть ПИИ, поступающих в экономику стран МЕРКОСУР, приходилась на сферу услуг, что по большей части было связано с процессами приватизации, протекавшими в это время в странах региона. Так, в Бразилии и Аргентине промышленность получала немногим более 20% всего объема поступающих ПИИ, при этом наибольший интерес инвесторов был привлечен к автомобильной, а в Аргентине – и к горнодобывающей, а также нефтяной отраслям промышленности. В свою очередь, большая часть ПИИ в Парагвае и Уругвае направлялась в отрасли агропромышленного комплекса. Таким образом, в отличие от Мексики, где основным фактором привлечения ПИИ было наличие дешевой рабочей силы с целью ее использования в экспортоориентированных отраслях промышленности, чему во многом способствовало участие этой страны в НАФТА, инвестиции в государства МЕРКОСУР были прежде всего ориентированы на местные рынки (в первую очередь, таких круп-

Источник: [89, р. 10].

ных стран, как Бразилия и Аргентина) и на доступ к имеющимся в странах региона природным ресурсам [89, p. 9, 11].

К этому следует добавить, что хотя ряд эконометрических расчетов и свидетельствует о позитивном влиянии МЕРКОСУР на поступление в страны – участницы данной группировки ПИИ – в частности, это подтверждают расчеты Р. Адамса [192] (в отношении внерегиональных ПИИ), Г. Беттанкура [74] (в отношении всех ПИИ), А. Ло Турко [144] (в отношении прямых инвестиций ЕС), Д. ДеРоса [97] (в отношении внутрирегиональных ПИИ), все же некоторые результаты эмпирических исследований наличия положительного инвестиционного воздействия фактора членства в МЕРКОСУР не подтверждают. Так, например, М. Кастильо [86] не было выявлено статистически значимого эффекта интеграции в отношении привлечения странами группировки прямых инвестиций из государств ОЭСР, Л. Вайссleder [203] не обнаружила соответствующего эффекта в отношении поступления ПИИ из стран ЕС, О. Берtrand [68] – в отношении американских ПИИ, Д. те Вельде [188] – американских и британских ПИИ, М. Крейнин [137] – американских, немецких и французских ПИИ (последним исследователем также был выявлен отрицательный эффект интеграции в отношении привлечения японских прямых инвестиций). Кроме того, результаты исследования Г. Беттанкура [73] показали, что участие в МЕРКОСУР оказало негативное влияние на приток внерегиональных ПИИ в экономику Аргентины и Парагвая, хотя Уругвай, наоборот, за счет членства в этой группировке привлек дополнительные внерегиональные ПИИ, а Бразилия – как вне-, так и внутрирегиональные прямые инвестиции.

Таким образом, все изложенное не позволяет сделать однозначного вывода о влиянии МЕРКОСУР на инвестиционную привлекательность стран – членов этой группировки. Пожалуй, многое в этой связи может объяснить отставание реального процесса интеграции в рамках МЕРКОСУР от интеграции де-юре, обусловленное существованием большого количества исключений из режима взаимной свободной торговли (в том числе нетарифных барьеров), в результате чего, например, для Парагвая и Уругвая, по словам властей этих страны, возможность выхода на рынок Бразилии являлась чисто теоретической. Поэтому можно надеяться, что предпринятые в последние годы региональные инициативы, направленные на либерализацию ведения бизнеса в таких отраслях экономики, как энергетика, автомобильная промышленность, сфера инфраструктуры, будут способствовать углублению де-факто интеграции в рамках рассматриваемой группировки и приведут к повышению инвестиционной привлекательности участвующих в ней государств [138, p. 11].

Наконец, переходя к исследованию вопроса инвестиционного воздействия интеграции в рамках АСЕАН, отметим следующее. После образования в 1967 г. АСЕАН одним из первых соглашений, направленных на углубление экономического взаимодействия стран – членов группировки, стало подписанное в 1977 г. Соглашение о создании зоны преференциальной торговли АСЕАН (АПТА). И хотя преференциальные соглашения, предусматривающие сокращение тарифных и иных барьеров во взаимной

торговле (но не их отмену), по своей природе не относятся к РИС, а являются лишь подготовительным этапом процесса интеграции, все же, как показало исследование А. Бенде-Набенде [66], создание АПТА как фактор способствовало в конце 1970-х – начале 1990-х гг. увеличению привлечения ПИИ Сингапуром, Малайзией и Таиландом, но оказывало отрицательный эффект в отношении поступления ПИИ в экономику Филиппин и Индонезии. Согласно же результатам исследования С. Стоун [184], в течение 1987–1993 гг. фактор членства в АСЕАН-5 (а значит и в АПТА, а позже – в АФТА) не оказывал влияния на привлечение участвующими в группировке странами взаимных ПИИ (за исключением 1990 г., в котором воздействие фактора было положительным).

Наибольший интерес с точки зрения влияния юго-восточноазиатской интеграции на ПИИ представляет прежде всего такой ее важный этап, как начало формирования после 1992 г. зоны свободной торговли АСЕАН (АФТА), в связи с чем следует отметить увеличение в 6,5 раз среднегодового притока ПИИ в страны АСЕАН-5 в течение 1992–1997 гг. по сравнению с 1968–1991 гг., в том числе увеличение притока более чем в 2,6 раза по сравнению с 1986–1991 гг. – с 557 млн долл. США и 1,362 млрд долл. США до 3,612 млрд долл. США соответственно (см. рисунок 2.7). При этом соотношение поступления ПИИ в АСЕАН-5 в рассмотренные два шестилетних периода к общемировому притоку ПИИ и притоку ПИИ в страны НАФТА и ЕС свидетельствует об увеличении соответствующей доли государств Юго-Восточной Азии, в то время как соотношение с данными притока инвестиций в МЕРКОСУР и Китай – об ее уменьшении [175, р. 51–55].

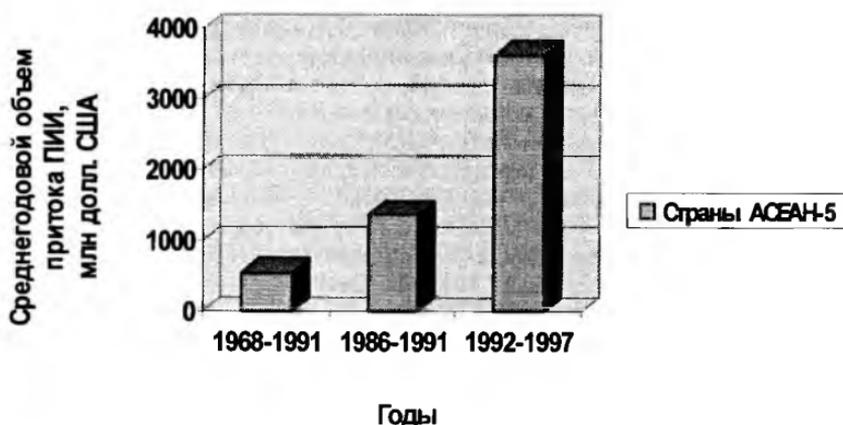


Рис. 2.7. Среднегодовые объемы притока ПИИ в страны АСЕАН-5 в периоды до и после образования АФТА¹

¹ Источник: [175, р. 52].

Возможность отклонения ПИИ из стран АСЕАН в пользу Китая – динамично развивающегося соседнего государства со значительным размером рынка, а также относительно дешевой и образованной рабочей силой – стала темой, которая не могла не привлечь внимание исследователей. В частности, среди посвященных данному вопросу исследований следует отметить проведенные Ф. Ву [210], Б. Хантасасават [111], Ю. Чжоу [213], Х. Пуахом [169], М. Пламмером [166], результаты которых наличия такого отклонения в целом не подтвердили: скорее, наоборот, учитывая стремительный экономический рост в Китае, а также тесные экономические взаимосвязи этой страны с членами АСЕАН, увеличение привлекаемых Китаем ПИИ оказывало положительное воздействие на рост поступления ПИИ в страны АСЕАН.

Необходимо отметить, что начиная с 1998 г. в условиях азиатского финансового кризиса наметилось уменьшение поступления ПИИ в АСЕАН (прежде всего, за счет негативной инвестиционной динамики в Индонезии)¹ – и хотя в этом году было подписано Рамочное соглашение о создании Инвестиционной зоны АСЕАН (АИЗ), направленное на либерализацию условий допуска и осуществления иностранных инвестиций в странах региона, все же последствия кризиса удалось преодолеть с точки зрения возвращения к докризисному уровню привлечения ПИИ только в середине 2000-х гг. [138, р. 12, 31; 166, р. 52–54].

Вопрос значимости формирования в рамках АСЕАН двух названных зон – АФТА и АИЗ – как факторов привлечения в экономику стран группировки ПИИ был затронут во многих исследованиях. В частности, в исследовании А. Скалли [175] не было выявлено существенного влияния фактора юго-восточноазиатской интеграции на приток ПИИ в течение 1992–1997 гг. (периода наблюдения) в каждую из стран АСЕАН-5. Об отсутствии инвестиционного воздействия членства в АСЕАН в 1999–2000 гг. свидетельствуют и результаты работы Р. Банга [62].

С другой стороны, исследование Д. ДеРоса [97] пришло к выводу о позитивном влиянии интеграции на взаимные прямые инвестиции членов АСЕАН в 1992–2005 гг. В свою очередь, исследование Р. Хаттари [120] также пришло к выводу о положительном воздействии интеграции на прямые инвестиции шести членов АСЕАН (Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда, Филиппин и Вьетнама) в экономику четырех участников группировки (Малайзии, Сингапура, Таиланда и Филиппин) в течение 1990–2005 гг. При этом, как следует из работы Р. Адамса [192] (о которой уже шла речь ранее), внутрирегиональные инвестиции в группировке в течение 1992–1997 гг., и прежде всего инвестиции таких значимых стран, как Сингапур и Малайзия, осуществлялись за счет отклонения из стран, не являвшихся членами АСЕАН. ▶

¹ В отличие от других членов группировки, где показатели привлечения ПИИ хотя и снижались, но оставались положительными, в Индонезии имел место отток ПИИ из ее экономики, достигший своего максимума в 4,550 млрд долл. США в 2000 г., что сопоставимо с показателем притока ПИИ в докризисный 1997 г. (4,678 млрд долл. США).

Как уже отмечалось в первой главе, развитию взаимного инвестиционного сотрудничества стран группировки способствовала Схема производственной кооперации стран АСЕАН, направленная на продвижение совместных инвестиционных проектов в регионе. Впрочем, внутререгиональные инвестиции в АСЕАН основным источником ПИИ не являлись: как показали расчеты М. Пламмера [166], доля взаимных ПИИ в 1995–2006 гг. в общем объеме привлеченных 10 государствами группировки ПИИ составляла всего 10,6% (при этом 61% из них приходилось на инвестиции Сингапура, которые в основном концентрировались в Малайзии и Таиланде).

Тем не менее, результаты работы М. Пламмера [166] также свидетельствуют о наличии в 1998–2004 гг. положительного воздействия интеграции на поступление в страны региона (рассматриваемого уже как включающего пятерку изначальных членов АСЕАН, а также Вьетнам и Лаос) взаимных ПИИ, хотя в отношении привлечения внерегиональных ПИИ эффекта интеграции или не наблюдалось, или он оказался отрицательным. Впрочем, судя по результатам исследований М. Крейнина [137], Д. те Вельде [188], Н. Уттама [195] и Н. Исмаил [132], влияние юго-восточноазиатской интеграции на привлечение участниками группировки внерегиональных ПИИ было неоднозначным и зависело от того, из какой страны поступали прямые инвестиции. В частности, в последней из упомянутых работ было выявлено позитивное воздействие фактора членства стран в АСЕАН (не считая Камбоджи, которая в исследовании не рассматривалась) в течение 1995–2003 гг. на приток прямых инвестиций из стран Европы и отрицательное влияние на привлечение прямых инвестиций из Северной Америки, Восточной Азии, Австралии и Новой Зеландии (за исключением американских и японских инвестиций в страны АСЕАН-5, где эффект интеграции был положительным). Кроме того, в том же исследовании было выявлено положительное влияние членства в АСЕАН на прямые инвестиции государств АСЕАН-5 в экономику остальных членов группировки, но отрицательное его воздействие на взаимные ПИИ внутри АСЕАН-5. Однако, стоит отметить, результаты этой работы отличаются от итогов исследования К. Хемкамон [124], согласно которым фактор интеграции способствовал в 1999–2003 гг. росту привлечения взаимных и внерегиональных ПИИ странами АСЕАН в целом, а также его старыми и новыми членами в частности.

Итак, результаты проанализированных эмпирических исследований в отношении воздействия интеграции в рамках АСЕАН, связанной с формированием АФТА и АИА, на привлечение странами группировки ПИИ не позволяют прийти к однозначному выводу по данному вопросу. По всей видимости, это обусловлено тем, что (как и в случае с МЕРКОСУР) государствам АСЕАН предстоит решить еще много вопросов на пути реального углубления интеграционных процессов в регионе, в частности, связанных с выполнением заключенных членами группировки соглашений (только 30% из которых реализуется на деле), а также с устранением имеющихся между странами нетарифных барьеров. Можно полагать, что решение данных задач позволит изменить бытующее видение региона как

представляющего «десять различных рынков с десятью различными законодательными базами» и тем самым значительно повысить его привлекательность для ПИИ [138, р. 14].

ВЫВОДЫ

Итак, результаты межстрановых исследований и исследований, основанных на обращении к конкретным интеграционным группировкам, которые используют те или иные подходы разработанной в данной главе методики оценки влияния региональной экономической интеграции на привлечение ПИИ, подтверждают теоретический вывод о том, что ее инвестиционное воздействие является преимущественно положительным. Иными словами, *в целом* развитие экономического взаимодействия государств, связанное с их участием в интеграционных процессах, а также переходом к более глубоким формам интеграции, приводит к увеличению поступления ПИИ в их экономику, подтверждением чему, в частности, служит опыт европейской и североамериканской интеграции. Тем не менее, воздействие интеграции на ПИИ не всегда может быть однозначным, что, как показывают примеры Греции в ЕЭС, а также государств-участников МЕРКОСУР и АСЕАН, зависит от сравнительных преимуществ стран целевого инвестирования, а также уровня развития группировок, учитывая в том числе и то, как положения интеграционных соглашений, предусматривающие либерализацию членами группировок торгового и инвестиционного режима, реализуются на практике.

Результаты эмпирического анализа, свидетельствующие о том, что членство стран в РИС можно рассматривать в качестве одного из инвестиционных факторов, который в большинстве случаев оказывает положительное воздействие на привлечение ими ПИИ, являются важным аргументом в пользу углубления экономического взаимодействия государств, активного их участия в процессах региональной интеграции (см.: [5-А, 6-А, 7-А, 10-А, 11-А, 12-А, 13-А, 18-А, 21-А, 30-А, 32-А, 36-А, 40-А]).

Глава 3

ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Региональные интеграционные процессы являются одной из важнейших форм развития экономического сотрудничества государств и на постсоветском пространстве¹. В начале 1990-х гг. перед бывшими республиками СССР встала задача выстраивания и углубления экономических отношений между собой как независимых государств, осуществляющих переход к рынку, что привело к созданию ими ряда интеграционных группировок, к числу которых, существующих в настоящее время, относятся следующие объединения:

– Содружество Независимых Государств (СНГ), образованное в 1991 г., странами-членами которого стали Беларусь, Россия, Украина, Азербайджан, Армения, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, а впоследствии (с 1993 по 2009 г.) и Грузия;

– Союзное государство, формируемое с 1999 г. Беларусью и Россией (начало которому положило создание в 1996 г. Сообщества Беларуси и России, которое спустя год было преобразовано в Союз Беларуси и России);

– Организация за демократию и экономическое развитие – ГУАМ, объединяющая Азербайджан, Грузию, Молдову и Украину (первые буквы названий которых и сформировали указанную аббревиатуру) и существующая в нынешнем своем статусе с 2006 г. после принятия Устава Организации, которая до этого представляла собой консультативный форум ГУАМ, созданный в 1997 г., а впоследствии – объединение ГУУАМ, с участием в группировке с 1999 по 2005 г. Узбекистана;

– Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), образованное в 2000 г., участниками которого стали Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан, а впоследствии – с 2006 по 2008 г. – и Узбекистан (приостановивший затем свое членство в организации). В рамках этой группировки тремя ее странами-членами – Беларусью, Казахстаном и Россией – к середине 2011 г. был полностью сформирован Таможенный союз. С 2012 г. эти государства выходят на новый этап экономической интеграции, связанный с запуском Единого экономического пространства (ЕЭП).

Итоги развития этих группировок в течение двух прошедших десятилетий не могут не остаться без внимания, особенно в контексте рассматриваемой в настоящей главе темы – анализа влияния интеграции на постсоветском пространстве на привлечение ПИИ.

В этой связи в первом разделе данной главы будет дана оценка результативности интеграционных процессов на постсоветском пространстве с

¹ Для целей настоящего исследования под данным термином понимаются все бывшие республики Советского Союза, за исключением стран Прибалтики.

точки зрения их влияния на привлечение странами внерегиональных ПИИ – прямых инвестиций государств ОЭСР (для чего с использованием разработанной во второй главе методики будет построена соответствующая эконометрическая модель), а также внутрирегиональных ПИИ – инвестиций России как крупнейшей по экономическому потенциалу страны в рассматриваемом регионе.

Во втором разделе с учетом сделанных выводов в отношении эффекта постсоветской интеграции для ПИИ будут представлены рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности стран постсоветского пространства (в том числе и Беларуси) в условиях их участия в процессах региональной экономической интеграции.

3.1. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПИИ

Для оценки инвестиционного влияния интеграционных процессов на постсоветском пространстве в соответствии с разработанной во второй главе методикой будет построена эконометрическая модель, описывающая зависимость поступления в экономику стран региона ПИИ от ряда факторов, в числе которых и фактор участия (неучастия) страны в той или иной интеграционной группировке. Как уже отмечалось, в настоящее время на постсоветском пространстве можно выделить несколько таких группировок, к наиболее зрелым из которых, исходя из достигнутого уровня экономической интегрированности, следует отнести Союзное государство, а также ЕврАзЭС, в рамках которого Беларусь, Россией и Казахстаном сформированы Таможенный союз и Единое экономическое пространство. Учитывая то, что последние две группировки были созданы относительно недавно и период их существования еще полностью не охвачен данными экономической статистики, целесообразным будет являться исследование влияния на ПИИ фактора членства стран только в двух объединениях – Союзном государстве и ЕврАзЭС.

Что же касается фактора участия государств постсоветского пространства в такой группировке, как СНГ, то анализ его инвестиционного воздействия представляется затруднительным по ряду причин. Во-первых, это связано с проблемой достижения в течение двух прошедших десятилетий в рамках данного объединения начального уровня интеграционного взаимодействия, предусматривающего введение многостороннего режима свободной торговли с четким перечнем возможных изъятий из него. А во-вторых, следует иметь в виду, что государства Содружества были в прошлом экономически взаимосвязаны друг с другом как республики, входившие в состав СССР, то есть интеграционный фактор, по сути, имел место и до образования СНГ. С распадом же Советского Союза, в рамках интеграционного проекта Содружества Независимых Государств эти взаимосвязи предполагалось выстраивать на новой, межгосударственной основе и в рыночных условиях.

Таким образом, в ходе анализа влияния интеграционных процессов на постсоветском пространстве на привлечение ПИИ в первую очередь обратимся к рассмотрению таких группировок, как Союзное государство и ЕврАзЭС. При этом, учитывая то, что страны – члены Союзного государства и ЕврАзЭС являются и членами СНГ, соответствующий интеграционный фактор сможет отразить инвестиционную значимость углубления на пространстве Содружества (постсоветском пространстве) экономических отношений между участниками каждой из этих группировок по сравнению с другими государствами СНГ, не входящими в то или иное из рассматриваемых объединений.

В проводимом исследовании фактор членства в интеграционной группировке будет учтен при построении эконометрической модели типа (2.4), то есть гравитационной модели панельных данных с фиксированными эффектами. Отметим, что в пользу применения гравитационных моделей, позволяющих проанализировать влияние факторов, от которых зависит поступление в экономику ПИИ, свидетельствует и наличие соответствующих обоснований спецификации таких моделей, а также широкое использование их в эмпирической литературе, о чем уже шла речь ранее. Кроме того, для построения гравитационных моделей используется, как правило, большая выборка статистических данных, характеризующих объемы привлеченных иностранных инвестиций не в целом в экономику рассматриваемого государства, а в разрезе по странам-инвесторам. Это, в свою очередь, позволяет в случае членства той или иной страны в интеграционной группировке учесть, являются ли поступающие в ее экономику ПИИ вне- или внутрирегиональными, и, следовательно, определить степень влияния фактора участия в группировке на привлечение таких инвестиций.

Необходимо отметить, что среди имеющихся в настоящее время доступных баз данных международной экономической статистики, охватывающих длительные периоды наблюдения, только база данных ОЭСР содержит информацию об объемах прямых инвестиций, поступавших из одной страны (в данном случае – из страны – члена этой организации) в другую. Поскольку в ОЭСР не входит ни одна из стран постсоветского пространства, то ПИИ ее членов в экономику государств СНГ будут являться внерегиональными. А это значит, что при проведении в рамках рассматриваемой темы эконометрического анализа существует возможность определения воздействия интеграции на постсоветском пространстве на привлечение только внерегиональных ПИИ.

Итак, в строящейся эконометрической модели типа (2.4) зависимая переменная будет представлять собой натуральный логарифм объемов ПИИ, поступающих из страны – члена ОЭСР в экономику страны, входящей в СНГ. При этом использоваться будет показатель не потоков ПИИ, а их накопленных объемов, что обусловлено рядом причин. Во-первых, о предпочтительности введения в гравитационную модель в качестве зависимой переменной именно показателя суммарного объема инвестиций, а не показателя их притока (исходя из результатов соответствующих статистических тестов) свидетельствует уже упоминавшееся ранее исследование

Р. Адамса [192]. А во-вторых, гравитационные модели с показателями накопленных ПИИ позволяют учесть большее число статистических данных, поскольку эти показатели принимают не поддающиеся логарифмированию отрицательные значения гораздо реже, чем с показателем притока ПИИ.

Помимо отрицательных значений инвестиционных показателей к уменьшению числа наблюдений в модели приводит также и отсутствие необходимой статистической информации за тот или иной период времени. По последней причине количество стран-инвесторов в строящейся модели включает только 21 страну – члена ОЭСР (Австрию, Великобританию, Венгрию, Германию, Грецию, Данию, Италию, Канаду, Республику Корею, Нидерланды, Норвегию, Польшу, Словакию, США, Турцию, Финляндию, Францию, Швейцарию, Швецию, Чехию, Японию), в отношении которых имелись более полные данные об объемах их прямых инвестиций в экономику государств СНГ.

Что же касается проблемы исключения из модели не поддающихся логарифмированию нулевых данных (то есть данных, свидетельствующих об отсутствии в определенный период времени накопленных инвестиций одной из стран ОЭСР в экономике какой-либо страны СНГ), то ее решением можно считать примененный Л. Йейати [212] подход (который впервые был использован Б. Айхенгрином [106] при построении гравитационной модели международной торговли), предполагающий увеличение всех имеющихся инвестиционных данных на 1 долл. США. Если в экономику страны не поступали прямые инвестиции из-за рубежа, то в таком случае зависимая переменная будет принимать значение, равное 0 (так как $\ln 1 = 0$). Если же инвестиции имели место, то, как правило, их объем исчислялся в миллионах долларов США, и прибавление к этому показателю 1 долл. США существенно не меняет ни его значения, ни значения его натурального логарифма.

Обращаясь к объясняющим переменным, включенным наряду с факторами объемов ВВП страны-инвестора и принимающей инвестиции страны в модель (2.4), отметим, что при их определении было решено опираться на уже упомянутые ранее исследования, в которых рассматривались факторы привлечения ПИИ в экономику страны (в том числе и фактор участия в интеграционной группировке), учитывая при этом возможность доступа к необходимой для этих факторов статистической информации.

В целом, следуя исследованиям Д. Ледермана [141] и Д. Медведева [151], можно выделить четыре группы инвестиционных факторов – факторы региональной интеграции, глобальные факторы, локальные факторы, институциональные факторы. Примеры рассмотренных в таблице П.3 эконометрических моделей подтверждают, что включенные в них факторы можно отнести к той или иной из этих групп. С другой стороны, в данных моделях используются разные комбинации инвестиционных факторов, и объясняющие переменные, включенные в одни модели, могут отсутствовать в других.

Существование различных моделей привлечения ПИИ обусловлено рядом обстоятельств, в числе которых – различия в целях построения таких моделей, а также подходах исследователей к выбору объясняющих переменных, отсутствие статистических данных для какого-либо инвестиционного фактора или возможности получения доступа к ним. Следует также указать и на отсутствие у исследователей единого мнения относительно того, какие из инвестиционных детерминант необходимо использовать для построения соответствующих эконометрических моделей, так как (учитывая различия в выборках рассматриваемых данных и принимая во внимание неоднородность самих ПИИ) факторы, значимые в одних исследованиях, могут являться незначимыми в других [88, р. 89–92; 143, р. 14].

Тем не менее, как показало исследование А. Хакрабартти [88], а также множество рассмотренных работ в соответствующей области, одним из основных факторов привлечения ПИИ, не вызывающим сомнений у исследователей и используемым во всех эконометрических моделях, является размер рынка принимающей ПИИ страны, что, в частности, нашло отражение и в приведенных моделях (2.4) и (2.5).

