Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Воронежский государственный университет»

На правах рукописи

Рогатнев Никита Сергеевич

Эффекты прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах: типология, моделирование, регулирование

Специальность 08.00.01
«Экономическая теория»

Диссертация на соискание учёной степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
д.э.н., проф.
Гоголева Татьяна Николаевна

Воронеж – 2015

Оглавление

Введение **3**
1 Теоретико-методологические аспекты исследования социально-экономических эффектов прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах **11**
1.1 Теоретические подходы к выявлению эффектов привлечения прямых иностранных инвестиций 15
1.2 Эффекты прямых иностранных инвестиций и их классификация 33
1.3 Факторы, влияющие на принятие решений о зарубежном инвестировании, и возможности воздействия на решения экономических агентов 51
2 Обобщённая модель эффектов прямого инвестирования и её теоретические возможности **62**
2.1 Эффекты вовлечения инвестиций 68
2.2 Модель инвестиционного насыщения 78
3 Роль государства в оптимизации социально-экономических эффектов прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах **90**
3.1 Отрицательные эффекты деятельности международных корпораций в развивающихся странах и возможности их минимизации 95
3.1.1 Устранение дифференциации доходов 95
3.1.2 Борьба с монополизацией внутреннего рынка 98
3.1.3 Устранение диспропорций в факторном оснащении секторов экономики . . . 100
3.1.4 Борьба с нерациональным природопользованием и ухудшением экологии . . 102
3.1.5 Сохранение экономической и политической независимости 103
3.2 Положительные эффекты деятельности международных корпораций в развивающихся странах и возможности их максимизации 104
3.2.1 Создание новых рабочих мест 104
3.2.2 Развитие инфраструктуры 105
3.2.3 Технологический обмен и рост количества высококвалифицированных кадров 106
3.2.4 Рост заработной платы в определённых секторах 109
3.2.5 Насыщение внутреннего рынка и замещение импорта 109
3.2.6 Развитие смежных отраслей 110
3.3 Направления государственного регулирования эффектов влияния прямых иностранных инвестиций на экономическое развитие 112
3.3.1 Ускорение научного и технологического развития 113
3.3.2 Государственное участие в развитии инфраструктуры 114
3.3.3 Участие государства в собственности 116
3.3.4 Совершенствование институтов 117
3.3.5 Варьирование таможенных пошлин 119
3.3.6 Манипулирование налоговыми и процентными ставками 124
3.3.7 Стимулирование внутреннего совокупного спроса 126
3.3.8 Форсирование контрактов 126
3.3.9 Антимонопольное регулирование 128
3.3.10 Экологическое регулирование 129
Заключение **131**
Список литературы **137**
Приложение А Статистика по иностранным инвестициям в новых индустриальных странах **150**

Введение

Актуальность темы исследования. Тема исследования напрямую связана с одним из ключевых вопросов мировой экономики - масштабной трансформацией общества в развивающихся странах под воздействием крупного международного бизнеса. Пример некоторых новых индустриальных стран продемонстрировал не только возможность осуществления экономического развития за счёт прямых иностранных инвестиций (ПИИ), но и возможность модернизации технологической базы, инфраструктуры и общественных институтов. В то же время многие страны, являющиеся реципиентами иностранных инвестиций, не только не показывают высоких темпов экономического развития, но и сталкиваются с отрицательными социально-экономическими эффектами от деятельности международных компаний.

Всё это говорит, во-первых, о том, что существуют различные типы эффектов иностранных инвестиций, имеющие разнонаправленное влияние на экономику и нуждающиеся в классификации и выявлении возможностей их компенсации или усиления. Во вторых, наличие как положительного, так и отрицательного опыта развития за счёт внешних источников финансирования позволяет предположить, что эффективность иностранных инвестиций зависит от параметров экономической среды и от мер государственной инвестиционной политики. Таким образом, направления государственной инвестиционной политики нуждаются в анализе и обосновании.

Другой проблемой, с которой столкнулись многие развивающиеся экономики в последние годы, является прекращение инвестиционных потоков от транснациональных корпораций и перемещение их в другие страны. Явление перемещения инвестиций между развивающимися странами не получило должного теоретического обоснования в литературе, а традиционные микроэкономические модели оказались плохо применимыми к инновационным отраслям с высокой мобильностью капиталов.