Проводимое исследование не предполагает поиска некоей эталонной модели привлечения ПИИ, включающей для всех случаев конкретно заданные инвестиционные детерминанты (к чему по обозначенным выше причинам, скорее всего, не придут исследователи): первичным в данном исследовании является выявление инвестиционного влияния фактора участия стран постсоветского пространства в интеграционных группировках (ЕврАзЭС и Союзном государстве), а построение эконометрической модели поступления ПИИ в экономику этих стран служит лишь способом реализации данной цели. Сущность применяемого в данной работе подхода к построению указанной модели частично уже была представлена в этом разделе. Далее обратимся непосредственно к рассмотрению включенных в модель инвестиционных факторов, относящихся к определенной из четырех их групп.

Итак, влияние глобальных факторов, связанных с конъюнктурой мирового ВВП или глобального притока ПИИ, будет отражено в строящейся модели (2.4) посредством учета фиксированных факторов для периода t . Что же касается факторов региональной интеграции, то принимая во внимание тот факт, что это будут факторы, характеризующие участие или неучастие стран в двух группировках – ЕврАзЭС и Союзном государстве, и при этом воздействие каждого из них на ПИИ будет оцениваться отдельно друг от друга (то есть, по сути, будут строиться две модели), предпочтительным будет являться использование соответствующих фиктивных переменных, принимающих значение 1, при обращении к странам-членам этих объединений, и 0 – в противном случае (тем самым будет применен наиболее простой и распространенный подход к установлению значений интеграционных факторов). В соответствии с посылами строящейся модели фактор членства государств в ЕврАзЭС станет оказывать воздействие на привлечение ими ПИИ, начиная с 2000 г., то есть с года образования этой группировки, а фактор членства в Союзном государстве,

соответственно – начиная с 1996 г., то есть с года образования Сообщества Беларуси и России.

Переходя к рассмотрению инвестиционных детерминант, относящихся к группам локальных и институциональных факторов, обратимся к уже упоминавшейся в первой главе модели капитала знаний Дж. Маркусена, положения которой были использованы в межстрановом исследовании И. Парка [163] (представленном в таблице П.3) при построении гравитационной модели, учитывающей влияние на ПИИ фактора региональной интеграции. По аналогии с оцениваемой И. Парком моделью, в строящуюся модель будут включены детерминанты, влияющие на привлечение странами горизонтальных и вертикальных ПИИ, то есть соответственно характеризующие размеры рынков страны-инвестора и принимающей ПИИ страны и обеспеченность последней факторами производства – прежде всего таким фактором, как подготовленная рабочая сила, с учетом имеющихся торговых барьеров и издержек инвестирования, связанных с созданием и функционированием производственного предприятия в стране – реципиенте инвестиций.

Отметим, что показатели объемов ВВП инвестирующего государства и принимающей ПИИ страны изначально включены в модель (2.4) как основные гравитационные факторы. Что же касается показателя обеспеченности страны целевого инвестирования подготовленной рабочей силой, то по аналогии с подходами И. Парка [163] и Д. те Вельде [188] его будет отражать коэффициент охвата населения данной страны начальным, средним и высшим образованием¹. В свою очередь показателем, отражающим наличие торговых барьеров между государствами, будет служить индекс торговой открытости принимающей ПИИ страны, рассчитываемый как отношение к объемам ее ВВП объемов ее взаимной со страной – инвестором торговли.

Наконец, показателем, характеризующим наличие инвестиционных барьеров на пути создания и функционирования производственного предприятия в стране – реципиенте ПИИ, будет являться индекс экономической свободы, ежегодно рассчитываемый исследовательским центром «The Heritage Foundation» совместно с изданием «The Wall Street Journal». Величина данного индекса исчисляется как среднее арифметическое количественной оценки (по шкале от 0 до 100) десяти компонентов экономической свободы – свободы открытия бизнеса, свободы торговли, налоговой свободы, монетарной свободы, правительственных расходов, свободы осуществления инвестиций, финансовой свободы, защиты прав собственности, свободы от коррупции, свободы трудовых отношений. И хотя оценки таких компонентов, как свобода торговли и – частично – монетар-

¹ В модели И. Парка использован показатель охвата населения страны только средним образованием. В свою очередь, в модели Д. те Вельде использован суммарный показатель охвата населения страны начальным, средним и высшим образованием. В данной работе принято решение в пользу введения в модель коэффициента охвата населения страны всеми тремя ступенями образования как одной из важнейших характеристик человеческого потенциала, применявшейся ООН для расчета соответствующего индекса.

ная свобода, по сути, отражают то же воздействие на ПИИ, которое оказывают используемые в модели факторы торговой открытости и индекса потребительских цен, все же было решено оставить среди детерминант модели включающий эти компоненты индекс экономической свободы. Это обусловлено тем, что, во-первых, значения данного индекса по большей части определяют другие его компоненты, а во-вторых, компонент свободы торговли учитывает средний уровень тарифных и нетарифных барьеров принимающей ПИИ страны по отношению к остальному миру в целом (в том числе и по отношению к странам, не рассматриваемым в этом исследовании), в то время как фактор торговой открытости свидетельствует о наличии торговых барьеров между конкретными страной-инвестором и страной – реципиентом ПИИ, исходя из объемов их торговли, соотношенных с размерами ВВП последней.

Обращаясь к обстоятельствам использования в модели индекса экономической свободы, который был выбран из числа всех известных рейтинговых показателей, способных охарактеризовать инвестиционную привлекательность страны, необходимо отметить, что в отличие от остальных подобных индексов значениями данного показателя охвачены все, без исключения, страны постсоветского пространства за относительно продолжительный период наблюдения (начиная с середины 1990-х гг.). Что же касается возможных сомнений в объективности оценки индекса экономической свободы, обусловленных тем, что значения ряда составных компонентов рассматриваемого индекса основаны не на данных экономической статистики, а на оценках экспертов (в связи со сложностью точного количественного измерения этих компонентов), то следует иметь в виду, что, во-первых, данная проблема в той или иной степени характерна для всех рейтинговых показателей, а во-вторых, ссылки на индекс экономической свободы можно найти во многих научных исследованиях (в отношении позиции Беларуси в рейтинге см., например, работу Е.Н. Петрушкевич [26]), кроме того, показатели данного рейтинга используются в качестве ориентира эффективности экономической политики органов государственного управления, о чем, в частности, свидетельствует опыт Беларуси (так, Программой деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 гг. [28] поставлена задача достижения страной не ниже 70 места в указанном рейтинге).

Как уже было отмечено, в строящуюся инвестиционную модель будет также включен фактор, характеризующий на основании значений индексов потребительских цен состояние инфляционных процессов в привлекающей ПИИ стране, а значит и свидетельствующий о той или иной степени макроэкономической стабильности в ней.

Наконец, еще одним фактором, используемым в модели, станет показатель развитости инфраструктуры в стране целевого инвестирования, отражающий в определенной степени и роль эффектов агломерации в деле привлечения в ее экономику новых ПИИ: таковым, по аналогии с подходом Д. те Вельде [188], будет являться показатель количества телефонных линий в расчете на 100 человек населения данной страны – инфраструктурный показатель, по которому имелись наиболее полные еже-

годные данные для каждой из стран постсоветского региона. Предполагается, что, например, весьма низкий уровень фиксированной телефонизации, характерный для стран Центральной Азии, за исключением Казахстана (менее 10 телефонных линий на 100 человек), способен отразить в целом слабое развитие инфраструктуры этих государств, в отличие, например, от европейских государств региона с более высокими показателями телефонизации (приближающимися к уровню 30 линий на 100 человек и более) и, соответственно, более развитой инфраструктурой. И хотя в последние годы наметился значительный рост использования мобильной связи, введение в модель показателя количества телефонных линий на 100 человек населения как фактора, отражающего развитость инфраструктуры стран постсоветского пространства, можно считать оправданным, поскольку именно стационарная телефонная связь долгое время в период после распада СССР играла основную роль в развитии электрокоммуникаций в регионе, сохранив значение и сегодня, в том числе в отношении необходимости ее использования для передачи факсимильных сообщений и доступа в интернет.

Отметим также, что в строящейся модели будут учтены и фиксированные факторы для пары рассматриваемых государств, например, отражающие расстояние между странами, наличие у них общей сухопутной границы, межстрановые лингвистические различия и т.п.¹

Итак, с учетом изложенного модель приобретает следующий вид:

$$I_{ijt} = C + C1 \times P1_{it} + C2 \times P2_{jt} + C3 \times A_{jt} + C4 \times V_{ijt} + C5 \times E_{jt} + C6 \times H_{jt} + C7 \times J_{jt} + C8 \times R_{jt} + \alpha_{ij} + \beta_t + \epsilon_{ijt}, \quad (3.1)$$

где i – страна-инвестор, являющаяся членом ОЭСР;

j – принимающая инвестиции страна, входящая в СНГ;

t – год наблюдения;

I_{ijt} – натуральный логарифм величины накопленного объема ПИИ (в долл. США, с добавлением к исходному значению 1 долл. США) страны i в экономике страны j за период t ;

$P1_{it}$ и $P2_{jt}$ – натуральные логарифмы объемов ВВП (в текущих ценах в долл. США) за период t стран i и j соответственно;

A_{jt} – коэффициент охвата населения страны j начальным, средним и высшим образованием в рассматриваемый период t ;

V_{ijt} – индекс торговой открытости страны j по отношению к стране i в рассматриваемый период t ;

E_{jt} – индекс экономической свободы страны j в рассматриваемый период t ;

¹ В связи с тем, что фактор расстояния в модели с фиксированными эффектами не учитывается как отдельный фактор, такие детерминанты модели пространственного распределения ПИИ Б. Блонигена (о которой шла речь в первой главе), как размеры рынков стран, соседствующих с принимающей ПИИ страной, и объемы привлеченных ими ПИИ, взвешенные с учетом расстояния между ними и рассматриваемой страной, в модели не используются.

H_{jt} – индекс потребительских цен страны j в рассматриваемый период t (принимаяющий значение 100 в базовом году, которым в данном случае является 2005 г.);

J_{jt} – количество телефонных линий в стране j в расчете на 100 человек ее населения в рассматриваемый период t ;

R_{jt} – фиктивная переменная, в первой спецификации модели ($R1_{jt}$) принимающая значение 1 в случае членства страны j в рассматриваемый период t в ЕврАзЭС и 0 – в противном случае; во второй спецификации модели ($R2_{jt}$) принимающая значение 1 в случае членства страны j в рассматриваемый период t в Союзном государстве (Сообществе Беларуси и России, Союзе Беларуси и России) и 0 – в противном случае;

$C, C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7, C8$ – свободный член и коэффициенты модели;

α_{ij} – фиксированные факторы для пары стран ij ;

β_t – фиксированные факторы для периода t ;

ε_{ijt} – случайные отклонения.

Источниками необходимой для построения модели статистической информации послужили базы данных ОЭСР [159] (данные об объемах ПИИ), статистического отдела ООН [193] (данные об объемах международной торговли), института статистики ЮНЕСКО [71], а также данные докладов ПРООН о развитии человеческого потенциала [127] (данные о значениях коэффициента охвата населения страны всеми тремя ступенями образования), базы данных центра «The Heritage Foundation» и издания «The Wall Street Journal» [129] (данные о значениях индекса экономической свободы страны), Всемирного банка [204] (остальные требуемые данные).

С учетом наличия актуальных статистических данных для тех или иных переменных за тот или иной период времени модель (3.1) охватывает 21 названную выше страну – члена ОЭСР и 10 стран СНГ (все государства – участники этой группировки, исключая Узбекистан и Туркменистан), годы наблюдения – с 1995 по 2009 г.

Для построения эконометрической модели использовалась программа «EViews» – профессиональный эконометрический пакет, ориентированный в том числе на анализ и обработку панельных данных. С применением метода наименьших квадратов этой программой были определены статистические характеристики параметров модели (3.1).

В полученной модели факторы $P1_{it}$ и A_{jt} оказались незначимыми. Фактор V_{ijt} , коэффициент при котором хотя и принял положительное значение, оказался статистически значимым только при уровне значимости, равном 0,15, и поэтому, как и предыдущие два фактора, тоже исключен из итоговой модели. Как представляется, незначимость фактора $P1_{it}$ в данном случае обусловлена тем, что рынки стран-инвесторов не являются потенциальными рынками для принимающих ПИИ государств по причине наличия торговых барьеров между странами ОЭСР и государствами СНГ. Существование таких барьеров подтверждается и установленным отсутствием воздействия фактора открытости торговли между данными странами на привлечение государствами постсоветского пространства ПИИ.

Остальные включенные в модель (3.1) факторы (за исключением свободного члена) оказались статистически значимыми при уровне значимо-

сти, равном 0,1. Коэффициент детерминации составил 0,86, показывая то, что отобранные факторы на 86% интерпретируют вариацию зависимой переменной. Полученные результаты также подтвердили необходимость использования фиксированных факторов в модели (значения соответствующих F-тестов оказались статистически значимыми при уровне значимости, равном 0,01) и адекватность модели в целом (F-статистика оказалась значимой при уровне значимости, равном 0,01).

Результаты оценки итоговой модели несбалансированных панельных данных (3.1), включающей 1406 наблюдений и охватывающей 178 пар стран, представлены в приложении.

Как предполагалось при построении данной модели, объем ВВП страны СНГ, индекс ее экономической свободы, а также показатель развитости ее инфраструктуры должны являться факторами, оказывающими положительное воздействие на привлечение ею прямых инвестиций из той или иной страны ОЭСР, а индекс потребительских цен – соответственно фактором, негативно влияющим на поступление таких инвестиций. И действительно, результаты двух спецификаций модели (3.1) показали соответствующее воздействие указанных факторов на привлечение странами постсоветского пространства в течение 1995–2009 гг. внерегиональных ПИИ. Так, согласно полученным данным, представленным в таблицах П.4 и П.5 (в первой из которых фактором региональной интеграции выступает фактор членства в ЕврАзЭС, а во второй – фактор членства в Союзном государстве), увеличение ВВП входящего в СНГ государства на 1% приводило к росту объемов ПИИ страны ОЭСР в его экономике соответственно на 1,5 и 1,3%; рост показателя индекса экономической свободы на 1 пункт увеличивал объемы таких ПИИ на 12,6 и 17,2%¹; рост индекса потребительских цен в странах постсоветского пространства на 1% способствовал снижению внерегиональных ПИИ в их экономике на 3,0 и 4,3%; наконец, увеличение числа телефонных линий на одну линию в расчете на 100 человек приводило к росту таких ПИИ на 28,6 и 26,4%.

Однако среди полученных результатов оценки модели (3.1) наибольший интерес представляет оценка влияния факторов членства в ЕврАзЭС и Союзном государстве на поступление ПИИ: согласно расчетным данным, участие стран в этих группировках вело к снижению объемов привлеченных ими из государств ОЭСР прямых инвестиций – на 92,1% для стран – членов ЕврАзЭС (то есть в среднем, исходя из расчетов по формуле сложных процентов, на 6,7% ежегодно после создания данной группировки) и на 97,3% для стран – членов Союзного государства (то есть в среднем, исходя из расчетов по формуле сложных процентов, на 5,0% ежегодно после создания данной группировки). Учитывая сделанные в первой и во второй главе выводы о том, что в целом региональная интеграция должна способствовать увеличению привлекаемых странами – участниками РИС ПИИ, полученный результат негативного ее воздействия на поступление в ЕврАзЭС и Союзное государство внерегиональных

¹ Эти и последующие процентные значения являются результатом вычисления выражений $(e^{\beta}-1) \times 100\%$, где β – коэффициенты при включенных в модель факторах (см. по данному вопросу раздел первый второй главы).

прямых инвестиций можно считать свидетельством неэффективности интеграционных процессов в рамках этих группировок с точки зрения создания предпосылок для повышения инвестиционной привлекательности участвующих в них стран.

Для сведения отметим, что отрицательное влияние фактора членства в ЕврАзЭС на привлечение внерегиональных прямых инвестиций было выявлено в диссертационном исследовании К.Б. Морозова [23] на основании результатов соответствующей эконометрической модели притока американских ПИИ в 1996–2005 гг. в экономику стран СНГ (свидетельствующих о снижении поступления таких инвестиций за счет указанного фактора в экономику стран – членов ЕврАзЭС после создания этой группировки на 52,7%, или в среднем на 7,3% ежегодно), так что аналогичный вывод, сделанный в отношении поступления инвестиций в данную группировку из стран ОЭСР (в числе которых – инвестиции из США) нельзя не назвать предсказуемым.

Принимая во внимание неравномерное воздействие региональной интеграции на привлечение государствами-участниками РИС прямых инвестиций из-за рубежа, по аналогии с подходами исследователей к оценке такого воздействия применительно к конкретным странам-членам интеграционных группировок (см., например, работы А. Лопеса [145], Г. Беттанкура [74], Р. МакДермотта [146]) дополнительно была оценена модель (3.1), в которой в качестве интеграционных факторов использовались такие, как $R11_{jt}$, $R12_{jt}$, $R13_{jt}$ и $R14_{jt}$, отражающие (путем присвоения им значений 0 или 1) членство в ЕврАзЭС соответственно Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и России¹, а также модель (3.1) с использованием факторов $R21_{jt}$ и $R22_{jt}$, отражающих членство в Союзном государстве (Сообществе Беларуси и России, Союзе Беларуси и России) соответственно Беларуси и России. Представленные в таблицах П.6 и П.7 результаты оценки двух спецификаций данной модели показали наличие отрицательного инвестиционного эффекта интеграции в случае ЕврАзЭС – в отношении Беларуси и России (в отношении же Казахстана и Кыргызстана воздействие интеграции на ПИИ оказалось незначимым), в случае Союзного государства – в отношении Беларуси, а при принятии в качестве уровня значимости вероятность, равную 0,12, – и в отношении России.

Итак, как показали результаты проведенного эконометрического анализа, участие стран постсоветского пространства в таких группировках, как ЕврАзЭС и Союзное государство, не стало фактором роста привлечения ими ПИИ из стран ОЭСР. В этой связи актуальность приобретает вопрос того, являлись ли для прямых инвесторов из стран ОЭСР привлекательными другие страны постсоветского пространства, в частности, участвующие в таком объединении, как ГУАМ.

¹ Фактор членства Таджикистана в ЕврАзЭС как отдельный фактор, отражающий влияние интеграции на привлечение ПИИ в экономику этой страны, не был включен в модель по причине невозможности оценки программой «EViews» степени его инвестиционного воздействия из-за отсутствия достаточных статистических данных в отношении Таджикистана, необходимых для проведения соответствующих расчетов.

Для ответа на поставленный вопрос были оценены две разновидности модели (3.1), в первую из которых в качестве интеграционного фактора был включен фактор участия в ГУАМ всех ее стран-членов – фактор R_{3j} (принимаящий значение 1 начиная с 1997 г., в котором был основан консультативный форум ГУАМ), а во вторую – факторы участия каждой из стран в отдельности – факторы R_{31j} (для Азербайджана), R_{32j} (для Грузии), R_{33j} (для Молдовы) и R_{34j} (для Украины). Полученные результаты, представленные в таблицах П.8 и П.9, показали, что членство стран в ГУАМ оказывало положительное влияние на поступление ПИИ в их экономику в целом и на поступление ПИИ в экономику Грузии и Молдовы в частности (влияние же данного фактора на привлечение ПИИ в экономику Азербайджана и Украины оказалось незначимым). Поскольку объединение ГУАМ нельзя считать развитой интеграционной группировкой, в том числе с точки зрения сопоставления достигнутых в ее рамках и в рамках ЕврАзЭС и Союзного государства уровней экономической интегрированности стран (о чем уже упоминалось выше), а также учитывая географическую отдаленность участвующих в ГУАМ государств (Украины и Молдовы от Азербайджана и Грузии), можно полагать, что положительное инвестиционное воздействие фактора членства стран в ГУАМ отразило не столько значимость результатов их интеграционного сотрудничества, сколько ориентацию этих стран на углубление взаимодействия с европейскими и евроатлантическими структурами, то есть со странами, составляющими основу ОЭСР (что предусмотрено, в частности, одним из учредительных документов данного объединения – Вашингтонским заявлением президентов его стран-участниц, сделанным в 1999 г. [11])¹.

Привлекательность ГУАМ для поступления прямых инвестиций из стран ОЭСР может быть обусловлена и более высоким уровнем экономической свободы, характерным для государств – участников данной группировки, по сравнению с соответствующим уровнем свободы в странах – членах ЕврАзЭС и Союзного государства. Так, среднегодовое значение указанного показателя в течение 2000–2009 гг. (охваченного моделью (3.1) периода) для пяти стран ЕврАзЭС составляло 51,4 (для Беларуси – 43,3; для России – 51,0), а для стран ГУАМ – 56,0 (для Грузии – 61,7; для Молдовы – 57,6). Выше уже было отражено существенное влияние роста индекса экономической свободы страны на 1 пункт на объемы поступления в ее экономику ПИИ, а это значит, что более высокие показатели этого индекса в странах ГУАМ, в частности в Грузии и Молдове, свидетельствующие о более привлекательных условиях для направления ПИИ в эти страны, можно считать важным аргументом для внерегиональных инвесторов в пользу выбора этих стран постсоветского пространства в качестве места реализации своих проектов. ▾

¹ В этой связи следует отметить, что такие крупные для всего постсоветского региона и стран ГУАМ инвестиционные соглашения 2000-х гг., связанные со строительством нефтепровода Баку – Тбилиси – Джейхан, а также приобретением металлургического комбината «Криворожсталь», были заключены как раз с инвесторами из стран – членов ОЭСР [180, p. 9; 207, p. 78–79].

Отметим, что повышению инвестиционной привлекательности стран – членов ЕврАзЭС и Союзного государства могла бы способствовать гармонизация (сближение, унификация) их национальных законодательств в сфере регулирования инвестиционной деятельности на основе общепризнанных принципов международного права. Как будет показано дальше в этой главе, странам региона еще предстоит значительная работа на данном направлении.

Таким образом, потенциал развития интеграционных процессов в рамках Союзного государства и ЕврАзЭС так и не был использован для увеличения привлечения внерегиональных прямых инвестиций в экономику стран – участниц этих группировок. На деле значительная часть ПИИ в экономике крупнейших стран ЕврАзЭС – России и Казахстана – была нацелена на доступ к их природным ресурсам, что, в частности, подтверждают исследования К. Шиеллса [180], Н.А. Волгиной [3] и Д. Крука [19]¹, то есть поступали инвестиции, на динамику которых в большей степени влияют объемы, качество и расположение топливно-энергетических ресурсов, а также конъюнктура сырьевых рынков, чем меры экономической политики, направленные на улучшение инвестиционного климата, в том числе и фактор членства стран в РИС (в отличие, например, от участвующих в ГУАМ Грузии, Молдовы и Украины, не имеющих больших запасов природных ресурсов, осуществление ПИИ в экономику которых, как показало исследование А. Кудиной [139], имело под собой основания, определявшиеся созданными в этих странах условиями для инвестирования, включая вертикальные основания, связанные с наличием в этих странах дешевой и квалифицированной рабочей силы, а также экспортно-платформенные, связанные с возможностью доступа инвесторов к региональным рынкам).

Что же касается привлечения ПИИ в экономику Беларуси, то, как показало исследование Е.Н. Петрушкевич [26], основной их объем приходился на долю отраслей внутреннего конечного потребления, и при этом наибольшее число коммерческих организаций с иностранными инвестициями являлись импортозамещающими (работая на внутреннюю экономику главным образом в сферах торговли, телекоммуникаций, строительства, транспортных, деловых, финансовых и риэлтерских услуг), то есть поступали инвестиции, которые не были ориентированы на рынки других стран региона и, соответственно, не зависели от фактора участия страны в интеграционных группировках.

Необходимо отметить, что ПИИ, поступавшие в экономику стран постсоветского пространства, по большей части являлись внерегиональными, в то время как объемы взаимных прямых инвестиций между этими странами в целом были незначительными, о чем, в частности, свидетельствуют исследования И.В. Кокушкиной [15] и Н.Н. Юдиной [48]. Так,

¹ Кроме того, следует упомянуть исследования Б. Хейфеца [43] и ЮНКТАД [208, р. 74], согласно которым значительная часть ПИИ в экономику России приходилась на инвестиции из оффшорных юрисдикций (за которыми, как правило, скрывались национальные российские компании), при этом такие инвестиции направлялись в основном в топливно-сырьевой комплекс ее экономики.

обращаясь к объемам поступления прямых инвестиций крупнейшего инвестора на постсоветском пространстве – России¹ – в экономику стран СНГ и четырех членов ЕврАзЭС, можно констатировать, что их доля в общей величине привлеченных в данные группировки ПИИ, за исключением отдельных лет, не превышала 6%, и, судя по динамике данного показателя, создание ЕврАзЭС не оказало влияния на увеличение доли таких инвестиций (см. таблицу 3.1). Кроме того, в течение 2000-х гг. наблюдалось снижение доли стран СНГ (и, соответственно, ЕврАзЭС) в общем объеме российских прямых инвестиций за рубежом, достигнувшей минимальной отметки в 1,1% в 2006 г.

С другой стороны, как показывают результаты приведенных расчетов, среди стран постсоветского пространства и ЕврАзЭС (а в некоторые годы – и среди всех зарубежных стран) наибольшие объемы российских прямых инвестиций приходились именно на страну – партнера по Союзному государству – Беларусь, в экономике которой такие ПИИ составляли в определенные периоды значительную долю от всех привлеченных ею прямых инвестиций из-за рубежа (за счет, в частности, таких крупных проектов, как строительство газопровода Ямал – Европа, которое обеспечивало основную массу ПИИ в конце 1990-х – начале 2000-х гг., и создание совместного с компанией «Газпром» белорусско-российского предприятия на базе собственности «Белтрансгаза» на основании поэтапного приобретения, начиная с 2007 г., пакета акций данного предприятия [19, с. 12–13]).

Следует, однако, признать, что указанные в таблице 3.1 данные нельзя назвать в полной мере отражающими реальную картину инвестиционной деятельности российских компаний на постсоветском пространстве, поскольку нередко местом приложения их прямых инвестиций служили иностранные компании в оффшорных зонах, основные активы которых находились как раз в странах СНГ (примером может служить покупка компанией «LUKOIL» в 2005 г. зарегистрированной на Бермудских островах канадской компании «Nelson Resources Limited», владельцами активов которой являлись казахстанские финансово-промышленные группы). В условиях недостаточной инвестиционной привлекательности стран постсоветского пространства² большое значение для инвесторов из данного региона, в первую очередь российских, имело сохранившееся единство экономик стран СНГ (например, энергетического комплекса и трубопроводного транспорта), возможность использования сложившихся кооперационных взаимосвязей, выработанных деловых практик, общей ин-

¹ Прямые инвестиции других стран СНГ на постсоветском пространстве не приобрели таких масштабов, как российские. И все же из числа других государств-инвесторов в регионе необходимо отметить прежде всего Казахстан: в частности, в экономике Кыргызстана ключевую роль среди инвестиций из СНГ играли именно казахстанские ПИИ [42, с. 59–60].

² См., например, работы И.В. Кокушкиной [15], Н.Н. Юдиной [48], Б.А. Хейфеца [44], в которых рассмотрены проблемы, оказывавшие негативное влияние на развитие инвестиционного взаимодействия внутри рассматриваемого региона, а также с инвесторами из дальнего зарубежья.

фраструктуры, что, в частности, являлось ключевым фактором для инвестиций компаний топливно-сырьевого сектора. Таким образом, развитие инвестиционного сотрудничества государств СНГ определялось не столько процессами их региональной экономической интеграции, протекавшими в 1990–2000-х гг., сколько сложившимися еще с советских времен тесными хозяйственными отношениями между предприятиями и отраслями экономик данных стран, ПИИ в которые и осуществлялись ввиду возможности поддержания и углубления таких отношений [42, с. 39–43, 51].

Таблица 3.1

Прямые инвестиции России в страны постсоветского пространства¹

Год	<i>В страны постсоветского пространства, % к объему притока ПИИ в их экономику</i>	<i>В 4 страны ЕврАзЭС, % к объему притока ПИИ в их экономику</i>	<i>В Беларусь, % к объему притока ПИИ в ее экономику</i>	<i>В страны постсоветского пространства, % к объему прямых инвестиций России, направленных за рубеж</i>	<i>В 4 страны ЕврАзЭС, % к объему прямых инвестиций России, направленных в страны постсоветского пространства</i>	<i>В Беларусь, % к объему прямых инвестиций России, направленных в страны постсоветского пространства</i>
1995	0,003	0,0001	0,007	0,3	1,6	1,6
1996	0,021	0,021	0,002	1,7	47,6	0,4
1997	0,090	0,008	0	37,5	3,9	0
1998	2,7	6,9	51,0	93,7	98,7	98,7
1999	10,8	18,2	79,1	45,0	99,6	99,4
2000	3,2	5,5	74,5	23,0	88,5	88,0
2001	5,7	1,2	37,5	52,0	14,2	14,2
2002	1,2	2,0	22,4	23,2	81,5	80,9
2003	0,6	1,7	22,8	17,3	81,6	81,2
2004	1,2	0,2	4,7	6,9	5,5	5,4
2005	1,2	0,4	2,5	29,0	5,6	4,7
2006	0,2	0,4	0,2	1,1	74,3	2,4
2007	2,9	4,8	35,5	7,2	97,7	95,7
2008	3,4	3,9	30,8	5,3	61,6	57,2
2009	3,2	4,5	35,3	4,3	88,2	87,6

¹ Источник: рассчитано автором на основании [12, 41, 194].

В продолжение темы обратимся к исследованию данных, которые отражают значимость поступления ПИИ в экономику государств постсоветского пространства с точки зрения соотношения объемов таких инвестиций с объемами ВВП этих стран (см. рисунок 3.1).

Как видно, в течение 1995–2009 гг. в страны ЕврАзЭС, и в частности в Беларусь и Россию, поступало с учетом размеров их экономик существенно меньше ПИИ, чем, например, в целом в страны ГУАМ, а также не участвующие в этих интеграционных группировках Армению и Туркменистан. Эти данные являются еще одним подтверждением большей инвестиционной привлекательности стран ГУАМ в сравнении со странами, участвующими в ЕврАзЭС и Союзном государстве, для которых членство в этих двух группировках, как показали результаты проведенного исследования, так и не стало фактором роста поступления в их экономику внерегиональных ПИИ (прямых инвестиций стран ОЭСР).

Таким образом, отрицательное воздействие фактора членства стран в ЕврАзЭС и Союзном государстве на привлечение внерегиональных ПИИ было обусловлено тем, что, несмотря на развитие интеграционных процессов в рамках данных группировок, участвующие в них страны оставались недостаточно привлекательными для иностранных инвесторов, в отличие, например, от стран ГУАМ, ориентированных на активное сотрудничество с европейскими и евроатлантическими структурами и имевших в целом более высокие показатели экономической свободы. Что же касается интеграционного аспекта привлечения странами постсоветского пространства внутрирегиональных ПИИ, преимущественно российских, то такие инвестиции в целом составляли незначительную часть от общего объема поступающих в их экономику ПИИ (за исключением инвестиций в экономику Беларуси – страны – партнера России по Союзному государству), и в большей степени были связаны с возможностью использования инвесторами хозяйственных взаимосвязей и общей инфраструктуры, сложившихся с советских времен, чем с результатами развития процессов экономической интеграции государств региона в 1990–2000-х гг.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о необходимости повышения эффективности интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС и Союзного государства с точки зрения создания условий для роста поступления ПИИ в экономику участвующих в этих группировках стран. Соответствующие рекомендации будут предложены далее.

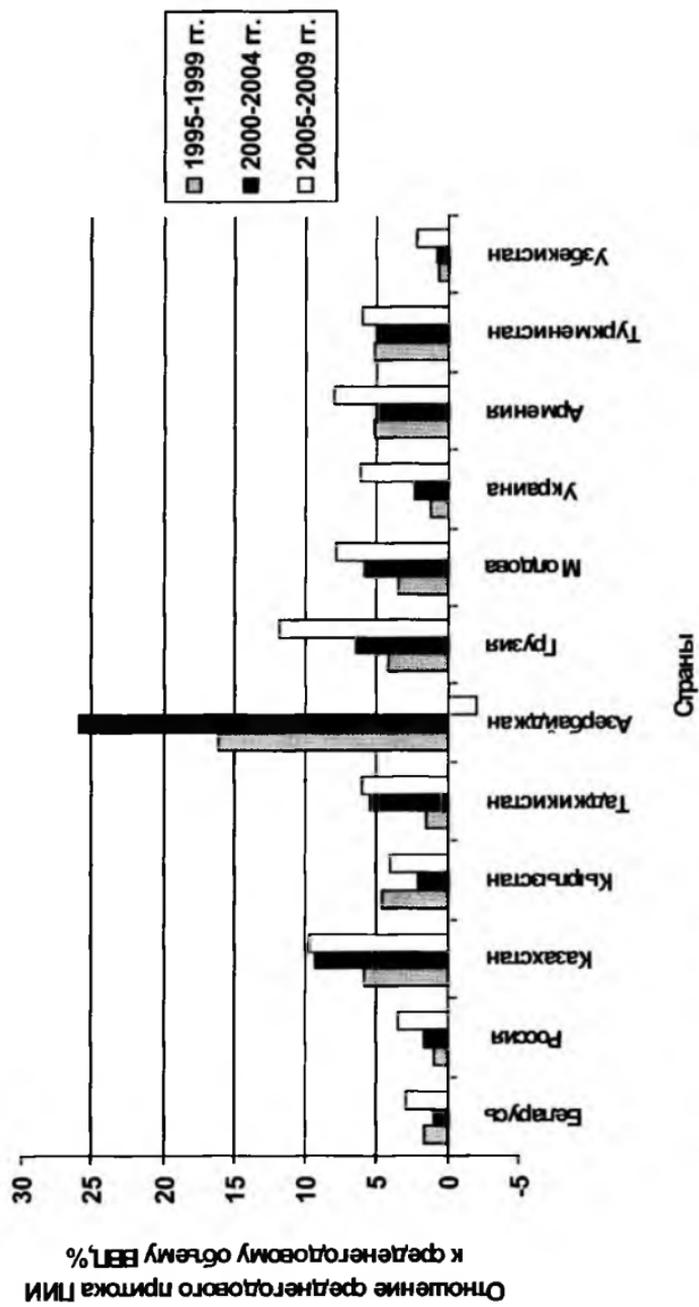


Рис. 3.1. Объемы притока ПИИ в страны постсоветского пространства по отношению к объемам их ВВП¹

¹ Источник: рассчитано автором на основании [194, 204].

3.2. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ ИХ УЧАСТИЯ В ПРОЦЕССАХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1. Гармонизация (сближение, унификация) странами их законодательств в сфере регулирования инвестиционной деятельности, в том числе в рамках международных соглашений на многосторонней региональной основе, с учетом международной практики в данной области.

Как уже отмечалось выше, одним из результатов региональной экономической интеграции является выработка странами общих положений, регулирующих условия инвестиционной деятельности. Такие положения могут быть выработаны посредством гармонизации (сближения, унификации) странами их инвестиционных законодательств, в том числе в рамках соответствующих международных региональных соглашений.

Следует отметить, что проведение государствами постсоветского пространства работы по гармонизации их национальных законодательств в сфере регулирования инвестиционной деятельности на основе общепризнанных принципов международного права было предусмотрено Соглашением о принципах сближения хозяйственного законодательства государств – участников СНГ, подписанным в октябре 1992 г. [34], а также Соглашением о правовом обеспечении формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, подписанным в октябре 1999 г. [33].

В целях реализации соответствующих положений этих соглашений Межпарламентской Ассамблеей государств – участников СНГ (МПА СНГ) и Межпарламентской Ассамблеей ЕврАзЭС (МПА ЕврАзЭС) были разработаны рекомендательный законодательный акт «Об общих принципах правового регулирования иностранных инвестиций в государствах – участниках Межпарламентской Ассамблеи» (принят постановлением МПА СНГ в марте 1994 г.) [29] и типовой проект законодательного акта «Основные принципы инвестиционной деятельности» (принят постановлением МПА ЕврАзЭС в июне 2003 г.) [39].

Кроме того, МПА ЕврАзЭС на основе сравнительно-правового анализа национальных законодательств были разработаны Рекомендации по гармонизации законодательств государств – членов ЕврАзЭС в сфере регулирования инвестиционной деятельности (одобрены постановлением Бюро МПА ЕврАзЭС в ноябре 2006 г.) [30, 38], Рекомендации по приведению законодательства Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации в соответствие с Соглашением о торговле услугами и инвестициях в государствах – участниках Единого экономического пространства (одобрены постановлением Бюро МПА ЕврАзЭС в мае 2011 г.) [31], а также Концепция Основ законодательства ЕврАзЭС об инвестициях (одобрена постановлением Бюро МПА ЕврАзЭС в апреле 2010 г.) [18]. В числе содержащихся в данных документах рекомендаций – необходимость формирования единой трактовки понятий инвестицион-

ной деятельности, инвестиций, субъектов, объектов и форм инвестиционной деятельности, источников инвестиций, установление единообразного подхода в отношении предоставления льгот иностранным инвесторам и гарантий защиты их прав, обеспечение информационной открытости инвестиционной деятельности.

Реализация предложенных МПА ЕврАзЭС рекомендаций, с одной стороны, позволила бы обеспечить соответствие национального инвестиционного регулирования международной правовой практике регулирования указанной сферы (закрепленной, в частности, в положениях Сеульской конвенции об учреждении многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985 г., Руководства по регулированию прямых иностранных инвестиций Международного банка реконструкции и развития 1992 г., соглашений в рамках ВТО, Кодекса либерализации движения капиталов ОЭСР 1961 г. (с последующими поправками), Устава МВФ), а с другой – способствовала бы формированию единого рынка капитала в ЕврАзЭС.

Тем не менее, в настоящее время пока еще рано судить о завершении работы на соответствующем направлении в рамках пространства ЕврАзЭС, подтверждением чему, в частности, могут служить действующие положения инвестиционного законодательства Беларуси. Так, в частности, Инвестиционным кодексом Республики Беларусь 2001 г. (ИК РБ) в нынешней редакции [13] к числу иностранных инвесторов не отнесены отечественные физические или юридические лица, инвестируемые активы которых переводятся в Беларусь из-за рубежа, что соответствовало бы положениям Сеульской конвенции об учреждении многостороннего агентства по гарантиям инвестиций 1985 г. (в которой участвует и Беларусь). Кроме того, данный кодекс рассматривает в качестве субъектов инвестиционной деятельности только инвесторов, хотя участие в инвестиционных процессах могут принимать и заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, поставщики, посреднические финансовые организации (соответствующий расширенный подход к определению субъектов инвестиционной деятельности реализован в действующем российском законе «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» 1991 г. [10]).

Что же касается объектов инвестиционной деятельности, то ИК РБ относит к ним недвижимое имущество, ценные бумаги и интеллектуальную собственность. В рекомендациях МПА ЕврАзЭС предложено дополнить этот список такими объектами, как права пользования природными ресурсами, права пользования недрами, доли участия, целевые банковские вклады, паи.

В числе актуальных для Беларуси рекомендаций по совершенствованию инвестиционного регулирования следует отметить и необходимость законодательного закрепления системы инвестиционных преференций (включающих льготы по уплате налоговых и таможенных платежей, льготный таможенный режим, государственные натурные гранты), реализуемой на трех уровнях: иностранный инвестор, иностранный инвестор из государства – члена СНГ, иностранный инвестор из государства – участника ЕврАзЭС. Кроме того, в инвестиционном законодательстве Бела-

руси в соответствии с рекомендациями МПА ЕврАзЭС необходимо закрепить и порядок рассмотрения инвестиционных споров, предусмотрев приоритет защиты прав иностранного инвестора.

В обеспечении гарантий прав инвесторов должна быть задействована и так называемая дедушкина оговорка, защищающая последних от неблагоприятных изменений законодательства. В нынешней редакции ИК РБ такая оговорка отсутствует, хотя изначально предусматривалось ее действие на срок до 5 лет. Помимо необходимости введения соответствующего положения в национальное инвестиционное законодательство, с учетом предложений МПА ЕврАзЭС целесообразным будет являться его распространение на весь срок действия инвестиционного соглашения (а не на ограниченный промежуток времени), принимая во внимание, что установление сроков действия «дедушкиной оговорки» не может быть экономически оправданным, поскольку каждый проект имеет свой срок окупаемости.

Помимо Инвестиционного кодекса, внесения изменений потребует и Закон Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле» 2003 г. [9], установивший разрешительный (лицензируемый) порядок осуществления резидентами валютных операций, связанных с движением капитала. Это обусловлено вступлением в силу с 2012 г. Соглашения о согласованных принципах валютной политики [35], предусматривающего принятие странами ЕЭП мер по обеспечению конвертируемости национальных валют по текущим и капитальным статьям платежного баланса без ограничений.

Эффективным инструментом унификации странами законодательств в сфере регулирования инвестиционной деятельности можно считать выработку ими общих инвестиционных положений в рамках международных соглашений на многосторонней региональной основе. При этом, как показывают примеры правового регулирования инвестиционной деятельности в ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР и АСЕАН, такие положения могли бы распространяться не только на инвесторов стран – членов этих группировок, но в той или иной степени и на внерегиональных инвесторов (в том числе, например, и в отношении ПИИ из государств ОЭСР).

Так, в частности, положения Маастрихтского договора запрещают любые ограничения на перемещение капиталов как между государствами-членами ЕС, так и между государствами – членами ЕС и третьими странами, предусматривая, однако, ряд возможных исключений из этого правила для внерегиональных инвесторов (касающихся оставления в силе действовавших ранее ограничений, а также принятия инвестиционных ограничений по решению Совета ЕС). С вступлением в силу в конце 2009 г. Лиссабонского договора в сферу аспектов общей торговой политики ЕС, помимо собственно вопросов торговых взаимоотношений с третьими странами, включены и единые принципы политики регулирования ПИИ. В последнем случае речь идет о возможности заключения соглашений о содействии осуществлению и взаимной защите инвестиций не отдельными государствами – участниками ЕС с третьими странами (как это было ранее, что не способствовало единообразному правовому регулиро-

ванию внерегиональных иностранных инвестиций, за исключением регулирования допуска и либерализации движения инвестиций в рамках положений торговых соглашений ЕС с третьими странами), а от имени Евросоюза в целом [108, р. 12–13, 19–21; 126, р. 10–13].

В свою очередь, положения Североамериканского соглашения о свободной торговле, предусматривающие предоставление инвесторам режима наибольшего благоприятствования и национального режима на стадиях допуска и осуществления капиталовложений (за исключением инвестиций в некоторые отрасли), распространяются и на внутрирегиональных инвесторов, и на инвесторов из третьих стран в случае осуществления последними значимой экономической деятельности в какой-либо стране НАФТА и направления при этом новых инвестиций в экономику другой страны – члена группировки. Положения подписанных в 1994 г. Колонийского протокола о взаимном поощрении и защите инвестиций в МЕРКОСУР и Буэнос-Айресского протокола о поощрении и защите инвестиций из государств, не являющихся членами МЕРКОСУР, также предполагают предоставление внутри- и внерегиональным инвесторам недискриминационного режима (исключая инвестиции в ряд отраслей), при этом в отношении последних инвесторов (в отличие от инвесторов стран МЕРКОСУР) действует только режим наибольшего благоприятствования, распространяющийся только на стадию осуществления инвестиций.

Что же касается инвестиционного регулирования в рамках АСЕАН, то его правовую основу составляют Соглашение о поощрении и защите инвестиций 1987 г., Рамочное соглашение о создании Инвестиционной зоны АСЕАН 1998 г. и протоколы к каждому из них. При этом если положения первого соглашения распространяются только на внутрирегиональных инвесторов в отношении предоставления им режима наибольшего благоприятствования на стадии осуществления инвестиций, то положения второго соглашения предполагают предоставление режима наибольшего благоприятствования и национального режима инвесторам стран АСЕАН на стадиях допуска и осуществления капиталовложений, за исключением наличия ряда инвестиционных отраслевых ограничений, которые планировалось снять к 2010 г., а также предоставления национального режима внерегиональным инвесторам, включая открытие для них всех отраслей экономики к 2020 г. [130, р. 22–23, 44; 187, р. 62–68, 75–78].

В 2009 г. странами данной группировки было подписано Всеобъемлющее инвестиционное соглашение АСЕАН, являющееся более широким по своему содержанию, чем предыдущие два Соглашения (положения которых в области либерализации, защиты, облегчения и поощрения инвестиционной деятельности оно охватывает) и призванное заменить их. Указанное Соглашение, которое, однако, пока не вступило в силу, предусматривает предоставление внутрирегиональным и внерегиональным инвесторам, уже базирующимся в АСЕАН, режима наибольшего благоприятствования и национального режима на стадиях допуска и осуществления капиталовложений, а также снятие оставшихся инвестиционных отраслевых ограничений к 2015 г. (не позднее которого планируется

сформировать общий региональный рынок – Экономическое сообщество АСЕАН) [125, 156].

Необходимо отметить, что в документах интеграционных образований на постсоветском пространстве также отражены вопросы инвестиционно-го регулирования с точки зрения создания наиболее благоприятных условий для развития инвестиционных потоков между государствами – участниками РИС и определения единых подходов к инвестициям из третьих стран. К числу соглашений стран СНГ, где данные вопросы рассмотрены детально, относятся Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности 1993 г. [36] и Конвенция о защите прав инвестора 1997 г. [16]. Оба из документов включают общие для всех стран положения в области регулирования инвестиционной деятельности: при этом первое соглашение распространяется только на внутрирегиональных инвесторов, предусматривая предоставление национального режима в отношении правового режима инвестиций, а также деятельности инвесторов по их осуществлению в ходе дальнейшего совершенствования странами своих законодательств; второе же из соглашений распространяется на всех иностранных инвесторов и предусматривает предоставление им национального режима в отношении условий осуществления инвестиций и правового режима их деятельности, за исключением отраслевых изъятий, которые могут устанавливаться национальным законодательством принимающей инвестиции страны.

Указанные соглашения, тем не менее, вступили в силу не для всех подписавших их государств. Первое из них к настоящему времени применяется десятью странами постсоветского пространства, в число которых не входит Россия (применявшая соглашение по 2002 г.) и Грузия (для которой соглашение было действительным до 2009 г.), а второе – только шестью государствами – Арменией, Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном, Молдавией и Таджикистаном (Россия применяла данное соглашение по 2007 г.).

Еще одно региональное инвестиционное соглашение на постсоветском пространстве – Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций государств – членов ЕврАзЭС [32] – было подписано в декабре 2008 г. главами правительств пяти стран Сообщества. Указанное соглашение распространяется только на внутрирегиональных инвесторов и предусматривает предоставление им режима наибольшего благоприятствования и национального режима на стадии осуществления инвестиций (при этом условия допуска инвестиций, как следует из текста соглашения, устанавливаются каждой из стран в соответствии со своим законодательством). Наконец, в декабре 2010 г., главами правительств Беларуси, Казахстана и России в рамках работы по формированию ЕЭП было подписано Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах – участниках Единого экономического пространства [37]. Данное соглашение также применяется к лицам заключивших его сторон и предполагает предоставление им режима наибольшего благоприятствования в отношении учреждения и (или) деятельности, а также соответствующего национального

режима, за исключением ряда относящихся к нему ограничений в виде индивидуальных национальных перечней, прилагаемых к соглашению.

В связи с изложенным, учитывая опыт инвестиционного регулирования в рамках наиболее известных и крупных интеграционных группировок мира, целесообразным для стран постсоветского пространства, прежде всего – для государств – членов ЕврАзЭС, будет являться распространение ими общих региональных инвестиционных положений не только на собственных инвесторов, но и на инвесторов из третьих стран, чьи капиталовложения, например, направляются из одной страны группировки в экономику другой. При этом соответствующие положения регулирования инвестиционной деятельности должны охватывать как стадию осуществления инвестиций, так и стадию их допуска, в перспективе предусматривая сокращение перечня изъятий из национального режима.

2. Усиление совместной работы стран, направленной на увеличение привлечения ими иностранных инвестиций.

Как уже отмечалось ранее, участие стран в интеграционных процессах способно стать фактором привлечения в их экономику ПИИ не только в связи выработкой ими общих принципов регулирования торговли и инвестиций, но и непосредственно – благодаря совместному сотрудничеству стран по поощрению притока капитала в их экономику, например, при реализации государствами совместных проектов, способствующих привлечению ими иностранных инвестиций, проведению совместных мероприятий (форумов, конгрессов, конференций, семинаров) с целью презентации инвестиционных возможностей интегрирующихся государств, укрепления взаимодействия заинтересованных деловых кругов.

Так, на площадке ЕврАзЭС такое сотрудничество осуществляется в рамках деятельности Интеграционного Комитета Сообщества, одной из задач которого является разработка и реализация межгосударственных инвестиционных проектов, Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС, созданной для правового обеспечения функционирования ЕврАзЭС, включая внесение предложений по гармонизации национального инвестиционного законодательства стран – членов группировки, Антикризисного фонда ЕврАзЭС, к числу целей функционирования которого отнесено финансирование межгосударственных инвестиционных проектов, Центра высоких технологий ЕврАзЭС, содействующего в числе прочего созданию механизмов финансирования инновационных программ и проектов и созданию условий для привлечения инвестиций в инновационную сферу, Евразийского делового совета (одним из участников которого является Евразийский банк развития), направлениями деятельности которого выступают налаживание деловых контактов, ускоренный обмен информацией и тесное взаимодействие производственных, коммерческих, банковских и других хозяйственных структур стран Сообщества, а также проведение выставок, симпозиумов, семинаров и других мероприятий (в том числе и презентующих инвестиционный потенциал стран ЕврАзЭС); Евразийского банка развития, призванного в числе прочего обеспечить реализацию крупных инвестиционных проектов на постсоветском пространстве (в первую очередь связанных с развитием таких отраслей экономики, как

электроэнергетика, водно-энергетический комплекс, транспортная инфраструктура, высокотехнологичные и инновационные отрасли) [7; 8, с. 8, 12, 40–43].

Несмотря на то, что вопросами привлечения инвестиций так или иначе занимаются различные структуры ЕврАзЭС, единого органа, который бы оказывал содействие притоку инвестиций в регион, пока образовано не было¹. В этой связи актуальным вопросом дальнейшего развития сотрудничества в рамках Сообщества является скорейшее создание Евразийского информационно-аналитического правового центра содействия инвестициям, решение о формировании которого было принято еще в мае 2006 г. на заседании Бюро МПА ЕврАзЭС. Данный центр, с одной стороны, будет содействовать созданию в Сообществе действенной нормативно-правовой базы, адаптированной к международным нормам и правилам, а с другой – выполнять в соответствии с международной практикой функции агентства по инвестициям, обеспечивая своевременное и качественное информирование потенциальных инвесторов о перспективных проектах и предложениях в рамках ЕврАзЭС, а также подготовку и реализацию таких инвестиционных проектов в государствах – членах Сообщества [21, с. 72].