Обобщая сказанное выше, можно заключить, что несомненно актуальным было бы исследование, отличающееся от традиционных компаративистских обзоров развивающихся экономик и расширяющее границы применимости идеали-

зированных неоклассических моделей, в частности, к инновационным отраслям с высокой мобильностью активов. В последнее время ощущается неопределенность в толковании динамики интернациональных инвестиционных процессов и их основных движущих мотивов, существует потребность в разработке методологических подходов к интегральному анализу всей совокупности внешних эффектов, вызванных прямыми иностранными инвестициями. Эту потребность и призвана восполнить данная работа.

Степень научной разработанности проблемы. Первые теории международного движения капитала и международной торговли появились почти одновременно с классической политэкономией и нашли впоследствии своё отражение как в трудах представителей марксистской политэкономии, так и в трудах неоклассиков и институционалистов. В целом, классический этап в изучении международного распределения капитала связан, в первую очередь, с фамилиями Д. Рикардо, К. Маркса, А. Маршалла, В. И. Ленина и других.

Всплеск научной активности в области изучения транснациональных компаний приходится на вторую половину XX в., когда, благодаря росту международной интеграции, потоки иностранных инвестиций стали значительны в масштабах экономики и привлекли пристальное внимание экономистов неоклассического и неоинституционального направлений. Наряду с неоклассическим анализом равновесных состояний в глобальной экономике, большое распространение в последнее время получил эконометрический подход в анализе прямых иностранных инвестиций и их эффектов. Процессы глобализации нашли своё отражение в трудах экономистов: С. Хаймер, Дж. Х. Даннинг, В. Ж. Эти, Дж. Маркузен, М. Портер, Дж. Гроссман, Р. Финстра, Э. Хэлпман, Дж. Бхагвати, Г. Х. Хэнсон, К. Коджима и др.

Среди наиболее современных исследователей иностранных инвестиций и их эффектов в первую очередь выделяются: А. Рэзин, Э. Садка, В. Торбеке, М. Бломстром, А. Кокко, Х. Горг, Е. Стробл, Ф. Сйохолм, А. Хоэнен, Б. Джаворчик, Л. Альфаро, Р. Липси, Г. Блэлок, П. Гертлер, Л. Д. Кью.

Отдельные эффекты иностранных инвестиций, в частности, технологический обмен, детально рассматриваются в исследованиях К. Раманатана, М. Бломстрома, А. Кокко, Г. Блэлока и других.

Заметную роль в исследовании движения иностранного капитала всегда играла экономика развития. В её рамках можно найти публикации приверженцев совершенно разных экономических школ (от неоклассики до радикального марксизма): А. Сэн, А. Хиршман, Р. Лукас, П. Кругман, Дж. Стиглиц, Дж. Бхагвати, Э. Крюгер, М. П. Тодаро, Г. Мюрдаль, Дж. К. Гэлбрейт, Д. Норт, Р. Пребиш, П. Баран, А. Эммануэль, И. Валлерстайн, С. Амин и др.

Среди отечественных авторов исследованием общих проблем инвестиций в экономику занимались: О. Г. Голиченко, Ю. И. Трещевский, В. И. Тинякова, И. Н. Щепина, Г. Б. Клейнер, Е. Р. Орлова, В. Н. Лифшиц, Т. Н. Онгоро, Е. С. Акопова, В. Е. Дементьев.

Региональный аспект внутренних инвестиций и возможности их государственного регулирования рассмотрены в работах И. Е. Рисина, Ю. И. Трещевского, А. В. Кузнецова и других.

Построением моделей портфельных инвестиций занимаются: В. В. Давнис, Я. М. Миркин, А. С. Шапкин и другие.

Вопросы экономического развития в условиях мировой интеграции являются предметом исследования Р. М. Нуреева, В. А. Мельянцева, С. А. Афонцева, С. Ю. Глазьева, А. Я. Эльянова, В. А. Красильщикова, А.В. Бузгалина, А.И. Колганова, В. Г. Хороса и других.

Несмотря на то, что в некоторых работах были предложены модели для описания отдельных эффектов иностранных инвестиций, никем из исследователей не ставилась задача построения динамических моделей насыщения инвестиций. Попытки формально обосновать применимость отдельных направлений государственного регулирования с точки зрения обратного воздействия на экономических агентов также не проводились.