При этом из числа международных инвестиционных проектов, являющихся актуальными для членов ЕврАзЭС, прежде всего следует отметить проекты в области развития единой транспортной инфраструктуры, что, учитывая огромные размеры всего евразийского региона, способствовало бы снижению транспортных издержек, а значит и торговых барьеров на пути привлечения в ЕврАзЭС вертикальных, экспортоплатформенных и комплексно-вертикальных ПИИ. В этом ключе перспективной можно считать реализацию инвестиционного проекта создания трансевразийского транспортного коридора, включающего в себя автомагистраль, железную дорогу, продуктопроводы, системы энергографика и телекоммуникационные каналы, которые будут связывать страны ЕС, Беларусь, Украину, Россию (в том числе глубинные районы севера Европейской части, Урала, Сибири, Дальнего Востока), страны Центральной Азии и Китай [22, с. 2–3].

Как представляется, важным направлением деятельности Евразийского информационно-аналитического правового центра содействия инвестициям стал бы запуск инвестиционного интернет-сайта стран ЕврАзЭС (учитывая соответствующий опыт стран АСЕАН, см. [56]), на котором бы была представлена информация о правовых условиях и преимуществах

¹ Что же касается курирования инвестиционных вопросов в таком интеграционном образовании в рамках ЕврАзЭС, как ЕЭП, то в данной группировке соответствующая работа (в числе прочих функций) поручена наднациональному органу – Евразийской экономической комиссии. Кроме того, Планом мероприятий по реализации Соглашений, формирующих ЕЭП [27], предусмотрено рассмотрение государствами-участниками к 2015 г. возможности создания и функционирования специального наднационального органа по регулированию их финансового рынка, что, обеспечивая единые условия для осуществления инвестиционной деятельности в регионе, будет способствовать росту доверия иностранных компаний в отношении инвестирования в страны этой группировки.

инвестирования в ЕврАзЭС в целом и каждую из стран Сообщества в отдельности (в том числе в разрезе по секторам их экономики) и необходимые статистические данные, характеризующие динамику развития экономики региона. Создание такого сайта позволило бы обеспечить рост интереса иностранных компаний к инвестированию в экономику государств ЕврАзЭС.

3. Углубление экономического взаимодействия стран постсоветского пространства с государствами дальнего зарубежья, а также в рамках дальнейшего развития интеграционных процессов в регионе.

Ключевым интеграционным механизмом роста инвестиционной привлекательности стран постсоветского пространства является дальнейшее углубление их экономического взаимодействия. Речь в первую очередь идет о формировании на базе ЕЭП Евразийского экономического союза (в рамках которого странами-членами будет совместно проводиться сбалансированная макроэкономическая, бюджетная и конкурентная политика, осуществляться структурные реформы рынков труда, капиталов, товаров и услуг, проводится работа по созданию евразийских сетей в сфере энергетики, транспорта и телекоммуникаций), подключении к соответствующим интеграционным процессам остальных государств СНГ, взаимном сближении интеграционных процессов в Евроатлантике и Евразии, что, в частности, предусмотрено подписанной в ноябре 2011 г. президентами Беларуси, Казахстана и России Декларацией о евразийской экономической интеграции [6].

При этом существенное значение для повышения инвестиционной привлекательности государств постсоветского пространства будут иметь как углубление их экономического взаимодействия в рамках существующих интеграционных форматов (ЕЭП, Таможенный союз, ЕврАзЭС, ГУАМ, Союзное государство, СНГ), так и развитие их сотрудничества с другими региональными группировками, в частности, с ЕС, ЕАСТ, Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС), АСЕАН, АТЭС. К примерам такого сотрудничества можно отнести уже ведущуюся или намечаемую работу по созданию зоны свободной торговли между Таможенным союзом и ЕАСТ, между странами ШОС (участниками которой являются все страны ЕврАзЭС, за исключением Беларуси, которая, однако, выступает в качестве партнера по диалогу), в рамках развития инициативы «Восточного партнерства» (между государствами ЕС и шестью странами СНГ, в том числе и Беларусью), на площадке АТЭС (где из числа стран СНГ участвует Россия), в рамках взаимодействия России и ЕС.

Этот тезис убедительно подтверждают результаты проведенного в настоящей работе анализа воздействия интеграции на ПИИ, свидетельствующие о том, что развитие экономического взаимодействия государств, связанное с углублением интеграционных процессов и присоединением к ним новых участников, приводит к увеличению поступления ПИИ в их экономику.

Практическое применение приведенных в настоящем разделе рекомендаций позволит повысить инвестиционную привлекательность участвующих в интеграционных процессах стран постсоветского пространства,

что будет способствовать увеличению поступления ПИИ в их экономику. При этом создание интеграционных предпосылок для роста привлечения в страны рассматриваемого региона ПИИ можно будет учесть в предложенных моделях (2.4), (2.5), (3.1), где фактор региональной интеграции будет представлять собой индекс, значения которого станут варьироваться в зависимости от уровня экономической интегрированности государств (в том числе степени сближения их инвестиционных законодательств, активности стран по поощрению на региональной основе притока иностранного капитала в их экономику).

В завершение рассматриваемой темы следует, тем не менее, отметить, что основным условием положительного воздействия интеграции на привлечение ПИИ в экономику стран – членов РИС постсоветского пространства будет являться прежде всего улучшение их внутреннего инвестиционного климата, в том числе с точки зрения повышения уровня экономической свободы этих стран¹, что можно рассматривать в качестве базиса, основы, которая и обеспечит для них возможность использования инвестиционных преимуществ развития экономической интеграции в регионе.

ВЫВОДЫ

Итак, результаты проведенного анализа инвестиционного влияния региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве показали, что участие стран региона в течение 1995–2009 гг. в таких наиболее дееспособных группировках региона, как ЕврАзЭС и Союзное государство, в целом оказывало отрицательное воздействие на поступление в их экономику внерегиональных ПИИ стран – членов ОЭСР. В качестве причин данного результата можно назвать низкую инвестиционную привлекательность стран – участников данных группировок по сравнению, например, со странами ГУАМ, ориентированными на активное сотрудничество с государствами ЕС и США; поступление значительной массы ПИИ в отрасли топливно-сырьевого комплекса и внутреннего конечного потребления стран – членов ЕврАзЭС и Союзного государства, то есть инвестиций, в целом не зависящих от фактора участия принимающих их стран в интеграционных группировках; отсутствие сформированного странами – участниками данных группировок гармонизированного правового инвестиционного пространства; существование торговых барьеров, связанных с необходимостью нести высокие транспортные издержки при

¹ Так, для Беларуси увеличение индекса данного показателя является одной из актуальных задач правительства страны (о чем уже упоминалось ранее): в течение последних лет Беларусь занимала в рейтинге экономической свободы места от 145 до 167 за счет, в частности, весьма низких значений его ряда составных показателей – свободы финансовой системы, свободы осуществления инвестиций, свободы от коррупции, защиты прав собственности, что диктует необходимость принятия соответствующих мер, которые бы содействовали росту показателей этих компонентов рейтинга, обеспечивая тем самым самую большую привлекательность страны для иностранных инвесторов (см. [129]).

ведении бизнеса в рамках значительного по географическим масштабам постсоветского пространства; наличие торговых барьеров между государствами постсоветского пространства и странами ОЭСР, не позволяющих последним выступать в качестве потенциальных рынков для принимающих ПИИ стран СНГ.

В условиях недостаточной инвестиционной привлекательности государств постсоветского пространства поступление в их экономику внутри региональных ПИИ, в первую очередь российских (составлявших незначительную часть от общего объема привлекаемых этими странами ПИИ за исключением российских инвестиций в экономику Беларуси – страны партнера России по Союзному государству), определялось в большей степени возможностью использования инвесторами сложившихся с советских времен деловых связей и общей инфраструктуры, чем результатам развития процессов экономической интеграции государств региона 1990–2000-х гг.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о необходимости повышения эффективности интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС и Союзного государства (гармонизации странами их инвестиционных правовых режимов, в том числе в рамках международных соглашений на многосторонней региональной основе, с учетом международной практики в данной области; усиления совместной работы стран, направленной на увеличение привлечения ими иностранных инвестиций в том числе в рамках продвижения проектов в области развития единой транспортной инфраструктуры; углубления экономического взаимодействия со странами дальнего зарубежья и дальнейшего развития интеграционных процессов в регионе), улучшения внутреннего инвестиционного климата стран – участниц этих группировок (в том числе повышения уровня их экономической свободы), что создаст условия для роста поступления ПИИ в их экономику (см.: [3–А, 4–А, 5–А, 10–А, 14–А, 15–А, 20–А, 23–А, 24–А, 28–А, 31–А, 33–А, 35–А, 39–А, 41–А, 43–А, 44–А, 45–А, 46–А]).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей монографии предпринята попытка комплексного исследования теоретических, методологических и эмпирических аспектов проблематики влияния региональной экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций. Основные результаты проведенного исследования обобщены далее.

Первое. На основании теоретических концепций Дж. Даннинга, Дж. Маркусена и Б. Блонигена разработан комплексный подход к пониманию предпосылок осуществления ПИИ, учитывающий в числе таких предпосылок интеграционную составляющую. В соответствии с этим подходом осуществление ПИИ связано с наличием у инвестора трех преимуществ – собственности, интернализации и местонахождения, определяемых, в свою очередь, мотивами прямого инвестирования за рубеж – горизонтальными, вертикальными, экспортноплатформенными или комплексно-вертикальными, последние три из которых являются основными мотивами инвестирования в условиях развития экономической интеграции государств.

С учетом данного подхода проанализированы основные типологии ПИИ (по Б. Блонигену, по Дж. Даннингу, по Г. Яннопоулосу), а также определен характер инвестиционного влияния основных результатов региональной экономической интеграции, таких как выработка общих инвестиционных и торговых положений интегрирующихся государств, включая устранение ими тарифных и нетарифных барьеров, а также введение единых правил определения страны происхождения товара; реализация совместных проектов и мероприятий, содействующих увеличению привлечения инвестиций странами – членами РИС; введение единой валюты; увеличение размеров рынка и фирм, присутствующих на нем; повышение темпов экономического роста в регионе; усиление конкуренции между фирмами и странами интеграционной группировки.

Установлено, что в целом основные результаты заключения РИС призваны содействовать созданию объединенного, расширенного рынка интегрирующихся государств, в рамках которого в той или иной степени обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капиталов и проводится согласованная макроэкономическая политика, что дает возможность использования фирмами преимуществ эффекта масштаба и экономии от совмещения своих операций, повышает эффективность интегрированных экономик и способствует увеличению темпов роста в регионе, создает единые правовые условия ведения экономической деятельности сразу в нескольких странах, обеспечивая тем самым самую большую привлекательность и предсказуемость их инвестиционного климата. В связи с этим несмотря на неоднозначность инвестиционного результата от реорганизации производственной деятельности фирм-инвесторов (отключения ПИИ в пользу наиболее привлекательных для их размещения стран и группировок) и возможность оттока импортозамещающих внутрирегиональных инвестиций сделан вывод о преимущественно положительном влиянии региональной интеграции на привлечение внутри- и внерегиональных ПИИ,

которые, тем не менее, будут распределяться в рамках интеграционной группировки неравномерно, в зависимости от сравнительных преимуществ целевых стран инвестирования.

Второе. Разработана методика оценки влияния региональной экономической интеграции на ПИИ, которая основана на систематизации существующих подходов к исследованию такого влияния и предусматривает построение эконометрических инвестиционных моделей, включающих интеграционный фактор и подразделяемых на два основных типа – тот, где зависимой переменной выступают объемы ПИИ, поступавшие из одной страны в другую, и тот, в котором зависимой переменной являются объемы ПИИ, поступающие в исследуемую страну со всего остального мира.

Проанализированы результаты исследований, использовавших заложенные в данной методике подходы, а также исследований динамики ПИИ, поступающих в экономику стран до и после их вхождения в интеграционные группировки, что позволило выявить тенденции влияния региональной экономической интеграции на привлечение ПИИ в мировой экономике и в конкретных группировках – ЕС (ЕЭС), НАФТА, МЕРКОСУР и АСЕАН: *в целом* развитие экономического взаимодействия государств, связанное с их участием в интеграционных процессах, а также переходом к более глубоким формам интеграции, приводит к увеличению поступления ПИИ в их экономику, подтверждением чему, в частности, служит опыт европейской и североамериканской интеграции; в то же время примеры Греции в ЕЭС, а также государств – участников МЕРКОСУР и АСЕАН показали, что воздействие интеграции на ПИИ не всегда может быть однозначным, что зависит от сравнительных преимуществ стран целевого инвестирования, а также уровня развития группировок, учитываемая в том числе и то, как положения интеграционных соглашений, предусматривающие либерализацию членами группировок торгового и инвестиционного режима, реализуются на практике.

В результате установлено, что членство стран в РИС можно рассматривать в качестве одного из инвестиционных факторов, который в большинстве случаев оказывает положительное воздействие на привлечение ими ПИИ, что является важным аргументом в пользу углубления экономического взаимодействия государств, активного их участия в процессах региональной интеграции.

Третье. На основе разработанной методики для оценки влияния региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве на привлечение ПИИ за период 1995–2009 гг. построена эконометрическая инвестиционная модель, в которой зависимой переменной является накопленный объем прямых инвестиций 21 государства ОЭСР в экономике 10 стран СНГ, а в число объясняющих переменных включен фактор участия стран Содружества в наиболее развитых группировках региона – ЕврАзЭС и Союзном государстве.

В результате установлено, что участие стран постсоветского пространства в ЕврАзЭС и Союзном государстве вело к снижению привлеченных ими из государств ОЭСР прямых инвестиций – на 6,7% ежегодно для

стран – членов ЕврАзЭС и на 5,0% ежегодно для стран – членов Союзного государства.

Это позволило сделать вывод о неэффективности интеграционных процессов на постсоветском пространстве с точки зрения создания условий для роста поступления ПИИ в экономику стран – членов ЕврАзЭС и Союзного государства, что было обусловлено низкой инвестиционной привлекательностью данных стран; поступлением значительной массы ПИИ в отрасли топливно-сырьевого комплекса и внутреннего конечного потребления, то есть инвестиций, в целом не зависящих от фактора участия принимающих их стран в интеграционных группировках; отсутствием сформированного странами – участниками данных группировок гармонизированного правового инвестиционного пространства; существованием торговых барьеров, связанных с необходимостью нести высокие транспортные издержки при ведении бизнеса в рамках значительного по географическим масштабам постсоветского пространства; наличием торговых барьеров между государствами постсоветского пространства и странами ОЭСР, не позволяющих последним выступать в качестве потенциальных рынков для принимающих ПИИ стран СНГ.

В результате сопоставления объемов прямых инвестиций крупнейшего инвестора на постсоветском пространстве – России – в другие страны данного региона с объемами притока ПИИ в эти страны и всеми российскими зарубежными прямыми инвестициями в течение 1995–2009 гг. установлено, что доля инвестиций России в странах СНГ и ЕврАзЭС в общей величине привлеченных ими ПИИ была незначительной (за исключением доли российских инвестиций в экономике Беларуси), а создание ЕврАзЭС не оказало влияния на увеличение этой доли. Кроме того, в течение 2000-х гг. наблюдалось снижение доли стран СНГ (и, соответственно, ЕврАзЭС) в общем объеме российских прямых инвестиций за рубежом. Это позволило сделать вывод о том, что в условиях недостаточной инвестиционной привлекательности государств постсоветского пространства поступление в их экономику российских ПИИ определялось в большей степени возможностью использования инвесторами сложившихся с советских времен деловых связей и общей инфраструктуры, чем итогами развития процессов экономической интеграции государств региона в 1990–2000-х гг.

Четвертое. Предложены практические рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности стран постсоветского пространства в условиях их участия в процессах региональной экономической интеграции, предусматривающие необходимость усиления эффективности интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС и Союзного государства (сближения странами их инвестиционных правовых режимов, в том числе в рамках международных соглашений на многосторонней региональной основе, с учетом международной практики в данной области; усиления совместной работы стран, направленной на увеличение привлечения ими иностранных инвестиций, в том числе в рамках продвижения проектов в области развития единой транспортной инфраструктуры; углубления экономического взаимодействия со странами дальнего зарубежья и дальней-

шего развития интеграционных процессов в регионе), с учетом принятия странами – участницами этих группировок мер по улучшению своего внутреннего инвестиционного климата (в том числе повышения уровня их экономической свободы), что создаст условия для роста поступления ПИИ в их экономику.

Выводы и рекомендации проведенного исследования могут быть использованы при разработке стратегических планов и концепций привлечения ПИИ в экономику страны в целях обеспечения устойчивых темпов ее социально-экономического развития и повышения уровня благосостояния населения.

Настоящая монография может служить основой при проведении дальнейших исследований, посвященных вопросам влияния региональной экономической интеграции на ПИИ, в частности, для оценки результативности интеграционных процессов на постсоветском пространстве в рамках Таможенного союза, ЕЭП, Евразийского экономического союза с точки зрения создания условий для роста поступления инвестиций в экономику стран – членов данных группировок.

СПРАВОЧНИК ТЕРМИНОВ

Гравитационная модель – модель, которая по аналогии с законом всемирного тяготения И. Ньютона исходит из того, что величина взаимодействия между пространственными объектами, например, между городами, регионами, странами (своеобразная «сила гравитационного притяжения между материальными частицами») прямо пропорциональна произведению показателей значимости данных объектов, например, количества населения, объемов ВВП (своеобразных их «масс»), и обратно пропорциональна расстоянию между ними. Обычно используется в экономической географии и мировой экономике для исследования процессов миграции и урбанизации населения, анализа объемов международной торговли и инвестиций, при определении закономерностей размещения промышленных и торговых объектов.

«Дедушкина оговорка» (стабилизационная оговорка) – положение, согласно которому в течение времени, предусмотренного оговоркой, на иностранного инвестора не распространяется действие законодательства, принятого после того, как инвестор приступил к капиталовложениям, и ухудшающего условия его деятельности.

Инвестиционные рейтинги страны – показатели, которые отражают инвестиционную привлекательность страны, исходя из ее позиций в международных страновых рейтингах, составляемых рейтинговыми агентствами, исследовательскими центрами, международными организациями. К числу таких международных рейтингов можно отнести:

– суверенные кредитные рейтинги агентств «Standard & Poor's» (S&P), «Moody's Investors Service» (Moody's), «Fitch Ratings» (Fitch), российского Национального Рейтингового Агентства;

– классификацию страновых рисков ОЭСР, то есть рисков перевода капитала за рубеж и конвертации местной валюты в иностранную, а также возникновения форс-мажорных обстоятельств, таких как война, гражданские беспорядки, природные бедствия и т.п.;

– индексный рейтинг инвестиционной привлекательности стран Национального рейтингового агентства, итоговый уровень которого включает комплексную оценку стран мира ведущими мировыми экспертами по различным критериям, таким как уровень жизни, условия и уровень рисков ведения бизнеса, уровень экономической свободы, уровень коррупции и т.д.;

– рейтинг «Ведение бизнеса» Всемирного банка, позволяющий объективно оценить законодательство, связанное с регулированием предпринимательской деятельности, и его применение в странах мира по таким позициям, как регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, кредитование, защита инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, разрешение неплатежеспособности;

- индекс экономической свободы исследовательского центра «The Heritage Foundation» и издания «The Wall Street Journal», представляющий собой среднее арифметическое десяти компонентов экономической свободы – свободы открытия бизнеса, свободы торговли, налоговой свободы, монетарной свободы, правительственных расходов, свободы осуществления инвестиций, финансовой свободы, защиты прав собственности, свободы от коррупции, свободы трудовых отношений;
- индекс восприятия коррупции международного агентства «Transparency International»;
- рейтинг операционного риска исследовательского центра «European Intelligence Unit», который базируется на оценках составляющих его десяти рисков, связанных с безопасностью, политической стабильностью, эффективностью управления, законодательством и регулированием, макроэкономикой, международной торговлей и платежами, финансами, налоговой политикой, рынком рабочей силы и инфраструктурой;
- рейтинг Международного справочника страновых рисков организации «The PRS Group», основанный на 22 переменных, которые сгруппированы по категориям политических, финансовых и экономических рисков;
- рейтинг страновых рисков журнала «Euromoney», основанный на оценках по шести категориям – экономическая оценка, политическая оценка, структурная оценка, доступ к капиталу, кредитные рейтинги, долговые индикаторы;
- статусный индекс трансформации (индекс состояния) Фонда Бертельсмана, отражающий степень продвижения 128 постсоциалистических государств и стран третьего мира к демократии и рыночной экономике и базирующегося на 5 критериях политической трансформации (суверенность, политическое участие, верховенство закона, стабильность демократических институтов, политическая и социальная интеграция) и 7 критериях экономической трансформации (социально-экономический уровень, рыночная организация и конкуренция, валютная и ценовая стабильность, частная собственность, уровень всеобщего благосостояния, экономические результаты, устойчивое развитие);
- рейтинг мировой конкурентоспособности Международного института управленческого развития, основанный на анализе 331 критерия по 4 основным показателям ключевых аспектов экономической жизни страны – состояние экономики, эффективность правительства, состояние деловой среды, состояние инфраструктуры;
- индекс инвестиционного доверия консалтинговой компании «A.T. Kearney», рассчитываемый на основе опросов руководства крупнейших мировых компаний и учитывающий влияние политических, экономических и регуляторных изменений на ПИИ;
- рейтинг экономической свободы Института Фрейзера, базирующийся на 42 показателях экономической свободы в 5 различных категориях – размер правительства (правительственные расходы, налоги, государственные предприятия), правовой режим и защита прав собственности, доступ к денежным средствам, свобода международной торговли, регулирование кредитной системы, труда и бизнеса;

– индекс ограничений для прямых иностранных инвестиций, рассчитываемый ОЭСР и представляющий собой среднее значение количественных оценок ограничений (на долю иностранного участия в уставном капитале; обусловленных необходимостью получения разрешения на допуск ПИИ; на пребывание ключевого персонала; других ограничений в отношении деятельности подразделений зарубежных компаний) в 22 секторах экономики страны;

– оценку странового риска (содержащуюся в так называемых Рекомендациях по возможности получения прибыли) компании «BERI», учитывающую значения трех индексов – индекса политических рисков, индекса деловых рисков, индекса риска возврата вложений;

– индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, базирующийся на 113 переменных, совокупность которых состоит на две трети из результатов глобального опроса руководителей компаний, а на одну треть из общедоступных данных и разделена на 12 показателей национальной конкурентоспособности – качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал.

Инвестиционный климат – совокупность факторов, определяющих уровень инвестиционной привлекательности страны. Для инвесторов, осуществляющих ПИИ – это факторы, характеризующие особенности преимущества местонахождения (преимущества L эклектической парадигмы Дж. Даннинга). Наиболее известная и широко признанная классификация таких факторов была предложена ЮНКТАД в Докладе о мировых инвестициях, вышедшем в 1998 г. Всего экспертами данной организации выделяются три группы таких факторов:

– факторы – основы инвестиционной политики, включающие в себя экономическую, политическую и социальную стабильность; правила, которые определяют условия допуска и осуществления иностранных инвестиций; режим деятельности структурных подразделений иностранных компаний; политику в отношении функционирования рынков (особенно в части поддержания конкуренции и регулирования межфирменных слияний и поглощений); международные соглашения, регулирующие инвестиционную деятельность; политику приватизации; торговую и налоговую политику;

– факторы содействия бизнесу, включающие действия по поощрению притока инвестиций и инвестиционные стимулы, такие как продвижение имиджа страны, поддержка иностранных инвесторов на всех стадиях осуществления инвестиционного проекта; устранение «лобочных» издержек, связанных с коррупцией, неэффективностью административного управления и т.п.; развитие социальной сферы, обеспечивающее улучшение

ние условий работы и жизни персонала, прибывающего для реализации инвестиционного проекта из-за рубежа;

– экономические детерминанты, включающие размер рынка и темпы его роста; доходы на душу населения; предпочтения потребителей и структуру рынка; природные ресурсы; стоимость и квалификацию рабочей силы; производительность труда; технологические и инновационные активы; материальную инфраструктуру; расходы на транспорт и связь, приобретение промежуточных товаров и другие издержки производства; членство страны в интеграционной группировке, обеспечивающее доступ к региональному рынку и содействующее формированию региональных сетей ТНК.

Капитал знаний – совокупность нематериальных активов фирмы (патентов, лицензий, ноу-хау, торговых марок, репутации, опыта управления и маркетинговой деятельности и т.п.), создание которых, как правило, требует использования высококвалифицированной рабочей силы и которые без особых затрат могут передаваться заграничным подразделениям этой фирмы и совместно использоваться всеми ее производственными предприятиями.

Макиладоры (макиладорас) – промышленные предприятия с участием иностранного капитала (в основном американского), размещаемые, как правило, в приграничных с США регионах Мексики и осуществляющие сборочное производство на основе беспошлинно импортируемых сырья и материалов с последующим реэкспортом готовой продукции. Основными мотивами создания таких предприятий являются возможность использования в процессе производства дешевой рабочей силы, их близость к крупному американскому рынку, наличие беспошлинного режима ввоза и вывоза материалов для переработки. Макиладоры создаются преимущественно в таких отраслях экономики, как текстильная промышленность, производство электробытовой и электронной техники, автомобилестроение. Первые макиладоры возникли в 1960-х гг., а их стремительный рост пришелся на 1980–1990-е гг. и был обусловлен девальвациями песо, вступлением Мексики в ВТО, созданием НАФТА, ростом экономики США. Однако в 2000-х гг. стал наблюдаться упадок деятельности этих предприятий в связи с общим снижением притока ПИИ в мировой экономике, введением импортных тарифов для макиладор за пределами НАФТА, ростом конкуренции со стороны Китая, Южной Кореи, Вьетнама и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Международное разделение труда (МРТ) – основа развития мирового хозяйства, выражающая специализацию государств на изготовлении определенных видов продукции для обмена на мировом рынке. На современном этапе своего развития МРТ стало приобретать внутрифирменную форму, то есть углубляться внутри ТНК: в настоящее время более 1/3 международных товарных потоков носят именно внутрифирменный характер. Таким образом, понятие МРТ начало вмещать в себя более сложное

содержание, предусматривая, что производственные обязанности распределяются как между странами, так и внутри ТНК, не выходя за рамки последних, но перешагивая государственные границы.

Национальный режим – предоставляемый иностранным инвесторам режим, являющийся не менее благоприятным, чем тот, который предоставляется национальным предпринимателям.

Оффшорные юрисдикции (оффшорные зоны) – страны или территории, которые предоставляют для компаний-нерезидентов особые условия регистрации и деятельности, в частности, льготный налоговый режим (вплоть до полного освобождения от налогообложения), освобождение от государственного валютного контроля, минимальные требования относительно существования компании (упрощенный порядок регистрации и перерегистрации, простота финансовой отчетности и др.), отсутствие ограничений по конвертируемости валюты, обеспечение высокого уровня банковской и коммерческой секретности. В качестве мотивов использования оффшорных юрисдикций выделяются как легальные (налоговая оптимизация, повышение правовой защищенности активов, сокрытие информации о реальных участниках сделок или владельцах собственности, хранение богатства, диверсификация рисков и др.), так и нелегальные мотивы, связанные с совершением преступлений (уклонение от налогов, отмывание незаконно полученных доходов).

Панельные данные – смешанный тип данных, которые сочетают пространственные (одномоментные) данные, то есть наблюдения за признаками разных объектов в один момент времени, и временные ряды, то есть наблюдения за признаками одного объекта в различные моменты времени. Таким образом, панельные данные представляют собой наблюдения за признаками (например, объемами ПИИ, ВВП) разных объектов (например, стран) в различные моменты времени.

Постсоветское пространство – термин, которым обозначаются все бывшие республики СССР (включая страны Прибалтики) или только 12 стран, ставших членами СНГ. Впервые использован в 1992 г. в статье А. Прузаускаса «СНГ как постколониальное пространство». Для обозначения данных государств также применяется термин «ближнее зарубежье» (в противоположность термину «дальнее зарубежье», под которым понимаются страны, не относящиеся к постсоветскому пространству).

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – инвестиции, связанные с долгосрочными взаимоотношениями и отражающие долговременный интерес и контроль со стороны экономического субъекта – резидента одной страны (прямого иностранного инвестора) над предприятием – резидентом другой страны (предприятием с прямыми иностранными инвестициями). В качестве основания наличия долговременного интереса и контроля со стороны прямого иностранного инвестора обычно используется

критерий владения этим инвестором как минимум 10% обыкновенных акций (голосов) в акционерном предприятии или соответствующего эквивалента в неакционерном предприятии. ПИИ включают в себя четыре вида операций: новые инвестиции (так называемый гринфилд); увеличение капитала (дополнительные новые инвестиции); купля/продажа существующих предприятий в форме слияний и приобретений, то есть путем полного слияния капиталов с образованием новой компании либо приобретения одной компанией контроля над другой; финансовая реструктуризация, то есть инвестиции в целях возврата долга или уменьшения убытков. Указанные операции могут выступать в следующих формах инвестиций: акционерный капитал; реинвестированные доходы, то есть доля в доходах инвестора, не распределенная в качестве дивидендов и не перечисленная этому инвестору; внутрифирменные займы и долговые сделки капитал, дающий возможность инвестору оказывать значительное влияние на управление предприятием на базе заключенных с ним субподрядного договора, договора на управление, соглашения о поставке «под ключ», франчайзингового, лицензионного договора, соглашения о разделе продукции и т.п.

Региональная экономическая интеграция – процесс углубления экономического взаимодействия государств, принимающий форму межгосударственных соглашений (региональных интеграционных соглашений) и приводящий к сближению и постепенному сращиванию национальных хозяйственных систем. Подготовительной стадией данного процесса является заключение преференциальных торговых соглашений (предусматривающих снижение странами тарифных и иных барьеров в их взаимной торговле), начальной – заключение соглашений о создании зоны свободной торговли (предусматривающих устранение таких барьеров). На более развитых этапах экономической интеграции государств ими формируются такие группировки, как таможенный союз (предусматривающий образование единой таможенной территории и проведение единой внешней торговой политики в отношении третьих стран), общий рынок (предусматривающий создание единого экономического пространства, в рамках которого обеспечивается свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы), экономический союз (предусматривающий координацию макроэкономической политики государств, унификацию их бюджетного, валютно-финансового законодательства, для чего создаются соответствующие наднациональные органы), валютный союз (предусматривающий проведение странами единой денежной политики, создание единого центрального банка и введение единой валюты). Высшей стадией развития региональной экономической интеграции, которую пока не достигла ни одна из существующих группировок, принято считать полную экономическую и политическую интеграцию государств, что по сути означает образование нового субъекта международных экономических и политических отношений, имеющего конфедеративный принцип государственного устройства.

Режим наибольшего благоприятствования – предоставляемый иностранным инвесторам режим, являющийся не менее благоприятным, чем тот, который предоставляется инвесторам любого другого государства.

Стоимость капитала – доход, который ожидает получить инвестор от альтернативных возможностей вложения капитала. Увеличение привлекаемых фирмой заемных средств для финансирования инвестиционного проекта в государстве ее базирования повышает вероятность риска банкротства этой фирмы, что требует получения большей доходности на вкладываемый капитал, и, следовательно, увеличивает его стоимость. Таким образом, увеличение инвестиций внутри страны повышает стоимость капитала для инвестирования за рубежом. Данная зависимость между внутренними и зарубежными инвестициями была обоснована теоретически и эмпирически Г. Стивенсом.

Торговые барьеры – ограничения для свободного обмена товарами и услугами между странами. В широком смысле включают в себя собственно экономические барьеры (связанные с внешнеэкономическими ограничениями таможенно-тарифного и нетарифного характера), культурно-географические барьеры (связанные с наличием культурной и географической дистанции между странами), барьеры, обусловленные самой природой товаров и услуг (их немобильностью).

Транснациональные корпорации (ТНК) – предприятия, созданные на основе прямого инвестирования из страны базирования материнской компании в принимающие страны. Несмотря на то, что корпорациями обычно называют акционерные предприятия, к ТНК могут относиться как акционерные, так и неакционерные юридические лица. В структуру ТНК входят материнские (головные) компании и подконтрольные им заграничные подразделения в форме дочерних компаний (акционерных предприятий, в которых материнской компании принадлежит более 50% обыкновенных акций и голосов), ассоциированных компаний (акционерных предприятий, в которых материнской компании принадлежит не менее 10% и не более 50% обыкновенных акций и голосов) и филиалов (неакционерных предприятий, в которых материнской компании принадлежит не менее 10% эквивалента обыкновенных акций и голосов).

Эконометрическая инвестиционная модель – уравнение множественной регрессии (как правило, нелинейной), устанавливающее зависимость объемов привлеченных в экономику инвестиций от ряда факторов, которые описываются параметрами (коэффициентами) модели, оцениваемыми с помощью методов математической статистики.

Экономия от масштаба (эффект масштаба) – снижение средних издержек производства фирмы за счет распределения постоянных затрат на все большие объемы выпускаемой ею продукции, углубления специализации труда и, как результат, повышения его производительности, более полного использования основных фондов.

Экономия от совмещения (эффект совмещения) – разновидность экономии от масштаба, при которой средние издержки производства фирмы снижаются за счет распределения постоянных затрат на все большее число видов выпускаемой ею продукции.

Эффекты агломерации – тенденция, в соответствии с которой фирма принимает решение о своем местонахождении в регионе, ранее освоенном другими фирмами, как правило, происходящими из той же отрасли или страны, что и названная фирма. Существование таких эффектов объясняется скоплением производственной деятельности в данном регионе, которое дает выигрыш фирме благодаря ее расположению вблизи рынков сбыта и поставщиков, и, как результат, возрастающей отдаче от масштаба.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица П.1

Региональные объединения и участвующие в них страны¹

Название регионального объединения	Страны – участники регионального объединения
1	2
Андское сообщество	Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор
АНЗСЕРТА	Австралия, Новая Зеландия
АСЕАН	Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд, Филиппины
АТЭС	Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг, Индонезия, Канада, Китай, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа – Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония
ГУАМ	Азербайджан, Грузия, Молдова, Украина
ЕАСТ	Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швейцария
ЕврАзЭС	Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан
ЕС	Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Эстония
КАРИКОМ	Антигуа и Барбуда, Багамские острова, Барбадос, Белиз, Гаити, Гайана, Гренада, Доминика, Монтсеррат, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка
КОМЕСА	Бурунди, Джибути, Замбия, Зимбабве, Египет, Кения, Коморские Острова, Демократическая Республика Конго, Ливия, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Руанда, Свазиленд, Сейшельские Острова, Судан, Уганда, Эритрея, Эфиопия, Южный Судан
МЕРКОСУР	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай
НАФТА	Канада, Мексика, США
САДК	Ангола, Ботсвана, Замбия, Зимбабве, Демократическая Республика Конго, Лесото, Маврикий, Малави, Мозамбик, Намибия, Сейшельские Острова, Свазиленд, Танзания, ЮАР
СНГ	Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина

¹ Приведены те существующие в настоящее время региональные объединения, которые упоминаются в тексте монографии. Информация об участвующих в них странах представлена по состоянию на 1 января 2012 г.

1	2
Союзное государство	Беларусь, Россия
СПАРТЕКА	Австралия, Вануату, Кирибати, Маршалловы Острова, Микронезия, Науру, Ниуэ, Новая Зеландия, Острова Кука, Папуа – Новая Гвинея, Самоа, Соломоновы Острова, Тонга, Тувалу, Фиджи
Таможенный союз / ЕЭП	Беларусь, Казахстан, Россия
ШОС	Казахстан, Китай, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан

Таблица П.2

Сравнительная характеристика основных типов ПИИ¹

Типология ПИИ по Б. Блосену	Типология ПИИ по Дж. Данингу	Типология ПИИ по Г. Янноулоу	Рынки ориентации произведенной продукции	Фрагментация производственного процесса	Влияние торговых барьеров на привлечение ПИИ	Зависимость между управлением ПИИ в стране и целевыми инвестициями от наделения ПИИ в третью страну	Влияние на ПИИ размера рынка страны целевого инвестирования	Влияние на ПИИ потенциального размера рынка страны целевого инвестирования
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Горизонтальные ПИИ	Рыночно-ориентированные ПИИ	-	Рынок целевого инвестирования	Нет	Положительное	Нет	Положительное	Нет

¹ Источник: разработка автора.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Вертикальные ПИИ	Ресурсоориентированные ПИИ; ПИИ, ориентированные на повышение эффективности; стратегические ПИИ	Реорганизационные ПИИ; рационализаторские ПИИ	Рынок страны-инвестора	Да, в рамках взаимоотношений страны-инвестора и третьей страны	Отрицательное	Отрицательная	Нет или положительное ¹	Нет или положительное ²

¹ Величина рынка страны целевого инвестирования способна положительно коррелировать с объемами поступающих в эту страну вертикальных ПИИ, так как увеличение размера рынка позволяет работающим на нем предприятиям снизить производственные затраты за счет применения эффекта масштаба и, как результат, повысить степень эффективности использования имеющихся ресурсов, тем самым содействуя привлечению ПИИ данного типа.

² Отсутствие значимых торговых барьеров между страной целевого инвестирования и соседней с ней страной позволяет судить о существовании объединенного рынка этих стран. В этой связи потенциальный размер рынка страны целевого инвестирования может оказывать такое же по характеру влияние на привлечение ПИИ в ее экономику, какое оказывает собственно и сама величина ее рынка.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Экспортплатформенные ПИИ	Рыночноориентированные ПИИ; ресурсоориентированные ПИИ; ПИИ, ориентированные на повышение эффективности; стратегические ПИИ	Защитные импортозамещающие ПИИ; наступательные импортозамещающие ПИИ; реорганизационные ПИИ; рационализаторские ПИИ	Рынок страны целевого инвестирования и третьей страны	Возможна в рамках взаимоотношений страны целевого инвестирования и третьей страны	Положительное – если рассматривать ПИИ как импортозамещающие, отрицательное – если рассматривать ПИИ как экспорториентированные	Отрицательная	Положительное	Положительное

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Комплексно-вертикальные ПИИ	Ресурсо-ориентированные ПИИ; ПИИ, ориентированные на повышение эффективности; стратегические ПИИ	Реорганизационные ПИИ; рационализаторские ПИИ	Рынок страны-инвестора	Да, в рамках взаимоотношений страны-инвестора, страны целевого инвестирования и третьей страны	Отрицательное	Положительная	Нет или положительное ¹	Нет или положительное

¹ Влияние размера рынка целевой страны инвестирования на привлечение комплексно-вертикальных ПИИ в ее экономику аналогично по своему характеру его влиянию на привлечение вертикальных ПИИ с той лишь особенностью, что положительное воздействие размера рынка на приток комплексно-вертикальных ПИИ может быть обусловлено и тем, что данный показатель в определенной степени способен отразить наличие эффектов агломерации в регионе.

Таблица П.3

Основные межстрановые исследования, посвященные вопросу влияния региональной интеграции на привлечение ПИИ, и их результаты¹

Автор и год выхода исследования	Исследуемая выборка стран и интеграционных группировок; период наблюдения за выборкой	Строящаяся эконометрическая модель: тип модели; зависимая переменная; объясняющие переменные – O (в случае использования); F ; R	Основные результаты исследования
1	2	3	4
Р. Адамс (2003) [192]	72 страны – члены 10 РИС; 1988–1997 гг.	Модель (2.4) ² ; накопленный объем ПИИ; различия в ВВП и ВВП на душу населения между страной-инвестором и принимающей ПИИ страной; расстояние между странами; двусторонний реальный обменный курс; средний размер таможенных пошлин между странами; лингвистические различия между странами; наличие у них общей	Из рассматриваемых в исследовании группировок – Андское сообщество, АТЭС, ЕАСТ, ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, СПАРТЕКА, АНЗСЕРТА, Соглашение между США и Израилем о свободе торговли, АСЕАН (АФТА) – положения соответствующих соглашений в области торговли сельхозпродукцией и промышленными товарами оказывают положительное влияние на поступление внутрорегиональных ПИИ, а также на поступление прямых инвестиций из стран-инвесторов, которые участвуют в группировке, в страны вне региона – применительно к членам СПАРТЕКА,

¹ Источник: разработка автора.

² В модели вместо двух объясняющих переменных – ВВП страны-инвестора и ВВП принимающей ПИИ страны – используется одна объясняющая переменная – сумма ВВП этих стран.

1	2	3	4
		<p>сухопутной границы, колониального прошлого; островное месторасположение страны-инвестора, принимающей ПИИ страны; континентальное месторасположение без выхода к морю страны-инвестора, принимающей ПИИ страны; наличие инвестиционного соглашения между странами; применение такого соглашения;</p> <p>фиксированные факторы для каждой из стран и периода t;</p> <p>индексы значимости положений РИС в области торговли сельхозпродукцией и промышленными товарами для участвующих в нем страны-инвестора, принимающей ПИИ страны, для пары стран; индексы значимости положений РИС в области торговли услугами и общих торговых и инвестиционных положений РИС для участвующих в нем страны-инвестора, принимающей</p>	<p>отрицательное влияние на поступление прямых инвестиций из стран-инвесторов, которые участвуют в группировке, в страны вне региона – применительно к членам ЕС и Соглашения между США и Израилем о свободе торговли;</p> <p>положения соответствующих соглашений в области торговли услугами и общих торговых и инвестиционных положений оказывают положительное влияние на поступление внутрирегиональных ПИИ – применительно к членам ЕАСТ, АТЭС¹, отрицательное влияние – применительно к членам НАФТА и АНЗСЕРТА, положительное влияние на поступление внерегиональных ПИИ – применительно к членам НАФТА, СПАРТЕКА, МЕРКОСУР, ЕС, АТЭС, отрицательное влияние – применительно к членам ЕАСТ, АНЗСЕРТА, положительное влияние на поступление прямых инвестиций из стран-инвесторов, которые участвуют в группировке, в страны вне региона – применительно к членам ЕАСТ, ЕС, НАФТА, АНЗСЕРТА, отрицательное влияние – применительно к членам АСЕАН.</p> <p>В целом в большинстве рассматриваемых случаев</p>

¹ В случае группировки АТЭС, которой еще предстоит стать полноценным интеграционным образованием (с точки зрения устранения препятствий в торговле и на пути движения инвестиций), ее влияние на привлечение ПИИ оценивается не с помощью индексов значимости инвестиционных и торговых положений, а стандартным способом – с присвоением значений 1 или 0 соответствующим переменным.

1	2	3	4
		<p>ПИИ страны, для пары стран; наличие у стран единой валюты</p>	<p>(ЕАСТ, ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, СПАРТЕКА, АНЗСЕРТА, АТЭС) региональная интеграция оказывает положительное воздействие на поступление ПИИ в страны – члены РИС и прямых инвестиций из стран-инвесторов, которые участвуют в РИС, в страны вне региона, или, иными словами, приводит к созданию инвестиций, тем самым способствуя более эффективному географическому распределению ПИИ, а значит и организации производственной деятельности инвестирующих фирм (отклонение инвестиций наблюдается только в случае АСЕАН); при этом инвестиционное влияние положений РИС в области торговли услугами и общих торговых и инвестиционных положений является более существенным по сравнению с положениями в области торговли сельхозпродукцией и промышленными товарами</p>
Л. Йей-ати (2003) [212]	20 стран-инвесторов (участников ОЭСР) и 60 принимающих ПИИ стран – членов 13 РИС; 1982–1999 гг.	<p>Модель (2.4); накопленный объем ПИИ; фиксированные факторы для пары стран и периода t;</p> <p>участие пары стран в РИС, в том числе с учетом индекса торговой открытости принимающей ПИИ страны, различий между ней и страной-инвестором в объемах капитала, приходящегося на одного рабочего, и в доле рабочих со средним образованием; размер рынка,</p>	<p>Накопленный объем ПИИ одной страны в экономике другой в среднем увеличивается на 27% в случае, если обе страны являются членами одного РИС, и дополнительно на 0,1% при каждом увеличении на 1% размера рынка, охватываемого РИС, членами которых является принимающая ПИИ страна. При этом влияние интеграции на поступление ПИИ будет тем сильнее, чем более открытой и более привлекательной для ПИИ по отношению к другим странам – членам РИС является экономика принимающей инвестиции страны и чем существеннее различия между парой стран в обеспеченности факторами производства</p>

1	2	3	4
		охватываемого РИС, членами которых является принимающая ПИИ страна, в том числе с учетом относительной инвестиционной привлекательности (с точки зрения качества институтов, развитости инфраструктуры и т.п.) этой страны; размер рынка, охватываемого РИС, членами которых является страна-инвестор	Накопленный объем ПИИ одной страны в экономике другой уменьшается на 0,05% при каждом увеличении на 1% размера рынка, охватываемого РИС, членами которых является страна-инвестор
Г. Николетти (2003) [167] ¹	21 страна-инвестор и 20 принимающих ПИИ стран (участников ОЭСР) – членов 3 РИС (ЕС, ЕАСТ и	Модель (2.4) ² ; накопленный объем ПИИ / приток ПИИ; степень схожести страны-инвестора и принимающей ПИИ страны в размерах с точки зрения величин их ВВП; степень различия в обеспеченности странами факторами производства (труда и капитала); различия в обеспеченности странами	Накопленный объем ПИИ одной страны в экономике другой в среднем увеличивается на 52,3% в случае, если обе страны являются членами одного РИС. Приток ПИИ одной страны в экономику другой в среднем увеличивается на 42,3% в случае, если обе страны являются членами одного РИС

¹ В данном исследовании для анализа влияния региональной интеграции на ПИИ используется несколько вариантов эконометрических моделей. Здесь рассматривается вариант модели с фиксированными факторами для каждой из стран и для периода t .

² В модели вместо двух объясняющих переменных – ВВП страны-инвестора и ВВП принимающей ПИИ страны – используется одна объясняющая переменная – сумма ВВП этих стран.

³ В исследовании также проанализировано влияние интеграции на привлечение ПИИ в каждую из группировок – ЕС, ЕАСТ и НАФТА. В модель включены данные по 28 странам – участницам ОЭСР и в числе переменных O используется только первые 6 из описанных, а также добавлена дополнительная интеграционная переменная – участие из пары стран только принимающей ПИИ страны в РИС. Результаты модели с фиксированными факторами для каждой из стран и для периода t свидетельствуют о положительном влиянии интеграции только на поступление внутрирегиональных ПИИ в экономику стран НАФТА (в остальных случаях эффект интеграции оказался незначимым или отрицательным).

1	2	3	4
	НАФТА); 1980–2000 гг.	человеческим капиталом (в среднем количестве лет обучения трудоспособного населения); межстрановые транспортные издержки (разность между ценой импорта товаров на условиях СИФ и их экспорта на условиях ФОБ); двусторонний номинальный эффективный обменный курс; волатильность обменного курса; индекс ограничений на пути поступления в страну ПИИ; уровень тарифных барьеров между страной-инвестором и принимающей ПИИ страной и общий уровень нетарифных барьеров последней (охваченность импорта такими барьерами); степень различия между странами с точки зрения индексов строгости законодательства о защите занятости, величины налогов на зарплату, индексов регулирования товарных рынков (в отношении защиты прав интеллектуальной собственности и развития конкуренции); фиксированные факторы для каждой из стран и для периода t ; участие пары стран в РИС ³	

1	2	3	4
Ф. Жомт (2004) [134]	71 развивающаяся страна – член 15 РИС; 1980–1999 гг. (четыре периода по 5 лет)	Модель (2.5) ¹ ; накопленный объем ПИИ (периода t+1); накопленный объем ПИИ (периода t); рост ВВП страны; среднее количество лет обучения населения в возрасте старше 15 лет; индекс финансового риска; число телевизоров на душу населения; индекс торговой открытости; фиксированные факторы для страны и периода t+1; общий размер рынка стран – членов РИС; средняя величина роста ВВП стран – членов РИС; соотношения между средним количеством лет обучения населения в возрасте старше 15 лет, индексом финансового риска, числом телевизоров на душу населения страны и средними значениями этих	Общий размер рынка стран – членов РИС положительно влияет на привлечение ПИИ в экономику страны, состоящей в этом РИС: его увеличение на 1% приводит к росту в течение пятилетнего периода на 0,6% накопленного объема ПИИ данной страны. Воздействие региональной интеграции на поступление ПИИ тем сильнее, чем более стабильной является финансовая ситуация в стране по отношению к другим странам – участникам РИС и чем выше уровень образования ее рабочей силы. Отрицательная корреляция между объемами ПИИ, поступившими в страны – члены РИС и привлеченными странами, в РИС не состоящими, позволяет судить об отклонении ПИИ из последних в пользу участвующих в интеграционных группировках государств

¹ Значения зависимой переменной в модели относятся к периоду t+1, объясняющих переменных (за исключением фиксированных факторов) – к периоду t. В одной из альтернативных версий модели вместо объясняющих переменных, характеризующих объемы ВВП или их динамику, использованы такие переменные, как ВВП страны на душу населения и количество ее населения, рост ВВП на душу населения и рост населения страны, ВВП на душу населения всех стран – членов РИС и общее количество проживающего в них населения, а также рост ВВП на душу населения всех стран – членов РИС и общего количества проживающего в них населения. Такая модель показала значимость для привлечения ПИИ в страну, с одной стороны, количества населения этой страны и темпов роста всего населения РИС, а с другой – размера подушевого ВВП всех стран – членов РИС и темпов роста данного показателя в исследуемой стране.

1	2	3	4
		показателей остальных членов РИС; средний объем ПИИ, поступивших в страны – члены РИС – для стран, не являющихся членами РИС, и средний объем ПИИ, поступивших в страны, не состоящие в РИС – для стран – членов РИС	
Всемирный банк (2005) [116]	152 страны – члены 238 региональных торговых (в том числе интеграционных) соглашений; 1980–2002 гг.	Модель (2.5); приток ПИИ; ВНД страны на душу населения; индекс торговой открытости; рост ВВП; уровень инфляции; глобальный приток ПИИ; рост мирового ВВП; фиксированные факторы для страны и периода t; общий размер рынка стран – партнеров по региональным торговым (в том числе интеграционным) соглашениям	Участие страны в региональных торговых (в том числе интеграционных) соглашениях приводит к увеличению притока ПИИ в ее экономику на 0,05% при каждом увеличении на 1% общего размера рынка стран-партнеров по этим соглашениям
Д. Ледерман (2005) [141]	45 стран – членов 8 РИС; 1980–2000 гг.	Модель (2.5); приток ПИИ; рост мирового ВВП, мировая ставка процента (ставка дохода по векселям Казначейства США), глобальный приток ПИИ; объем экспорта страны, соотношение между ее ВНД на душу населения и ВНД на душу населения США, рост ВВП страны, уровень	Ожидаемое вступление страны в РИС (за 2 года до предполагаемого членства в соглашении) в среднем приводит к увеличению притока ПИИ в ее экономику на 48%. Участие страны в РИС приводит к увеличению притока ПИИ в ее экономику на 0,11% при каждом увеличении на 1% размера рынка, охватываемого РИС, членами которых является данная страна

1	2	3	4
		инфляции, сальдо текущего счета; индексы политической стабильности, верховенства закона, качества бюрократии в стране; фиксированные факторы для страны; участие страны в РИС, в том числе и предполагаемое (за 2 года до вступления в интеграционную группировку); размер рынка, охватываемого РИС, членами которых является принимающая ПИИ страна; сумма ВВП всех рассматриваемых стран – членов РИС, взвешенных для каждой из них с учетом размера рынка, охватываемого РИС, членами которых эта страна является	
А. Лопес (2005) [145] ¹	72 страны – члены 11 РИС, каждая из	Модель (2.4); приток ПИИ; наличие инвестиционного соглашения между страной-	Участие принимающей ПИИ страны в РИС в целом приводит к увеличению притока в ее экономику как внерегиональных, так и внутрирегиональных ПИИ (за исключением НАФТА, где интеграция инвестиционного

¹ В вышедшем годом позже межстрановом исследовании Г. Бетанкура [73] используются те же статистические данные, что и в работе А. Лопеса, и схожая эконометрическая модель, дополненная двумя объясняющими переменными – индексом сходства в размерах страны-инвестора и принимающей ПИИ страны, а также переменной, характеризующей объем внешнеторгового оборота последней. В целом результаты рассматриваемого исследования аналогичны выводам, полученным по модели А. Лопеса. Кроме того, анализируя влияние интеграции на потоки ПИИ между развитыми странами (которые входят в исследуемую выборку), Г. Бетанкур приходит к выводу о том, что участие развитого государства в РИС не оказывает воздействия на привлечение в его экономику таких инвестиций; то же касается и влияния интеграции на приток прямых инвестиций из развитых в развивающиеся страны.