Целью работы является теоретическое обоснование необходимости выделения положительных и отрицательных социально-экономических эффектов иностранных инвестиций и обоснование рекомендаций для разработки государственной политики по извлечению максимальной выгоды для развивающихся стран из деятельности международных компаний.

В рамках достижения данной цели ставились следующие задачи:

- проанализировать современные подходы к выявлению и оценке влияния прямых иностранных инвестиций на экономику развивающихся стран;
- разработать классификацию для всей совокупности эффектов влияния ПИИ на экономику развивающихся стран;
- построить математическую модель взаимодействия положительных и отрицательных эффектов привлечения прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах, позволяющую в количественном виде оценивать выгоды тех или иных экономических решений;
- проанализировать возможные социально-экономические последствия деятельности транснациональных корпораций в развивающихся странах, классифицировать их и оценить возможности их оптимизации;
- на основании построенной модели предложить способы воздействия на процесс привлечения ПИИ с целью достижения максимального положительного эффекта для экономики принимающей стороны и сформулировать рекомендации для инвестиционной политики развивающихся стран.

Область исследования. Диссертационное исследование проведено в рамках паспорта специальности ВАК РФ 08.00.01 - Экономическая теория. Областью исследования данной работы являются такие аспекты политической экономии (п. 1.1 паспорта специальности) как:

- закономерности глобализации мировой экономики и ее воздействие на функционирование национально-государственных экономических систем;
- взаимодействие экономических и политических процессов на национально-государственном и глобальном уровнях.

Также исследование затрагивает такие области институциональной и эволюционной экономической теории (п. 1.4 паспорта специальности) как:

- эволюционная теория экономической динамики;
- теория переходной экономики и трансформации социально-экономических систем.

Объектом исследования являются процессы экономической трансформации развивающихся стран в условиях активного привлечения и использования иностранных инвестиций и деятельности транснациональных корпораций.

Предметом исследования являются внешние эффекты деятельности транснациональных компаний и привлечения прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах и возможности их оптимизации.

Научная новизна результатов исследования заключается в следующем:

- Выделены и классифицированы основные направления теоретического анализа влияния ПИИ на экономику развивающихся стран: эмпирический анализ взаимосвязи макроэкономических показателей, микроэкономический анализ на основе теории благосостояния и потребительских предпочтений, политэкономические исследования механизмов влияния иностранных инвестиций на развитие национальных экономик. Данные подходы различаются объектами исследования, используемым инструментарием, характером выделяемых эффектов.
- Предложена авторская классификация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций в развивающихся странах, выделяющая: положительные и отрицательные эффекты экономического развития, затрагивающие экономическую среду; положительные и отрицательные эффекты изменения доходности, затрагивающие экономических агентов (технологический обмен, накопление, вытеснение и замещение инвестиций). Разработаны теоретические подходы к оценке данных эффектов, необходимой для решения проблемы максимизации выгоды от деятельности международных корпораций для развивающихся стран.
- Построена динамическая математическая модель взаимодействия положительных и отрицательных эффектов изменения доходности прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах (модель инвестиционного насыщения), ориентированная на учет взаимного влияния эффектов изменения доходности с положительной и отрицательной обратной связью и позволяющая в количественном виде оценивать выгоды экономических решений. Модель включает в себя формализованное описание эффектов технологического обмена и накопления инвестиций на основе рассмотрения динамической функции издержек производителя на различных стадиях инвестиционного процесса и выражения, позволяющие оценивать динамику изменения

прибыли в результате возникновения внутренней конкуренции и роста переменных издержек.

- На основе существующей типологии эффектов экономического развития за счёт иностранных инвестиций в развивающихся странах (положительные - рост занятости, технологическое развитие и развитие инфраструктуры; отрицательные - увеличение имущественного расслоения и монополизация отраслей) предложены выражения, позволяющие оценить возможность компенсации отрицательного и усиления положительного воздействия прямых иностранных инвестиций на экономику развивающихся стран. Также приведены соотношения, в явном виде показывающие минимальный объём и направление усилий со стороны государства по оптимизации эффектов экономического развития. Доказано, что необходимость подобной оптимизации внешних эффектов инвестиций должна определяться исходя из целевой функции государства.
- Выделены возможные направления инвестиционной политики государства, такие как: манипулирование импортными пошлинами и ставкой налога или участие государства в совместных инвестиционных проектах. Определены особенности влияния данных направлений на развитие национальной экономики и сохранение ее привлекательности для иностранных инвесторов с использованием разработанной ранее модели инвестиционного насыщения. Выявлен взаимодополняющий характер действия направлений инвестиционной политики, а также ограничения применимости (в частности, налагаемые международными обязательствами) для каждого из них.