1	2	3	4
	которых принимает ПИИ (в зависимости от имеющихся в распоряжении данных) от одной до 53 стран; 1984–2002 гг.	инвестором и принимающей ПИИ страной; индекс политического риска принимающей ПИИ страны; объемы приватизации ее экономики; уровень инфляции в принимающей ПИИ стране; фиксированные факторы для пары стран и периода t; участие принимающей ПИИ страны в РИС / участие пары стран в РИС, участие из пары стран только принимающей ПИИ страны в РИС, в том числе с учетом общего размера рынка стран – партнеров по РИС; размер рынка, охватываемого РИС, членами которых является страна-инвестор (за вычетом рынка принимающей ПИИ страны)	влияния не оказывает), причем последних – в большей степени, чем первых (в случае ЕС наблюдается противоположная ситуация). Размер рынка, охватываемого РИС, членами которых является страна-инвестор, оказывает отрицательное воздействие на поступление ПИИ во вторую из пары рассматриваемых стран
Д. те Вельде (2006) [188]	68 развивающихся стран, принимающих ПИИ из Великобритании, и 97 развиваю-	Модель (2.4); накопленный объем ПИИ; охваченность принимающей ПИИ страны начальным, средним и высшим образованием; уровень инфляции в стране; число телефонных линий на 1000 человек в стране; длина ее дорожной сети;	Накопленный объем ПИИ США или Великобритании в экономике страны в среднем увеличивается на 97% в случае, если страна является членом РИС (из рассматриваемых в исследовании группировок – КАРИКОМ, АСЕАН, Андское сообщество, НАФТА, КОМЕСА, МЕРКОСУР и САДЖ – первые четыре оказывают положительное влияние на поступление ПИИ в участвующие в них страны, последняя – негативное).

¹ В модели среди объясняющих переменных отсутствует та, которая определяет размер рынка страны-инвестора.

1	2	3	4
	щихся стран, принимающих ПИИ из США – членов 7 РИС; 1980 – 2001 гг. (за исключением 1980, 1982, 1983, 1985 гг. для ПИИ, поступающих из Великобритании)	фиксированные факторы для США; участие принимающей ПИИ страны в РИС / индекс значимости торговых положений РИС для участвующей в ней страны / индекс значимости инвестиционных положений РИС для участвующей в ней страны, в том числе с учетом различий между объемами ВВП и ВВП на душу населения этой страны и страны РИС с наибольшим уровнем ВВП и ВВП на душу населения соответственно, а также с учетом расстояния по отношению к стране РИС с наибольшим уровнем ВВП	Торговые и инвестиционные положения РИС оказывают положительное влияние на поступление ПИИ в страны – члены этих соглашений (рост индексов значимости торговых и инвестиционных положений РИС на 1 приводит к увеличению накопленного объема ПИИ в среднем на 54 и 51% соответственно), степень которого будет тем сильнее, чем больше размер рынка принимающей ПИИ страны и чем ближе она расположена к участвующей в РИС стране с наибольшим объемом рынка
М. Лешер (2006) [142]	51 страна-инвестор и 177 принимающих ПИИ стран – членов 24	Модель (2.4) ¹ ; приток ПИИ; расстояние между страной-инвестором и принимающей ПИИ страной; наличие у них общей границы, колониального прошлого,	Приток ПИИ одной страны в экономику другой в среднем увеличивается на 57% в случае, если обе страны являются членами регионального торгового (в том числе интеграционного) соглашения, содержащего значимые инвестиционные положения. Инвестиционные положения региональных торговых

¹ В модели вместо двух объясняющих переменных – ВВП страны-инвестора и ВВП принимающей ПИИ страны – используется одна объясняющая переменная – сумма ВВП этих стран. В качестве альтернативы в исследовании рассмотрена также модель с неучтенными фиксированными факторами для пары стран (страны-инвестора и принимающей ПИИ страны), из которой исключены не изменяющиеся во времени переменные, имеющие отношение к паре стран (расстояние между странами, наличие у них общей границы, колониального прошлого, языка), и введены такие факторы, как объем ВВП и численность населения каждого из государств; в целом результаты, полученные по такой модели, совпадают с результатами анализа основной модели.

1	2	3	4
	региональных торговых (в том числе интеграционных) соглашений, заключенных между развитыми и развивающимися странами и содержащих значимые инвестиционные положения; 1990–2004 гг.	языка; средний размер таможенных пошлин между странами; общий ВВП на душу населения страны инвестора и принимающей ПИИ страны; двусторонний номинальный обменный курс; волатильность обменного курса; наличие инвестиционного соглашения между странами; фиксированные факторы для каждой из стран и периода t; участие пары стран в региональном торговом (в том числе интеграционном) соглашении со значимыми инвестиционными положениями / индекс значимости инвестиционных положений регионального торгового (в том числе интеграционного) соглашения для пары участвующих в нем стран / индексы значимости инвестиционных положений регионального торгового (в том числе интеграционного)	(в том числе интеграционных) соглашений оказывают положительное влияние на поступление ПИИ в страны – члены этих соглашений (чем выше индекс значимости инвестиционных положений соглашения, тем больше приток ПИИ в участвующие в нем страны ¹)

¹ Тем не менее, использование в модели индексов значимости инвестиционных положений того или иного регионального торгового (в том числе интеграционного) соглашения для участвующих в нем страны-инвестора, принимающей ПИИ страны, для пары стран (по аналогии с подходом Р. Адамса) в большинстве случаев не подтвердило тот факт, что интеграционные процессы способны оказать какое-либо воздействие на привлечение ПИИ. Как отмечается в исследовании, это может быть обусловлено тем, что многие из рассматриваемых в нем соглашений заключены сравнительно недавно и требуют большего периода времени для проведения анализа влияния заключения этих соглашений на приток ПИИ.

1	2	3	4
		соглашения для участвующих в нем страны-инвестора, принимающей ПИИ страны, для пары стран	
Д. Медведев (2006) [151]	87 стран – членов 180 региональных торговых (в том числе интеграционных) соглашений; 1980–2004 гг.	Модель (2.5); приток ПИИ; индекс торговой открытости страны; рост ВВП; уровень инфляции; волатильность реального эффективного обменного курса; глобальный приток ПИИ (за вычетом притока ПИИ в рассматриваемую страну); рост мирового ВВП; фиксированные факторы для страны; участие страны в региональном торговом (в том числе интеграционном) соглашении / общий размер рынка стран – партнеров по региональным торговым (в том числе интеграционным) соглашениям, средняя удаленность страны от стран-партнеров ¹	Участие страны в региональных торговых (в том числе интеграционных) соглашениях в среднем приводит к увеличению притока ПИИ в ее экономику на 32%. Участие страны в региональных торговых (в том числе интеграционных) соглашениях приводит к увеличению притока ПИИ в ее экономику на 0,06% (для развивающейся страны – на 0,08%) при каждом увеличении на 1% общего размера рынка стран-партнеров по этим соглашениям и уменьшению притока ПИИ на 0,16% (для развивающейся страны – на 0,23%) при каждом увеличении на 1% средней удаленности этой страны от стран-партнеров
И. Парк (2007) [163]	24 страны-инвестора (участника	Модель (2.4) ² ; накопленный объем ПИИ; охваченность принимающей ПИИ	Накопленный объем ПИИ одной страны в экономике другой в среднем увеличивается на 86,8% (для развивающейся страны – на 82,8%) в случае, если

¹ Последние две объясняющие переменные, по сути, отражают потенциальный размер рынка рассматриваемой страны – члена РИС (см. раздел первый первой главы).

² В модели вместо двух объясняющих переменных – ВВП страны-инвестора и ВВП принимающей ПИИ страны – используется одна объясняющая переменная – произведение ВВП этих стран.

1	2	3	4
	ОЭСР) и 50 принимающих ПИИ стран – членов 13 РИС; 1982, 1985, 1990, 1995, 1999 гг.	страны средним образованием; индексы ее внутренних реформ и торговой открытости; фиксированные факторы для пары стран и периода t; участие принимающей ПИИ страны в РИС / участие пары стран в РИС, участие из пары стран только принимающей ПИИ страны в РИС, в том числе с учетом индекса внутренних реформ принимающей ПИИ страны	последняя является членом РИС, на 86,1% в случае, если обе страны являются членами РИС, и на 86,8% в случае, если в РИС участвует только вторая из стран. Рост индекса внутренних реформ участвующей в РИС страны на 1 в среднем приводит к увеличению в ее экономике накопленного объема ПИИ страны – партнера по группировке – на 20,2%, страны, не участвующей в группировке, – на 17,7%; для развивающейся страны соответствующее увеличение в целом составляет 10,3% в дополнение к росту в ее экономике накопленного объема ПИИ страны-инвестора на 56,0% за счет участия развивающейся страны в РИС

Результаты оценки модели (3.1) со значимыми инвестиционными факторами, в том числе фактором участия в ЕвразЭС^{1,2}

Зависимая переменная: I			
Период наблюдения: 1995–2009 гг.			
Количество пар стран: 178			
Общее количество наблюдений: 1406			
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-32,07755	19,61043	0,1022
P2	1,544043	0,814857	0,0583
E	0,118590	0,039898	0,0030
H	-0,035827	0,008241	0,0000
J	0,251941	0,068657	0,0003
R1	-2,539556	0,691975	0,0003
R^2	0,861644	Скорректированный R^2	0,839215
F-статистика	38,41508	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	20,050912	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	3,838946	Вероятность	0,0000

¹ Источник: рассчитано автором.

² Здесь и в последующих таблицах гипотеза о значимости приведенных в них факторов подтверждается при уровне значимости, равном 0,1. В связи с невозможностью исключения статистически незначимого свободного члена из модели соответствующие данные его оценки также приведены в таблицах.

Таблица П.5

Результаты оценки модели (3.1) со значимыми инвестиционными факторами, в том числе фактором участия в Союзном государстве¹

Зависимая переменная: I			
Период наблюдения: 1995–2009 гг.			
Количество пар стран: 178			
Общее количество наблюдений: 1406			
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-28,49574	19,67564	0,1478
P2	1,348805	0,815487	0,0984
E	0,158978	0,037740	0,0000
H	-0,043555	0,008058	0,0000
J	0,233928	0,068893	0,0007
R2	-3,625215	1,751291	0,0387
R^2	0,860597	Скорректированный R^2	0,837998
F-статистика	38,08014	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	19,081443	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	3,248208	Вероятность	0,0000

¹ Источник: рассчитано автором.

Результаты оценки модели (3.1) со значимыми инвестиционными факторами и факторами участия в ЕврАзЭС каждой из четырех стран – участниц данной группировки¹

Зависимая переменная: I			
Период наблюдения: 1995–2009 гг.			
Количество пар стран: 178			
Общее количество наблюдений: 1406			
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-32,92083	20,16692	0,1029
P2	1,544602	0,838931	0,0658
E	0,112609	0,044107	0,0108
H	-0,031942	0,008415	0,0002
J	0,278119	0,073001	0,0001
R11	-3,840109	0,976591	0,0001
R12	-0,257537	1,401808	0,8543
R13	-1,626687	1,463622	0,2666
R14	-2,829712	0,872387	0,0012
R^2	0,862285	Скорректированный R^2	0,839561
F-статистика	37,94589	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	19,625260	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	3,574211	Вероятность	0,0000

¹ Источник: рассчитано автором.

Таблица П.7

Результаты оценки модели (3.1) со значимыми инвестиционными факторами и факторами участия в Союзном государстве каждой из стран – участниц данной группировки¹

Зависимая переменная: I			
Период наблюдения: 1995–2009 гг.			
Количество пар стран: 178			
Общее количество наблюдений: 1406			
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-29,94672	19,72623	0,1292
P2	1,400948	0,817060	0,0867
E	0,161271	0,037805	0,0000
H	-0,043627	0,008058	0,0000
J	0,240808	0,069219	0,0005
R21	-5,060250	2,243143	0,0243
R22	-2,971704	1,863966	0,1111
R^2	0,860718	Скорректированный R^2	0,838004
F-статистика	37,89367	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	19,022948	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	3,22613	Вероятность	0,0000

¹ Источник: рассчитано автором.

Результаты оценки модели (3.1) со значимыми инвестиционными факторами, в том числе фактором участия в ГУАМ, а также фактором, характеризующим уровень ВВП принимающей ПИИ страны^{1,2}

Зависимая переменная: I			
Период наблюдения: 1995–2009 гг.			
Количество пар стран: 178			
Общее количество наблюдений: 1406			
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-27,10094	19,69846	0,1691
P2	1,201454	0,816055	0,1412
E	0,157177	0,037885	0,0000
H	-0,042735	0,008049	0,0000
J	0,241687	0,068835	0,0005
R3	2,491386	1,171201	0,0336
R^2	0,860625	Скорректированный R^2	0,838030
F-статистика	38,08889	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	19,297524	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	2,901709	Вероятность	0,0002

¹ Источник: рассчитано автором.

² В данной спецификации модели, включающей среди инвестиционных детерминант фактор членства в ГУАМ, для удобства сопоставления полученных результатов с результатами оценки модели с факторами членства в ЕврАзЭС и Союзном государстве было решено оставить среди факторов тот, который характеризует уровень ВВП принимающей ПИИ страны.

Таблица П.9

Результаты оценки модели (3.1) со значимыми инвестиционными факторами и факторами участия в ГУАМ каждой из стран – участниц данной группировки¹

Зависимая переменная: I			
Период наблюдения: 1995–2009 гг.			
Количество пар стран: 178			
Общее количество наблюдений: 1406			
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-36,42191	20,23524	0,0721
P2	1,585527	0,838186	0,0588
E	0,157707	0,038122	0,0000
H	-0,043622	0,008035	0,0000
J	0,235269	0,068705	0,0006
R31	-1,967377	2,463647	0,4247
R32	9,333859	3,866461	0,0159
R33	7,218261	2,185250	0,0010
R34	1,444253	1,361130	0,2889
R^2	0,862166	Скорректированный R^2	0,839422
F-статистика	37,90786	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	19,338422	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	3,013958	Вероятность	0,0001

¹ Источник: рассчитано автором.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анисько, О.Г. Международный выбор предпринимательских мест: автомобильная промышленность стран Центральной и Восточной Европы / О.Г. Анисько; под науч. ред. В.Ф. Медведева. – Минск: Право и экономика, 2005. – 194 с.
2. Векторы внешнеэкономической деятельности / В.М. Руденков [и др.]; под общ. ред. В.М. Руденкова. – Минск: Право и экономика, 2010. – 522 с.
3. Волгина, Н.А. Эклектическая парадигма Даннинга: возможности объяснения динамики притока прямых иностранных инвестиций в Россию / Н.А. Волгина // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. труд.: в 2 ч. / Донецкий национальный университет; редкол.: Ю.В. Макогон [и др.]. – Донецк, 2007. – Ч. II. – С. 574–582.
4. Давыденко, Л.Н. Белорусский вектор экономического развития / Л.Н. Давыденко, Е.Л. Давыденко. – Минск: БГПУ, 2006. – 159 с.
5. Данильченко, А.В. Теория интернационализации предпринимательства: становление и развитие / А.В. Данильченко. – Минск: НИО, 1997. – 116 с.
6. Декларация о евразийской экономической интеграции, 18 ноября 2011 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.
7. Евразийский банк развития: о банке // Официальный сайт Евразийского банка развития [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.eabr.org/rus/about/>. – Дата доступа: 26.09.2011.
8. ЕврАзЭС сегодня: 2011 / Секретариат Интеграционного Комитета Евразийского экономического сообщества. – М.: Секретариат Интеграционного Комитета ЕврАзЭС, 2011. – 44 с.
9. Закон Республики Беларусь «О валютном регулировании и валютном контроле» от 22 июля 2003 г. № 226-3 // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.
10. Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 26 июня 1991 г. № 1488-1 // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.
11. Заявление Президентов Азербайджанской Республики, Грузии, Республики Молдова, Украины и Республики Узбекистан, 24 апреля 1999 г. // Официальный сайт Организации за демократию и экономическое развитие – ГУАМ [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://guam-organization.org/node/305>. – Дата доступа: 05.01.2011.
12. Инвестиции в России [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – М., 2011. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statistic/Collections/doc_1136971099875. – Дата доступа: 01.09.2011.
13. Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, 22 июня 2001 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.
14. Киреев, А.П. Международная экономика: в 2 ч. / А.П. Киреев. – М.: Международные отношения, 2002. – Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – 2002. – 416 с.
15. Кокушкина, И.В. Прямые иностранные инвестиции в странах СНГ: современные проблемы / И.В. Кокушкина, М.Н. Мисакян // Вестник СПбГУ. – 2006. – Сер. 5, вып. 4. – С. 102–107.

16. Конвенция о защите прав инвестора, 28 марта 1997 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.

17. Конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций, Сеул, 1985 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.

18. Концепция Основ законодательства ЕврАзЭС об инвестициях: постановление Бюро Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС от 6 апреля 2010 г. № 9 // Официальный сайт Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.ipaeurasec.org/docsdown/concept_evrzazes_invest.pdf. – Дата доступа: 15.09.2011.

19. Крук, Д. Роль прямых иностранных инвестиций в странах ЕврАзЭС / Д. Крук, И. Точицкая // Экономическое обозрение ЕврАзЭС+. – 2007. – № 4. – С. 11–13.

20. Ливенцев, Н.Н. Международное движение капитала (Инвестиционная политика зарубежных стран): учебник для вузов / Н.Н. Ливенцев, Г.М. Костюнина. – М.: Экономистъ, 2004. – 367 с.

21. Марышев, А.Н. Совершенствование международного сотрудничества Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС как условие привлечения инвестиций в экономику / А.Н. Марышев // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2007. – № 1. – С. 71–73.

22. Медведев, А. Форум инновационных технологий / А. Медведев // СОЮЗ. Беларусь – Россия. – 2010. – № 44. – С. 1–3.

23. Морозов, К.Б. Особенности деятельности нефинансовых ТНК США на рынках России и стран ЦВЕ: аспект региональных интеграционных соглашений: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / К.Б. Морозов; Ин-т США и Канады РАН. – М., 2007. – 171 с.

24. Петровская, Л.М. Интернационализация деловой активности: проблемы и перспективы развития белорусской экономики / Л.М. Петровская, А.В. Данильченко // Финансы, учет, аудит. – 2007. – № 3. – С. 19–25.

25. Петрушкевич, Е.Н. Международная инвестиционная деятельность: курс лекций / Е.Н. Петрушкевич. – Минск: БГЭУ, 2006. – 185 с.

26. Петрушкевич, Е.Н. Прямые иностранные инвестиции в экономическом развитии стран с транзитивной экономикой: монография / Е.Н. Петрушкевич. – Минск: Мисанта, 2011. – 399 с.

27. План мероприятий по реализации Соглашений, формирующих ЕЭП: решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС (Высшего органа Таможенного союза) на уровне глав правительств от 15 марта 2011 г. № 77 // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.

28. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 февраля 2011 г. № 216 // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.

29. Рекомендательный законодательный акт «Об общих принципах правового регулирования иностранных инвестиций в государствах – участниках Межпарламентской Ассамблеи: Постановление Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств», 18 марта 1994 г. // Официальный сайт Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.iacis.ru/data/prdoc/005.rar>. – Дата доступа: 15.09.2011.

30. Рекомендации по гармонизации законодательств государств – членов ЕврАзЭС в сфере регулирования инвестиционной деятельности (на основе сравнительно-правового анализа национальных законодательств): Приложение к Постановлению Бюро Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС от 15 ноября 2006 г. № 13 // Официальный сайт Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: http://www.ipaeurasec.org/docsdown/recom_invest_business.pdf. – Дата доступа: 15.04.2011

31. Рекомендации по приведению законодательства Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации в соответствие с Соглашением о торговле услугами и инвестициях в государствах – участниках Единого экономического пространства (на основе сравнительно-правового анализа национальных законодательств): Постановление Бюро Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС от 15 мая 2011 г. № 10 // Официальный сайт Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.ipaeurasec.org/docsdown/rec_torg_invest_2011.pdf. – Дата доступа: 15.09.2011.

32. Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций в государствах – членах Евразийского экономического сообщества, 12 декабря 2008 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.

33. Соглашение о правовом обеспечении формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, 26 окт. 1999 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.

34. Соглашение о принципах сближения хозяйственного законодательства государств – участников Содружества, 9 октября 1992 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.

35. Соглашение о согласованных принципах валютной политики от 9 декабря 2010 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.

36. Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности от 24 декабря 1993 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.

37. Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах – участниках Единого экономического пространства от 9 декабря 2010 г. // КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 4000.00.41 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2011.

38. Сравнительно-правовой анализ законодательств государств – членов ЕврАзЭС в сфере регулирования инвестиционной деятельности: Приложение 2 к Постановлению комиссии Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС по экономической политике от 25 мая 2006 г. № 7 // Официальный сайт Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: http://www.ipaeurasec.org/docsdown/sr_prav_invest.pdf. – Дата доступа: 15.01.2011.

39. Типовой проект законодательного акта «Основные принципы инвестиционной деятельности»: приложение к Постановлению Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС от 16 июня 2003 г. № 4-13 // Официальный сайт Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС [Электронный ресурс]. – 2003. – Режим доступа: http://www.ipaeurasec.org/docsdown/mz_invest.pdf. – Дата доступа: 15.09.2011.

40. Трапезников, П.С. Теория прямых иностранных инвестиций: сравнительный анализ: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / П.С. Трапезников; БГУ. – Минск, 1999. – 123 с.

41. Финансы России [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – М., 2011. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statistic/Collections/doc_1138717651859. – Дата доступа: 01.09.2011.
42. Хейфец, Б.А. Корпоративная интеграция: Альтернатива для постсоветского пространства / Б.А. Хейфец, А.М. Либман. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 160 с.
43. Хейфец, Б.А. Оффшорные финансовые сети российского бизнеса / Б.А. Хейфец // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 52–67.
44. Хейфец, Б.А. Российские прямые инвестиции в ЕвразЭС и их роль в развитии энергетики и транспортной инфраструктуры на евразийском пространстве / Б.А. Хейфец // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. – № 1. – С. 27–40.
45. Шмарловская, Г.А. Мониторинг инвестиционного климата и ПИИ-политики Республики Беларусь: научно-практическое руководство / Г.А. Шмарловская, Е.Н. Петрушкевич. – Минск: Мисанта, 2010. – 102 с.
46. Шмарловская, Г.А. Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей: учеб. пособие / Г.А. Шмарловская, Г.Г. Санько, Е.Н. Петрушкевич; под ред. Г.А. Шмарловской. – Минск: БГЭУ, 2006. – 253 с.
47. Щеглов, А. Преференциальные и непреференциальные правила определения страны происхождения / А. Щеглов // Таможенное обозрение [Электронный ресурс]. – 2008. – № 2. – Режим доступа: <http://ilts.ru/cgi-bin/eng.pl?id=594&type=31>. – Дата доступа: 01.07.2009.
48. Юдина, Н.Н. Российские ТНК в инвестиционных процессах в постсоветском пространстве / Н.Н. Юдина // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2008. – Сер. 3, № 1. – С. 44–48.
49. A Simple and Flexible Dynamic Approach to Foreign Direct Investment Growth: The Canada-United States Relationship in the Context of Free Trade / P. J. Buckley [et al.] // *The World Economy*. – 2007. – Vol. 30, № 2. – P. 267–291.
50. Agarwal, J.P. Impact of «Europe Agreements» on FDI in Developing Countries / J.P. Agarwal // *International Journal of Social Economics*. – 1996. – Vol. 23, № 10–11. – P. 150–163.
51. Anderson, J.E. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle / J.E. Anderson, E. van Wincoop // *American Economic Review*. – 2003. – Vol. 93, № 1. – P. 170–192.
52. Anderson, J.E. Theoretical Foundation for the Gravity Equation / J.E. Anderson // *American Economic Review*. – 1979. – Vol. 69, № 1. – P. 106–116.
53. Aristotelous, K. An Empirical Analysis of Inward Foreign Direct Investment Flows in the EU with Emphasis on the Market Enlargement Hypothesis / K. Aristotelous, S. Fountas // *Journal of Common Market Studies*. – 1996. – Vol. 34, № 4. – P. 571–583.
54. Aristotelous, K. What is the Impact of Currency Unions on FDI Flows? Evidence from Eurozone Countries / K. Aristotelous, S. Fountas // Discussion Paper. – Thessaloniki: University of Macedonia, 2009. – № 10. – 21 p.
55. Arratibel, O. Real Convergence in Central and Eastern European EU Member States: Which Role for Exchange Rate Volatility? / O. Arratibel, D. Furceri, R. Martin // Working Paper Series. – Frankfurt am Main: European Central Bank, 2008. – № 929. – 37 p.
56. ASEAN Investment Area Council // The Official Website of ASEAN [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access: <http://www.aseansec.org/19589.htm>. – Date of access: 17.10.2011.

57. Assenov, I. Market Reforms and Foreign Investment: What Drives Capital Flows to Transition Economies? / I. Assenov // *Osaka Economic Papers*. – 2003. – № 53. – P. 99–118.
58. Assessing NAFTA's Impact on The Strategies of Multinational Firms in Canada: A First Econometric Investigation [Electronic resource] / P.J. Buckley [et al.] – Leeds, 2000. – 21 p. – Mode of access: 129.11.89.221/MKB/KevinReilly/cannfta.pdf. – Date of access: 15.09.2010.
59. Balasubramanyam, V.N. Regional Integration Agreements and Foreign Direct Investment: Theory and Preliminary Evidence / V.N. Balasubramanyam, D. Sapsford, D. Griffiths // *The Manchester School*. – 2002. – Vol. 70, № 3. – P. 460–482.
60. Baldwin, R. Growth Effects and Factor Market Integration / R. Baldwin, C. Wyplosz // *The Economics of European Integration* / R. Baldwin, C. Wyplosz [Electronic resource]. – Berkshire, 2003. – P. 7-1–7-37. – Mode of access: http://www.cer.ethz.ch/resec/teaching/seminar_aussenwirtschaft_wt_04_05/baldwin_wyplosz_chap_7.pdf. – Date of access: 15.06.2010.
61. Baltagi, B. Estimating Regional Trade Agreement Effects of FDI in an Interdependent World / B. Baltagi, P. Egger, M. Pfaffermayr // *Journal of Econometrics*. – 2008. – № 145. – P. 194–208.
62. Banga, R. Impact of Government Policies and Investment Agreements on FDI Inflows / R. Banga // Working Paper. – New Delhi, ICRIER, 2003. – № 116. – 43 p.
63. Barrell, R. Trade Restraints and Japanese Direct Investment Flows / R. Barrell, N. Pain // *European Economic Review*. – 1999. – Vol. 43, № 1. – P. 29–45.
64. Barry, F. EU Accession and Prospective FDI Flows to CEE Countries: A View from Ireland / F. Barry. – Dublin: University College Dublin, 2002. – 28 p.
65. Behrman, J.N. The Role of International Companies in Latin America: Autos and Petrochemicals / J.N. Behrman. – Lexington, MA: Lexington Books, 1972. – 185 p.
66. Bende-Nabende, A. FDI, Regional Economic Integration and Endogenous Growth: Some Evidence from Southeast Asia / A. Bende-Nabende, J. Ford, J. Slater // *Pacific Economic Review*. – 2001. – Vol. 6, № 3. – P. 383–399.
67. Bergstrand, J.H. The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade / J.H. Bergstrand // *The Review of Economics and Statistics*. – 1989. – Vol. 71, № 1. – P. 143–153.
68. Bertrand, O. U.S. Greenfield Investments and M&A location: Impact of American Continental Integration and Insider vs. Outsider Position [Electronic resource] / O. Bertrand, N. Madariaga // *Royal Economic Society Annual Conference 2003*. – Coventry, 2003. – 24 p. – Mode of access: <http://repec.org/res2003/Bertrand.pdf>. – Date of access: 12.09.2010.
69. Bevan, A.A. The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies / A.A. Bevan, S. Estrin // *William Davidson Institute Working Paper*. – Ann Arbor, MI: William Davidson Institute, 2000. – № 342. – 57 p.
70. Bevan, A.A. The Determinants of Foreign Direct Investment into European Transition Economies / A.A. Bevan, S. Estrin // *Journal of Comparative Economics*. – 2004. – Vol. 32, № 4. – P. 775–787.
71. Beyond 20/20 WDS [Electronic resource] / UNESCO Institute for Statistics. – Montreal, 2011. – Mode of access: <http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx>. – Date of access: 15.09.2011.
72. Beyond Borders: The New Regionalism in Latin America / Inter-American Development Bank. – Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2002. – 300 p.
73. Bittencourt, G. FDI Flows into MERCOSUR Countries: Winners and Losers in the FTAA and the EU-MERCOSUR Agreement / G. Bittencourt, R. Domingo,

L.N. Reig // Working Paper. – Montevideo: University of the Republic, 2006. – № 02/06. – 33 p.

74. Bittencourt, G. Los determinantes de la IED y el impacto del Mercosur / G. Bittencourt, R. Domingo // Documentos de trabajo. – Montevideo: Universidad de la República, 2006. – № 04/02. – 52 p.

75. Blomström, M. Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases / M. Blomström, A. Kokko. – Washington, DC: The World Bank, 1997. – 46 p.

76. Blonigen, B.A. A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants / B.A. Blonigen // NBER Working Paper Series. – Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2005. – № 11299. – 37 p.

77. Bos, J.W.B. Explaining Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe: An Extended Gravity Approach / J.W.B. Bos, M. van de Laar // Working Paper. – Amsterdam: Netherlands Central Bank, 2004. – № 008. – 34 p.

78. Brainard, L. A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade-off Between Proximity and Concentration / L. Brainard // NBER Working Paper. – Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1993. – № 4269. – 45 p.

79. Brenton, P. Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Direct Investment in the EU and in Central and Eastern Europe / P. Brenton, F. Di Mauro, M. Lücke // *Empirica*. – 1999. – Vol. 26, № 2. – P. 95–121.

80. Brenton, P. Enlargement, Trade and Investment: a Review of Economic Impacts / P. Brenton, S. Manzocchi // *Enlargement, Trade and Investment: The Impact of Barriers to Trade in Europe* / Edited by P. Brenton, S. Manzocchi. – Cheltenham, Edward Elgar, 2002. – P. 10–37.

81. Brouwer, J. The Trade and FDI Effects of EMU Enlargement / J. Brouwer, R. Paap, J.-M. Viaene // *Journal of International Money and Finance*. – 2008. – Vol. 27, № 2. – P. 188–208.

82. Buch, C.M. Foreign direct investment in Europe: Is there Redirection from the South to the East? / C.M. Buch, R.M. Kokta, D. Piazolo // *Journal of Comparative Economics*. – 2003. – Vol. 31, № 1. – P. 94–109.

83. Buckley, P.J. The Future of the Multinational Enterprise / P.J. Buckley, M. Casson. – New York: Holmes & Meier, 1976. – 116 p.

84. Buigues, P. Foreign Investment and Exports to the European Community / P. Buigues, A. Jacquemin // *Does Ownership Matter?: Japanese Multinationals in Europe* / Edited by D. Encarnation, M. Mason. – Oxford: Oxford University Press, 1994. – P. 200–227.

85. Casey Jr., W.L. The Investment Diversion Effects of Regional Integration: A New Dimension to FDI Theory / W.L. Casey Jr. // *Journal of International Business and Economics*. – 2007. – Vol. VII, № 1. – P. 8–16.

86. Castilho, M. Commerce et IDE dans un cadre de regionalisation : Le cas du Mercosur / M. Castilho, S. Zignago // *Revue économique*. – 2000. – Vol. 51, № 3. – P. 761–774.

87. Caves, R.A. *Multinational Enterprise and Economic Analysis* / R.A. Caves. – Cambridge, NY: Cambridge University Press, 1982. – 346 p.

88. Chakrabarti, A. The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions / A. Chakrabarti // *Kyklos*. – 2001. – Vol. 54, № 1. – P. 89–113.

89. Chudnovsky, D. Foreign Direct Investment and Development: The MERCOSUR Experience / D. Chudnovsky, A. López // *CEPAL Review*. – 2007. – № 92. – P. 7–23.

90. Chudnovsky, D. Policy Competition for Foreign Direct Investment: The Global and Regional Dimension / D. Chudnovsky, A. López. – Buenos Aires: CENIT, 2000. – 38 p.

91. Clausing, K.A. Re-entering Europe: Does European Union Candidacy Boost Foreign Direct Investment? / K.A. Clausing, C.L. Dorobantu // *Economics of Transition*. – 2005. – Vol. 13, № 1. – P. 77–103.

92. Clegg, J. United States Foreign Direct Investment in the European Community: The Effects of Market Integration in Perspective / J. Clegg // *The Changing European Environment* / Edited by F. Burton, M. Yamin, S. Young. – London: Macmillan, 1996. – P. 189–206.

93. Coeurdacier, N. Cross-Border Mergers and Acquisitions: Institutional and Financial Forces / N. Coeurdacier, R.A. De Santis, A. Aviat // Working Paper Series. – Frankfurt am Main: European Central Bank, 2009. – № 1018. – 52 p.

94. Cuevas, A. Foreign Direct Investment in Mexico since the Approval of NAFTA / A. Cuevas, M. Messmacher, A. Werner // *World Bank Economic Review*. – 2005. – Vol. 19, № 3. – P. 473–488.

95. De Sousa, J. Union monétaire et IDE. Quels sont les effets de l'euro? / J. de Sousa, J. Lochard // *Revue économique*. – 2006. – Vol. 57, № 3. – P. 419–430.

96. Deardorff, A.V. Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World in The Regionalization of World Economy / A.V. Deardorff // *The Regionalization of the World Economy* / Edited by F. Jeffrey. – Chicago, IL: Chicago University Press, 1998. – P. 7–31.

97. DeRosa, D.A. Gravity Model Analysis / D.A. DeRosa // *Maghreb Regional and Global Integration: A Dream to Be Fulfilled* / Edited by G.C. Hufbauer, C. Brunel. – Washington, DC: The Peterson Institute for International Economics, 2008. – P. 45–68.

98. Di Mauro, F. The Impact of Economic Integration on FDI and Exports: A Gravity Approach / F. Di Mauro // CEPS Working Document. – Brussels: CEPS, 2000. – № 156. – 29 p.

99. Dunning, J.H. Explaining International Production / J.H. Dunning. – London: Unwin Hyman, 1988. – 378 p.

100. Dunning, J.H. Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? / J.H. Dunning // *Journal of International Business Studies*. – 1998. – Vol. 29, № 1. – P. 45–66.

101. Dunning, J.H. Multinational Enterprises and the Global Economy / J.H. Dunning, S.M. Lundan. – Second edition. – Cheltenham, Northampton, MA: Edward Elgar, 2008. – 920 p.

102. Dunning, J.H. The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment / J.H. Dunning // *Journal of Common Market Studies*. – 1997. – Vol. 35, № 1, 2. – P. 1–30, 189–223.

103. Economic Evaluation of the Internal Market / European Commission // *European Economy*. – Brussels: European Commission, 1997. – № 63. – 215 p.

104. Eden, L. The New Regionalism and Foreign Direct Investment in the Americas / L. Eden, D. Li // *Strengthening the North American Community: NAFTA at Ten* / Edited by S. Weintraub. – Washington, DC: Center for Strategic and International Studies, 2004. – P. 21–68.

105. Egger, P. Foreign Direct Investment and European Integration in the 1990s / P. Egger, M. Pfaffermayr // *The World Economy*. – 2004. – Vol. 27, № 1. – P. 99–110.

106. Eichengreen, B. Trade Blocs, Currency Blocs and the Reorientation of World Trade in the 1930s / B. Eichengreen, D.A. Irwin // *Journal of International Economics*. – 1995. – Vol. 38, № 1–2. – P. 1–24.

107. Ekholm, K. Export-Platform Foreign Direct Investment / K. Ekholm, R. Forslid, J.R. Markusen // *Journal of the European Economic Association*. – 2007. – Vol. 5, № 4. – P. 776–795.
108. EU Investment Agreements in the Lisbon Treaty Area: A Reader / Seattle to Brussels Network. – Amsterdam: The Transnational Institute, 2010. – 50 p.
109. FDI in Space: Spatial Autoregressive Relationships in Foreign Direct Investment / B.A. Blonigen [et al.] // *European Economic Review*. – 2007. – Vol. 51, № 5. – P. 1303–1325.
110. Feils, D.J. Regional Economic Integration and Foreign Direct Investment: The Case of NAFTA / D.J. Feils, M. Rahman // *Management International Review*. – 2008. – Vol. 48, № 2. – P. 147–163.
111. Foreign Direct Investment in East Asia and Latin America: Is there a People's Republic of China Effect? / B. Chantasasawat [et al.] // *ADB Institute Research Paper Series*. – Tokyo: ADB Institute, 2005. – 26 p.
112. From the Common Market to EC92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations / United Nations Department of Economic and Social Development. – New York: United Nations, 1993. – 134 p.
113. Galego, A. The CEECs as FDI Attractors: Are they a Menace to the EU Periphery? / A. Galego, C. Vieira, I. Vieira // *Working Paper*. – Évora: The University of Évora, 2003. – № 2003/04. – 17 p.
114. Garretsen, H. FDI and the Relevance of Spatial Linkages: Do Third Country Effects Matter for Dutch FDI? / H. Garretsen, J. Peeters // *DNB Working Paper*. – Amsterdam: De Nederlandsche Bank, 2007. – № 162. – 24 p.
115. Glass, A. Vertical versus Horizontal FDI [Electronic resource] / A. Glass. – Allen, TX, 2008. – 9 p. – Mode of access: <http://econweb.tamu.edu/aglass/VerticalVsHorizontalFDI.pdf>. – Date of access: 15.12.2009.
116. Global Economic Prospects: Trade, Regionalism, and Development / The World Bank. – Washington, DC: The World Bank, 2005. – 151 p.
117. Globerman, S. National Political Infrastructure and Foreign Direct Investment / S. Globerman, D.M. Shapiro // *Working Paper*. – Ottawa: Industry Canada, 2002. – № 37. – 60 p.
118. Globerman, S. The Impact of Government Policies on Foreign Direct Investment: The Canadian Experience // S. Globerman, D.M. Shapiro // *Journal of International Business Studies*. – 1999. – Vol. 30, № 3. – P. 513–532.
119. Görg, H. Is there a Potential for Increases in FDI for Central and Eastern European Countries Following EU Accession? / H. Görg, D. Greenaway // *Foreign Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries* / Edited by H. Herrmann, R. Lipsey. – Berlin: Springer, 2003. – P. 165–183.
120. Hattari, R. Understanding Intra-ASEAN FDI Flows: Trends and Determinants and the Role of China and India [Electronic resource] / R. Hattari, R.S. Rajan, S. Thangavelu. – Singapore, 2008. – 18 p. – Mode of access: www.freewebs.com/rrajan1/OFDIASEAN.pdf. – Date of access: 15.10.2010.
121. Hein, P. Foreign Direct Investments and European Integration: Implications for CEEC [Electronic resource] / P. Hein, A. Vörk. – Tartu, 2000. – 12 p. – Mode of access: infutic.mtk.ut.ee/~avork.ri/files/me/Hein_Vork_FDI.pdf. – Date of access: 19.07.2009.
122. Hejazi, W. How Do Regional Trade Agreements Affect Intra-Regional and Inter-Regional FDI? / W. Hejazi, P.H. Pauly // *Governance, Multinationals and Growth* / Edited by L. Eden, W. Dobson. – Northampton, MA: Edward Elgar, 2005. – P. 176–208.
123. Helpman, E. A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations / E. Helpman // *Journal of Political Economy*. – 1984. – № 92. – P. 451–471.

124. Hemkamon, K. Determinants of Trade and Investment in Southeast Asia: An Application of the Gravity Trade Model: Ph.D. thesis [Electronic resource] / K. Hemkamon. – Birmingham, 2007. – 286 p. – Mode of access: <http://etheses.bham.ac.uk/388/1/Hemkamon07PhD.pdf>. – Date of access: 17.10.2010.
125. Highlights of the ASEAN comprehensive investment agreement (ACIA) [Electronic resource] / The Board of Investment of Thailand. – Bangkok, 2010. – Mode of access: www.boi.go.th/english/ASEAN/highlights.pdf. – Date of access: 10.05.2011.
126. Hjälmroth, C. A Common Investment Policy for the EU [Electronic resource] / C. Hjälmroth, S. Westerberg // The Contribution of Trade to a New EU Growth Strategy / H. Isakson [et al.]. – Stockholm, 2010. – 29 p. – Mode of access: <http://www.kommers.se/upload/Analysarkiv/In%20English/Analyses/LS%20Investments.pdf>. – Date of access: 15.04.2011.
127. Human Development Reports [Electronic resource] / UNDP. – New York, 2011. – Mode of access: <http://hdr.undp.org/en/reports/>. – Date of access: 15.09.2011.
128. Hymer, S.H. The International Operations of National Firms: A study of direct foreign investment / S.H. Hymer. – Cambridge, MA: MIT Press, 1976. – 253 p.
129. Index of Economic Freedom [Electronic resource] / The Heritage Foundation & The Wall Street Journal. – New York, 2011. – Mode of access: <http://www.heritage.org/Index/>. – Date of access: 16.09.2011.
130. Investment Provisions in Economic Integration Agreements / UNCTAD. – New York and Geneva: UNCTAD, 2006. – 166 p.
131. Isard, W. Location Theory and Trade Theory: Short-Run Analysis / W. Isard // Quarterly Journal of Economics. – 1954. – Vol. 68, № 2. – P. 305–322.
132. Ismail, N.W. The Effect of ASEAN Economic Integration on Foreign Direct Investment / N.W. Ismail, P. Smith, M. Kugler // Journal of Economic Integration. – 2009. – Vol. 24, № 3. – P. 385–407.
133. Iwasaki, I. EU Enlargement and Foreign Direct Investment into Transition Economies Revisited / I. Iwasaki, K. Sugauma // Transnational Corporations. – 2009. – Vol. 18, № 3. – P. 27–57.
134. Jaumotte, F. Foreign Direct Investment and Regional Trade Agreements: The Market Size Effect Revisited / F. Jaumotte // IMF Working Paper. – Washington, DC: International Monetary Fund, 2004. – № 04/206. – 31 p.
135. Kaminski, B. How Accession to the European Union has Affected External Trade and Foreign Direct Investment in Central European Economies / B. Kaminski // World Bank Policy Research Working Paper. – Washington, DC: The World Bank, 2001. – № 2578. – 43 p.
136. Kindleberger, C.P. European Integration and the International Corporation / C.P. Kindleberger // Columbia Journal of World Business. – 1966. – Vol. 1, № 1. – P. 65–73.
137. Kreinin, M.E. Effects of Regional Integration on FDI: An Empirical Approach / M.E. Kreinin, M.G. Plummer // Journal of Asian Economics. – 2008. – Vol. 19, № 5–6. – P. 447–454.
138. Kubny, J. Regional Integration and FDI in Emerging Markets / J. Kubny, F. Mölders, P. Nunnenkamp // Kiel Working Paper. – Kiel: Kiel Institute for the World Economy, 2008. – № 1418. – 36 p.
139. Kudina, A. The Motives and Impediments to FDI in the CIS / A. Kudina, M. Jakubiak // CASE Network Studies & Analyses. – Warsaw: Center for Social and Economic Research, 2008. – № 370. – 31 p.
140. Leamer, E.E. Quantitative International Economics / E.E. Leamer, R.M. Stern. – Boston: Allyn and Bacon, 1970. – 209 p.

141. Lederman, D. Lessons from NAFTA for Latin America and Caribbean Countries: A Summary of Research Findings / D. Lederman, W.F. Maloney, L. Serven. – Advance Edition. – Washington, DC: The World Bank, 2003. – 376 p.

142. Leshner, M. Analysis of the Economic Impact of Investment Provisions in Regional Trade Agreements / M. Leshner, S. Miroudot // OECD Trade Policy Working Paper. – Paris: OECD, 2006. – № 36. – 63 p.

143. Lim, E.-G. Determinants of, and the Relations Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature / E.-G. Lim // IMF Working Paper. – Washington, DC: International Monetary Fund, 2001. – № 01/175. – 27 p.

144. Lo Turco, A. Integration Agreements, FDI and Structural Reforms. An Analysis of the Determinants of European Investments in Latin America / A. Lo Turco // Working Paper. – Ancona: Marche Polytechnic University, 2005. – № 229. – 18 p.

145. López, A. Regional Integration and Foreign Direct Investment: The Potential Impact of the FTAA and the EU-MERCOSUR Agreement on FDI Flows into MERCOSUR Countries [Electronic resource] / A. López, E. Orlicki. – La Plata, 2005. – 27 p. – Mode of access: http://www.aaep.org.ar/espa/anales/works05/lopez_orlicki.pdf. – Date of access: 14.09.2009.

146. MacDermott, R. Regional Trade Agreement and Foreign Direct Investment / R. MacDermott // The North American Journal of Economics and Finance. – 2007. – Vol. 18, № 1. – P. 107–116.

147. Markusen, J.R. Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade / J.R. Markusen // Journal of International Economics. – 1984. – № 16. – P. 205–226.

148. Markusen, J.R. Foreign Direct Investment and Trade / J.R. Markusen // Policy Discussion Paper. – Adelaide: CIES, 2000. – № 0019. – 33 p.

149. Markusen, J.R. Multinational Firms and the Theory of International Trade / J.R. Markusen. – Boulder: MIT Press, 2002. – 640 p.

150. Mateev, M. Determinants of Foreign Direct Investment in Central and South-eastern Europe: New Empirical Tests [Electronic resource] / M. Matveev // 8th Global Conference on Business & Economics. – Florence, 2008. – 41 p. – Mode of access: www.gcbe.us/8th_GCBE/data/Miroslav%20Mateev.doc. – Date of access: 18.07.2010.

151. Medvedev, D. Beyond Trade: The Impact of Preferential Trade Agreements on Foreign Direct Investment Inflows / D. Medvedev // World Bank Policy Research Working Paper. – Washington, DC: The World Bank, 2006. – № 4065. – 63 p.

152. Meyer, K.E. Foreign Investor Strategies in view of EU Enlargement / K.E. Meyer, C. Jensen // Change Management in Transition Economies: Integrating Corporate Strategy, Structure and Culture / Edited by H.-J. Stütting [et al.]. – London: Palgrave Macmillan, 2003. – P. 291–308.

153. Miroudot, S. Vertical Trade, Trade Costs and FDI / S. Miroudot, A. Ragousis // OECD Trade Policy Working Paper. – Paris: OECD, 2009. – № 89. – 47 p.

154. Monge-Naranjo, A. The Impact of NAFTA on Foreign Direct Investment Flows in Mexico and the Excluded Countries Position [Electronic resource] / A. Monge-Naranjo. – Evanston, IL, 2002. – 57 p. – Mode of access: ctr.c.sice.oas.org/geograph/north/monge.pdf. – Date of access: 17.09.2010.

155. Narula, R. EU Enlargement and Consequences for FDI Assisted Industrial Development / R. Narula, C. Bellak // Transnational Corporations. – 2009. – Vol. 18, № 2. – P. 69–89.

156. Nazaroedin, R.I. The ASEAN Comprehensive Investment Agreement (ACIA): Possible Lesson Learned / R.I. Nazaroedin // MENA-OECD Conferences: WG-I on Investment Policies and Promotion, Paris, 15–16 December 2010 / OECD [Electronic resource]. – Paris, 2010. – Mode of access: www.oecd.org/dataoecd/15/30/46874166.pdf. – Date of access: 16.04.2011.