Теоретическая значимость исследования. Теоретическая значимость исследования состоит в том, что предложена модель взаимодействия эффектов иностранных инвестиций с положительной и отрицательной обратной связью и даны формальные соотношения для их оценки. Модель не имеет аналогов в экономической литературе, она обобщает и формализует существующие исследования в области эффектов прямых иностранных инвестиций и позволяет использовать частные, эмпирически полученные различными исследователями показатели для оценки эффектов привлечения иностранных инвестиций.

Практическая значимость результатов исследования. Практическая значимость результатов исследования состоит в том, что обоснованы конкретные меры инвестиционной политики для развивающихся стран и теоретически определены возможные последствия их совокупного и обособленного применения. Данные разработки могут быть использорваны при формировании политики развивающихся стран в области привлечения прямых иностранных инвестиций.

Теоретическая и методологическая основа исследования. Методологической основой исследования выступали, с одной стороны, микроэкономический анализ (при рассмотрении поведения инвестора и эффектов изменения доходности инвестиций), а с другой стороны - экономика развития (при анализе эффектов экономического развития, вызванного иностранными инвестициями).

В ходе работы над диссертацией использовались общенаучные методы исследования: научной абстракции, теоритеческого обобщения, формализации, выдвижения гипотез и мысленного эксперимента. Основу методологического подхода работы составляло построение математических моделей на основании эмпирически выявленных закономерностей. Системность подхода заключалась в рассмотрении всей совокупности эффектов влияния иностранных инвестиций на социально-экономическую систему.

Информационная основа исследования. Информационной основой для исследования выступал широкий спектр работ эмпирического характера, в которых было детально проанализировано действие тех или иных эффектов иностранных инвестиций в развивающихся странах на основе анализа обширного статистического материала.

Кроме того, использовалась статистика из общедоступных баз данных и статистических отчётов международных организаций: ООН, ЮНКТАД, ОЭСР, ASEAN, Всемирного банка, МВФ.

Гипотеза исследования. Гипотеза исследования заключалась в предположении о возможности достижения баланса между разнонаправленными эффектами прямых иностранных инвестиций, но оно требует подключения адекватных ситуации мер государственной инвестиционной политики.

Положения, выносимые на защиту.

1. Влияние иностранных инвестиций на развитие экономики не всегда является строго положительным. Экономическая система развивающейся страны должна быть готова к усвоению положительного эффекта иностранных инвестиций.
2. Действие разнонаправленных эффектов иностранных инвестиций на социально-экономическую систему может быть оптимизировано путём государственного регулирования.
3. Существует формальное описание эффектов воздействия уже осуществлённых иностранных инвестиций на последующие решения экономических агентов. Выбор государственной стратегии привлечения и удержания инвесторов основывается на достижении баланса между эффектами вовлечения и вытеснения инвестиций.
4. Меры государственной инвестиционной политики должны совместно решать вопрос привлечения и удержания инвесторов и вопрос оптимального использования эффектов экономического развития за счёт иностранных инвестиций.

Степень достоверности и апробация результатов исследования. Основные положения и результаты исследования обсуждались на научно-практических конференциях различных уровней: XIX Международная научно-практическая конференция «Проблемы современной экономики» (МЭ-19), Новосибирск, июнь 2014 г.; III Международная научно-практическая конференция «Системный анализ в экономике - 2014», Москва, ноябрь 2014 г.; Международная научная конференция «Экономическая система современной России: пути и цели развития», Москва, ноябрь 2014 г.

Результаты исследования носят комплексный характер и представляют собой модели оценки оптимальности направлений политики в области иностранных инвестиций для развивающихся стран. Полученные модели принятия решений и оценки эффектов инвестиций можно считать в большой степени достоверными в рамках принятых ограничений моделирования.