157. Neary, J.P. Foreign Direct Investment and the Single Market / J.P. Neary // *The Manchester School*. – 2002. – Vol. 70, № 3. – P. 291–314.
158. Neary, J.P. Trade Costs and Foreign Direct Investment / J.P. Neary // *International Review of Economics and Finance*. – 2009. – Vol. 18, № 2. – P. 207–218.
159. OECD Statistics [Electronic resource] / OECD. – Paris, 2011. – Mode of access: <http://stats.oecd.org/>. – Date of access: 15.09.2011.
160. Páez, L. Regional Trade Agreements and Foreign Direct Investment: Impact of Existing RTAs on FDI and Trade Flows in the Andean Community and Implications of a Hemispheric RTA in the America / L. Páez // *Aussenwirtschaft*, 63. Jahrgang. – 2008. – Heft III. – P. 1–31.
161. Pain, N. Continental Drift: European Integration and the Location of UK foreign direct investment / N. Pain // *The Manchester School Supplement*. – 1997. – № 65. – P. 94–117.
162. Pain, N. Regional Economic Integration and Foreign Direct Investment: The Case of German Investment in Europe / N. Pain, M. Lansbury // *National Institute Economic Review*. – 1997. – № 160. – P. 87–99.
163. Park, I. Reform Creating Regional Trade Agreements and Foreign Direct Investment: Applications for East Asia / I. Park, S. Park // *Working Paper Series*. – Kitakyushu: ICSEAD, 2007. – Vol. 2007-01. – 35 p.
164. Petroulas, P. The Effect of the Euro on Foreign Direct Investment / P. Petroulas // *European Economic Review*. – 2007. – Vol. 51, № 6. – P. 1468–1491.
165. Phisalaphong, R. The Impact of Economic Integration Programs on Inward Foreign Direct Investment / R. Phisalaphong. – Amsterdam: Tinbergen Institute, 2004. – 188 p.
166. Plummer, M.G. FDI Effects of ASEAN Integration / M.G. Plummer, D. Cheong // *Région et Développement*. – 2009. – № 29. – P. 50–67.
167. Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment / G. Nicoletti [et al.] // *OECD Economics Department Working Paper*. – Paris: OECD, 2003. – № 359. – 126 p.
168. Ponce, A.F. Openness and Foreign Direct Investment: The Role of Free Trade Agreements in Latin America [Electronic resource] / A.F. Ponce // *MPRA Paper*. – Munich, 2006. – № 8858. – 26 p. – Mode of access: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/8858/>. – Date of access: 11.10.2010.
169. Puah, C.H. The Implications of Emergence of China towards ASEAN-5: FDI-GDP Perspective [Electronic resource] / C.-H. Puah, J.S.-H. Kueh, E. Lau // *MPRA Paper*. – Munich, 2007. – № 5219. – 13 p. – Mode of access: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/5219/>. – Date of access: 19.10.2010.
170. Regional Trade Agreements: Facts and figures // *WTO* [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm. – Date of access: 15.01.2012.
171. Robson, P. *The Economics of International Integration* / P. Robson. – London: Routledge, 1998. – 352 p.
172. Rugman, A.M. *International Diversification and the Multinational Enterprise* / A.M. Rugman. – Lexington, MA.: Lexington Books, 1979. – 137 p.
173. Rugman, A.M. *North American Intra-Regional Trade and Foreign Direct Investment* / A.M. Rugman // *North American Economic and Financial Integration* / Edited by A.M. Rugman. – Oxford: ELSEVIER Ltd, 2003. – P. 3–16.
174. Sánchez, M. NAFTA's Economic Effects on Mexico [Electronic resource] / M. Sánchez, N. Karp. – Mexico City, 2000. – 39 p. – Mode of access: www.econ.umn.edu/~tkehoe/classes/SanchezKarp.pdf. – Date of access: 19.05.2010.
175. Scally, A. An Examination of the Impact of AFTA on Southeast Asian Foreign Direct Investment / A. Scally, J. Wickramanayake // *The Future of Foreign Investment in*

Southeast Asia / Edited by N.J. Freeman, F.L. Bartels. – London: RoutledgeCurzon, 2004. – P. 49–79.

176. Schiavo, S. Common Currencies and FDI Flows / S. Schiavo // *Oxford Economic Papers*. – 2007. – Vol. 59, № 3. – P. 536–560.

177. Scott, R.E. The High Price of 'Free' Trade / R.E. Scott // *EPI Briefing Paper*. – Washington, DC: Economic Policy Institute, 2003. – № 147. – 13 p.

178. Sekkat, K. The Impact of the Single Market on Foreign Direct Investment in the European Union [Electronic resource] / K. Sekkat, O. Galgau. – Brussels, 2002. – 61 p. – Mode of access: www.ecomod.net/conferences/ecomod2002/papers/galgau.pdf. – Date of access: 15.02.2010.

179. Shapiro, D.M. Foreign Investment Policies and Capital Flows in Canada: A Sectoral Analysis / D.M. Shapiro, S. Globerman // *Journal of Business Research*. – 2003. – Vol. 56, № 10. – P. 779–790.

180. Shiells, C.R. FDI and the Investment Climate in the CIS Countries / C.R. Shiells // *IMF Policy Discussion Paper*. – Washington, DC: International Monetary Fund, 2003. – № 03/5. – 34 p.

181. Southard, F.A. American Industry in Europe / F.A. Southard. – Boston, MA: Houghton Mifflin, 1931. – 264 p. (Reprint edition. – New York: Arno Press Inc., 1976).

182. Srinivasan, K. Japanese and US Firms as Foreign Investors. Do They March to the Same Tune? / K. Srinivasan, A. Mody // *Canadian Journal of Economics*. – 1998. – Vol. 31, № 4. – P. 778–799.

183. Stevens, G.V.G. Interactions between Domestic and Foreign Investment / G.V.G. Stevens, R.E. Lipsey // *Journal of International Money and Finance*. – 1992. – Vol. 11, № 1. – P. 40–62.

184. Stone, S.F. Foreign Direct Investment and Trade in the Asian-Pacific Region: Complementarity, Distance and Regional Economic Integration / S.F. Stone, B.N. Jeon // *Journal of Economic Integration*. – 2000. – Vol. 15, № 3. – P. 460–485.

185. Study on the Impact of the Euro on Trade and Foreign Direct Investment / R. Baldwin [et al.] // *European Economy – Economic Papers*. – Brussels: European Commission, 2008. – № 321. – 139 p.

186. Taylor, C. Foreign Direct Investment and the Euro: The First Five Years / C. Taylor // *Cambridge Journal of Economics*. – 2008. – Vol. 32, № 1. – P. 1–28.

187. Te Velde, D.W. Investment Related Provisions in Regional Trade Agreements / D.W. te Velde, M. Fahnbulleh. – London: Overseas Development Institute, 2003. – 85 p.

188. Te Velde, D.W. Regional Integration and Foreign Direct Investment in Developing Countries / D.W. te Velde, D. Bezemer // *Transnational Corporations*. – 2006. – Vol. 15, № 2. – P. 41–70.

189. Tekin-Koru, A. North-South Integration and the Location of Foreign Direct Investment / A. Tekin-Koru, A. Waldkirch // *Review of International Economics*. – 2010. – Vol. 18, № 4. – P. 696–713.

190. The Impact of EU Enlargement in 2004 and 2007 on FDI and Migration Flows / A. Breitenfellner [et al.] // *Monetary Policy & the Economy*. – 2008. – № 2. – P. 101–120.

191. The Role of International Investment Agreements in Attracting Foreign Direct Investment to Developing Countries / UNCTAD. – New York and Geneva: United Nations, 2009. – 145 p.

192. The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements – Old and New Evidence / R. Adams [et al.] // *Productivity Commission Staff Working Paper*. – Canberra: Productivity Commission, 2003. – 150 p.

193. UN Comtrade [Electronic resource] / UN Statistics Division. – New York, 2011. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQuery.aspx>. – Date of access: 15.09.2011.

194. UNCTADstat [Electronic resource] / UNCTAD. – New York and Geneva, 2011. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>. – Date of access: 05.09.2011.
195. Utama, N.P. The Impact of Regional Integration and Third-Country Effects on FDI: Evidence from ASEAN / N.P. Utama, N. Peridy // ASEAN Economic Bulletin. – 2009. – Vol. 26, № 3, – P. 239–252.
196. Vallejo, H. Economic Integration and the Attraction of Foreign Direct Investment: The Case of Latin America [Electronic resource] / H. Vallejo, C. Aguilar // 7th Annual Meeting of the Latin American and Caribbean Economic Association. – Madrid, 2002. – 23 p. – Mode of access: <http://www.webmeets.com/files/papers/lacea/2002/816/bfdi2.PDF>. – Date of access: 18.09.2010.
197. Van Aarle, B. The Impact of the Single Market Program on Trade and Foreign Direct Investment in the European Union / B. Van Aarle // Journal of World Trade. – 1996. – Vol. 30, № 6. – P. 121–138.
198. Vernon, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol. 80, № 2. – P. 190–270.
199. Viner, J. The Customs Union Issue / J. Viner. – New York : The Carnegie Endowment for International Peace, 1950. – 221 p.
200. Waldkirch, A. North American Integration and Canadian Foreign Direct Investment [Electronic resource] / A. Waldkirch, A. Tekin-Koru // MPRA Paper. – Munich, 2010. – № 21482. – 46 p. – Mode of access: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/21482/>. – Date of access: 21.09.2010.
201. Waldkirch, A. The New Regionalism and Foreign Direct Investment: The Case of Mexico / A. Waldkirch // Journal of International Trade and Economic Development. – 2003. – Vol. 12, № 2. – P. 151–184.
202. Walsh, J.P. Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach / J.P. Walsh, J. Yu // IMF Working Paper. – Washington, DC: International Monetary Fund, 2010. – № 10/187. – 27 p.
203. Weissleder, L.M. Analysing Major Determinants of European FDI into the Mediterranean Countries [Electronic resource] / L.M. Weissleder, T. Heckelei // 12th Congress of the European Association of Agricultural Economists. – Ghent, 2008. – 12 p. – Mode of access: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/44053/2/337.pdf>. – Date of access: 12.10.2010.
204. World Databank [Electronic resource] / World Bank. – Washington, DC, 2011. – Mode of access: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>. – Date of access: 10.09.2011.
205. World Investment Report 1998: Trends and Determinants / UNCTAD. – New York and Geneva: UNCTAD, 1998. – 445 p.
206. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D / UNCTAD. – New York and Geneva: UNCTAD, 2005. – 366 p.
207. World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development / UNCTAD. – New York and Geneva: UNCTAD, 2006. – 340 p.
208. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development / UNCTAD. – New York and Geneva: UNCTAD, 2009. – 280 p.
209. World Investment Report 2011: Methodological Note / UNCTAD. – New York and Geneva: UNCTAD, 2010. – 74 p.
210. Wu, F. Foreign Direct Investment to China and Southeast Asia: Has ASEAN Been Losing Out? / F. Wu, P. K. Keong // Journal of Asian Business. – 2003. – Vol. 19, № 1. – P. 89–105.

211. Yannopoulos, G.N. Foreign Direct Investment and European Integration: the Evidence from the Formative Years of the European Community / G.N. Yannopoulos // *Journal of Common Market Studies*. – 1990. – Vol. 28, № 3. – P. 235–259.

212. Yeyati, L. Regional Integration and the Location of FDI / L. Yeyati, E. Stein, C. Daude // *Working Paper*. – Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2003. – № 492. – 33 p.

213. Zhou, Y. The impact of China's FDI surge on FDI in South-East Asia: Panel Data Analysis for 1986–2001 / Y. Zhou, S. Lall // *Transnational Corporations*. – 2005. – Vol. 14, № 1. – P. 41–65.

СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ АВТОРА ПО ТЕМЕ МОНОГРАФИИ

1–А. Семак, Е.А. Воздействие экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций в страны – члены региональных группировок / Е.А. Семак, И.С. Турлай // *Журнал международного права и международных отношений*. – 2011. – № 2. – С. 77–84.

2–А. Семак, Е.А. Современное представление о природе прямых иностранных инвестиций: интегрированный подход / Е.А. Семак, И.С. Турлай // *Журнал международного права и международных отношений*. – 2009. – № 2. – С. 79–84.

3–А. Семак, Е.А. Союзное государство: экономический фундамент нового геополитического образования / Е.А. Семак, И.С. Турлай // *Россия и современный мир: проблемы политического развития: тезисы IV междунар. межвузовской науч. конф., Москва, 10–12 апреля 2008 г. / Ин-т бизнеса и политики; под ред. Д.В. Васильева, Н.В. Кузнецовой*. – М., 2008. – С. 103–105.

4–А. Семак, Е.А. Союзные программы как хозяйственная основа интеграции России и Беларуси / Е.А. Семак, И.С. Турлай // *Беларусь в современном мире: материалы VI междунар. науч. конф., посвящ. 86-летию БГУ, Минск, 30 октября 2007 г. / Беларус. гос. ун-т; редкол.: А.В. Шарапо [и др.]*. – Минск, 2007. – С. 198–200.

5–А. Турлай, И.С. Анализ воздействия региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве на привлечение прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // *Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право»*. – 2012. – № 2. – С. 74–83.

6–А. Турлай, И.С. Воздействие американской и азиатской экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // *Казіргі гуманітарныя галымы (Гуманитарная наука сегодня)*. – 2011. – № 5. – С. 19–28.

7–А. Турлай, И.С. Воздействие европейской интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // *Журнал международного права и международных отношений*. – 2011. – № 4. – С. 78–86.

8–А. Турлай, И.С. Воздействие региональной интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // *Влияние процессов интернационализации и регионализации на развитие национальной экономики [Электронный ресурс, 1 электрон. опт. диск (CD-ROM)] / А.В. Данильченко [и др.]; под общ. ред. А.В. Данильченко*. – Минск: Беларус. гос. ун-т, 2011. – Деп. в ГУ «БелИСА» 30.12.2011, № Д201183. – Гл. 4.5. – С. 218–227.

9–А. Турлай, И.С. Воздействие региональной интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций: теоретический анализ / И.С. Турлай // *Беларусь и мировые экономические процессы: сб. научн. статей / Беларус. гос. ун-т; редкол.: А.В. Данильченко [и др.]*. – Минск, 2011. – Вып. 8. – С. 112–122.

10–А. Турлай, И.С. Воздействие региональной экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // *Белорусский экономический журнал*. – 2012. – № 1. – С. 82–96.

11–А. Турлай, И.С. Глобальный экономический кризис: истоки, причины, развитие / И.С. Турлай, Е.В. Суббельная // *Преодоление финансово-экономического кризиса: опыт Германии и Беларуси: материалы междунар. науч.-практ. конф.*, Минск, 19 октября 2010 г. / Фонд им. Фридриха Эберта [и др.]. – Минск, 2010. – С. 136–149.

12–А. Турлай, И.С. Гравитационная модель прямых иностранных инвестиций – современный инструмент анализа инвестиционной динамики / И.С. Турлай // *Модернизация экономики: проблемы и перспективы: материалы междунар. науч. конф.*, посвящ. 70-летию со дня основания эконом. фак. СПбГУ, Санкт-Петербург, 14–15 октября 2010 г. Секции 7–13 / Санкт-Петербургский гос. ун-т. – СПб., 2010. – С. 106–107.

13–А. Турлай, И.С. Инвестиционная привлекательность интеграционных группировок / И.С. Турлай // *Актуальные проблемы экономики и управления: теория и практика: тезисы докладов II междунар. студенческой науч.-практ. конф.*, Воронеж, 16–17 апреля 2010 г.: в 5 т. / Воронежский гос. ун-т; редкол.: Г.В. Меняло [и др.]. – Воронеж, 2010. – Том V. – С. 103.

14–А. Турлай, И.С. Инвестиционные рейтинги и позиции в них Республики Беларусь / И.С. Турлай // *Экономика. Управление. Право*. – 2012. – № 2, ч. 1. – С. 18–23.

15–А. Турлай, И.С. Интернационализация в рамках Союза России и Беларуси / И.С. Турлай // *Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. статей / Беларус. гос. ун-т; редкол.: А.В. Данильченко [и др.]*. – Минск, 2009. – Вып. 6. – С. 169–177.

16–А. Турлай, И.С. К вопросу о понятии прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // *Экономика, социология и право. Перспективные направления развития: сб. науч. статей / НО «ФЭН-НАУКА»; ред. совет: Е.В. Дементьев [и др.]*. – Бугульма, 2011. – С. 22–23.

17–А. Турлай, И.С. Комплексный подход к пониманию сущности и предпосылок прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // *Қазіргі гуманитарлық ғылым (Гуманитарная наука сегодня)*. – 2012. – № 1. – С. 15–25.

18–А. Турлай, И.С. Международная экономическая интеграция и инвестиционное сотрудничество регионов: теоретический аспект / И.С. Турлай // *Современные проблемы экономики, менеджмента и маркетинга: материалы XVI междунар. науч.-практ. конф.*, Нижний Тагил, 4–5 июня 2010 г. / Нижнетагильский технологический институт (филиал) Уральского гос. техн. ун-та – УПИ им. Б.Н. Ельцина; редкол.: М.М. Шербинин [и др.]. – Нижний Тагил, 2010. – С. 238–240.

19–А. Турлай, И.С. Международное разделение труда на современном этапе / И.С. Турлай // *Сборник тезисов 63-й науч.-практ. конф. аспирантов, магистрантов и студентов фак. междунар. отнош.*, Минск, 28 апреля 2006 г. / Беларус. гос. ун-т; редкол.: А.В. Шарapo [и др.]. – Минск, 2006. – С. 89.

20–А. Турлай, И.С. Международное регулирование инвестиционной деятельности / И.С. Турлай // *Вектор науки*. – 2011–2012. – № 4–5. – С. 4–8.

21–А. Турлай, И.С. Место и роль регионального фактора в системе факторов привлечения прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // *Финансы и учет*. – 2012. – № 1. – С. 39–41.

22–А. Турлай, И.С. Методика оценки воздействия региональной экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // *Қарағанды университетінің хабаршысы. «Экономика» сериясы (Вестник Карагандинского университета. Серия «Экономика»)*. – 2012. – № 1. – С. 99–108.

23–А. Турлай, И.С. Механизмы повышения инвестиционной привлекательности стран Единого экономического пространства / И.С. Турлай // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2012. – № 11. – С. 105–110.

24–А. Турлай, И.С. Модель привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику стран СНГ / И.С. Турлай // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы V междунар. молодеж. науч.-практ. конф., Пинск, 31 марта 2011 г.: в 4 ч. / Национальный банк Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск, 2011. – Ч. IV. – С. 156–158.

25–А. Турлай, И.С. Основные классификации прямых иностранных инвестиций и их сравнительная характеристика / И.С. Турлай // Научные труды Могилевского филиала БИП: Право. Политика. Экономика / БИП – Институт правоведения; под общ. ред. А.А. Скикевича. – Могилев, 2012. – Вып. 14. – С. 164–169.

26–А. Турлай, И.С. Основные подходы к пониманию сущности прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // Беларусь в современном мире: материалы VIII междунар. науч. конф., посвящ. 88-летию образов. БГУ, Минск, 30 октября 2009 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: В.Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2009. – С. 177–178.

27–А. Турлай, И.С. Особенности международного разделения труда в условиях глобализации / И.С. Турлай // Сборник тезисов 64-й науч.-практ. конф. аспирантов, магистрантов и студентов фак. междунар. отнош., Минск, 25 апреля 2007 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: А.В. Шарапо [и др.]. – Минск, 2007. – С. 57–58.

28–А. Турлай, И.С. Особенности участия белорусских предприятий в международном межфирменном разделении труда / И.С. Турлай // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы IX междунар. науч. конф., Минск, 16–17 октября 2008 г.: в 4 т.; редкол.: С.С. Полоник [и др.]. – Минск, 2008. – Т. 4. – С. 90–92.

29–А. Турлай, И.С. Правовое регулирование рекламной деятельности: сравнительный анализ / И.С. Турлай // Коммуникативные технологии в системе современных экономических отношений: материалы II междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 75-летию БГЭУ, Минск, 1–2 февраля 2008 г. / Белорус. гос. эконом. ун-т; редкол.: Е.А. Вильчицкая [и др.]. – Минск, 2008. – С. 295–296.

30–А. Турлай, И.С. Проблематика воздействия региональной экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций в зарубежных и русскоязычных научных исследованиях / И.С. Турлай // Науки современности. Экономические и юридические науки. – 2012. – № 2. – С. 10–12.

31–А. Турлай, И.С. Проблемы экстенсивности экономического роста на примере Беларуси / И.С. Турлай // Актуальные проблемы экономики и управления: теория и практика: тезисы докладов I междунар. студенческой науч.-практ. конф., Воронеж, 18–19 апреля 2008 г.: в 3 т. / Воронежский гос. ун-т; редкол.: Н.Г. Сапожникова [и др.]. – Воронеж, 2008. – Т. III. – С. 239.

32–А. Турлай, И.С. Программа создания европейского внутреннего рынка и ее влияние на привлечение прямых иностранных инвестиций / И.С. Турлай // Беларусь в современном мире: материалы IX междунар. науч. конф., посвящ. 89-летию образования БГУ, Минск, 29 октября 2010 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: В.Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2010. – С. 166–168.

33–А. Турлай, И.С. Развитие процессов региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве / И.С. Турлай // Труды факультета международных отношений / Белорус. гос. ун-т; редкол.: В.Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2011. – Вып. II. – С. 118–123.

34–А. Турлай, И.С. Региональная интеграция и прямые иностранные инвестиции / И.С. Турлай // Международные отношения: история, теория, практика: материалы I науч.-практ. конф. молодых ученых фак. междунар. отношений БГУ,

Минск, 4 февраля 2010 г. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: В.Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2010. – С. 148–151.

35–А. Турлай, И.С. Регулирование условий допуска и осуществления иностранных инвестиций в региональных интеграционных группировках / И.С. Турлай // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2012. – № 3–4. – С. 140–151.

36–А. Турлай, И.С. Роль региональных интеграционных соглашений в привлечении прямых иностранных инвестиций в условиях кризиса / И.С. Турлай // Российский регион: управление инновационным развитием в условиях мирового финансового кризиса: материалы всероссийской науч.-практ. конф., Волгоград, 11–12 ноября 2010 г. / Волгоградская академия гос. службы. – Волгоград, 2010. – С. 521–524.

37–А. Турлай, И.С. Современные тенденции в развитии общественного территориального разделения труда / И.С. Турлай // Научный аспект. – 2012. – № 1. – С. 42–54.

38–А. Турлай, И.С. Современный интегрированный подход к представлениям о прямых иностранных инвестициях / И.С. Турлай // Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. статей / Белорус. гос. ун-т; редкол.: А.В. Данильченко [и др.]. – Минск, 2010. – Вып. 7. – С. 105–114.

39–А. Турлай, И.С. Союзные программы и их роль в развитии сотрудничества России и Беларуси / И.С. Турлай, Е.А. Семак // Инновационные технологии в бизнес-образовании: сб. науч. статей междунар. весеннего форума, Гомель, 22–25 апреля 2008 г.: в 2 ч.; редкол.: С.Н. Лебедева, Л.В. Мисникова, Г.С. Митюрнич. – Гомель, 2008. – Ч. 2. – С. 204–208.

40–А. Турлай, И.С. Теоретический анализ воздействия экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику регионов / И.С. Турлай // Региональные проблемы преобразования экономики: материалы всероссийской науч.-практ. конф., Махачкала, 26–27 октября 2010 г. / Институт социально-экономических исследований ДНЦ РАН; под общ. ред. Ю.Н. Сагидова. – Махачкала, 2010. – С. 265–272.

41–А. Турлай, И.С. Формирование единого режима регулирования инвестиционной деятельности в условиях развития региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве / И.С. Турлай // Вестник экономической интеграции. – 2012. – № 1. – С. 133–138.

42–А. Турлай, И.С. Эклектическая парадигма Дж. Даннинга: расширенная трактовка / И.С. Турлай // Устойчивый рост национальной экономики: инновации и конкурентоспособность: материалы II междунар. науч.-практ. конф. аспирантов и молодых ученых, Минск, 24–25 ноября 2010 г. / Белорус. гос. эконом. ун-т; редкол.: Г.А. Короленок [и др.]. – Минск, 2010. – С. 126–128.

43–А. Турлай, И.С. Эконометрический анализ факторов привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику государств СНГ / И.С. Турлай // «Ломоносов–2011»: материалы XVIII междунар. науч. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, Москва, 11–15 апреля 2011 г. / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова; отв. ред. А.И. Андреев [и др.] [Электронный ресурс]. – М., 2011. – 1 электрон. опт. диск (DVD-ROM). – Режим доступа: http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2011/1236/31489_b31f.pdf. – Дата доступа: 18.04.2011.

44–А. Турлай, И.С. Экстенсивный тип экономического роста: опыт Беларуси (1996–2006 гг.) / И.С. Турлай // Проблемы теории и практики формирования белорусской экономической модели: материалы междунар. науч.-практ. конф. к 120-летию со дня рождения В.В. Куйбышева, Минск, 30 мая 2008 г.; науч.-ред. совет: М.В. Мясникович [и др.]. – Минск, 2008. – С. 144–145.

45–А. Турлай, И.С. Экстенсивный тип экономического роста: опыт Беларуси (1996–2006 гг.) / И.С. Турлай // Гуманитарные науки: сб. научн. трудов / НАН Бе-

ларуси, Отделен. гуман. наук и искусств, Ин-т экон. НАН Беларуси. – Минск, 2008. – Вып. 10: Экономическая наука: исторический опыт и современность; сост. В.Г. Гавриленко. – С. 96–98.

46–А. Якушенко, К.В. Экстенсивный тип экономического роста: опыт Беларуси (1996–2006 гг.) / К.В. Якушенко, И.С. Турлай // Гуманитарные науки / НАН Беларуси, Отделен. гуман. наук и искусств, Ин-т экон. НАН Беларуси. – Минск, 2007. – Вып. 3: Макроэкономические условия и факторы экономического роста: материалы междунар. науч.-практ. конф. «Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность», Минск, 25–26 октября 2007 г.; сост. К.В. Пилецкий. – С. 166–168.

47–А. Turlai, I.S. Die Analyse des Zusammenhangs zwischen der regionalen Integration und dem ausländischen Direktinvestitionszufluss / I.S. Turlai. // Молодой ученый. – 2011. – № 12, т. I. – С. 190–194.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ.....	6
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЛИЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	7
1.1. Комплексный подход к пониманию предпосылок осуществления ПИИ.....	7
1.2. Основные результаты региональной экономической интеграции и их влияние на привлечение ПИИ.....	21
Выводы.....	31
ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ И ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	33
2.1. Методика оценки влияния региональной экономической интеграции на привлечение ПИИ.....	33
2.2. Влияние европейской, американской и азиатской интеграции на привлечение ПИИ.....	41
2.2.1. Влияние европейской интеграции на привлечение ПИИ.....	41
2.2.2. Влияние американской и азиатской интеграции на привлечение ПИИ.....	55
Выводы.....	65
ГЛАВА 3. ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	66
3.1. Оценка влияния региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве на привлечение ПИИ.....	67
3.2. Рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности стран постсоветского пространства в условиях их участия в процессах региональной экономической интеграции.....	83
Выводы.....	91
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	93
СПРАВОЧНИК ТЕРМИНОВ.....	97
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	105
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	130
СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ АВТОРА ПО ТЕМЕ МОНОГРАФИИ.....	143