1 Теоретико-методологические аспекты исследования социально-экономических эффектов прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ, Foreign direct investment, FDI) являются одним из ключевых предметов исследования в современной мировой экономике, точно так же, как и транснациональные компании (Multinational corporations(enterprises), MNC(MNE)), выступающие основным субъектом международных инвестиционных процессов. Как правило, в современной экономической литературе оба эти понятия используются для описания одного и того же круга явлений[1]. Однако компания может стать фактически транснациональной (то есть, обладающей активами более чем в одной стране) и без привлечения иностранных инвестиций - например, путём поглощения другой ТНК. Методологически более правильным было бы подразумевать под ТНК именно компании, обладающие активами более чем в одной стране, но в дальнейшем исследовании объектом рассмотрения в основном будут именно компании, осуществляющие прямые иностранные инвестиции. Под страной базирования (донором) понимается страна, в которой находится штаб-квартира ТНК. Под принимающими странами (акцепторами) — страны, в которых размещена часть собственности ТНК.

Трактовка понятия прямых иностранных инвестиций также вызывает ряд методологических затруднений. В большинстве исследований[2] и статистических отчётов[3], FDI противопоставляются FPI (портфельным иностранным инвестициям), представляющим собой приобретение доли в собственности компании. При этом, относительно размера этой доли, после которого инвестиции являются уже прямыми, а не портфельными, также нет единого мнения. Общий подход, пред-

[1] *Markusen J. R.* The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade // The Journal of Economic Perspectives. 1995. Т. 9, № 2. С. 169—189.

[2] *Razin A.*, *Sadka E.* Foreign Direct Investment: Analysis of Aggregate Flows / под ред. A. Razin, E. Sadka. Princeton University Press, 2006. 215 с.

[3] World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan / UNCTAD. 2014 . С. 60-61.

лагаемый ЮНКТАД[4], вводит так называемое «правило 10 %», согласно которому приобретение менее 10 % активов компании не может быть расценено как долгосрочное стратегическое решение и скорее всего представляет собой действия портфельных инвесторов. Прямые инвестиции, в свою очередь, подразделяют по объекту вложения на инвестиции в существующий бизнес («M&A investment») и инвестиции в новый бизнес («greenfield investment»). В дальнейшем изложении предлагается придерживаться этой классификации, а объектом рассмотрения в основном будут являться именно прямые иностранные инвестиции в новое производство.

Кроме приведённой выше классификации, инвестиции часто классифицируют в зависимости от стадии производственного процесса, в которую они направлены. Так обычно выделяют горизонтальные и вертикальные инвестиции[5]. Подобное разделение, как будет видно далее, позволяет более чётко сопоставить мотивы поведения тех или иных международных компаний с типом инвестиций.

Именно прямые иностранные инвестиции, основным источником которых являются международные корпорации, стали значительным фактором развития некоторых развивающихся стран[6]. К развивающимся странам (developing countries) обычно относят те государства, которые имеют низкие показатели промышленного развития, развития инфраструктуры, степени демократизации общества и развития общественных институтов, а также низкие показатели уровня образования и здравоохранения[7]. Однако нет единого, общепринятого критерия, который позволял бы однозначно отделить развитую страну от развивающейся.

Развитие страны определяется по статистическим показателям, таким как ВВП на душу населения, ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности и некоторым другим. ООН разработала индекс развития человеческого по-

[4]UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs: FDI Flows and Stocks. 2009 . С. 35-72.

[5]*Гуржиева К.* Классификация прямых иностранных инвестиций по способам ведения международной хозяйственной деятельности // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. 2013. № 2. С. 62-68.

[6]*Шафиев Р. М.* Иностранные инвестиции: мирохозяйственный аспект // Международная экономика. 2014. № 10. С. 63-69.

[7]*Нуреев Р. М.* Периферия мирового хозяйства: проблемы догоняющего развития // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2, № 4. С. 30—59.

тенциала - комбинированный показатель указанных выше трёх параметров, для оценки уровня экономического развития стран, данные о которых доступны[8].

Во Всемирной торговой организации (ВТО) принята система, при которой страна сама декларирует свой статус[9], при этом статус «развивающейся страны» дает определенные льготы своему обладателю. Льготы для развивающейся страны отдельно устанавливает каждый партнер по торговым соглашениям в рамках ВТО.

В системе классификации МВФ[10] к развивающимся странам («developing and emerging economies») относятся все страны, не входящие в группу развитых («advanced economies»). Последнюю группу составляют страны G7, Европейский союз и ряд других стран с высоким показателем ВВП на душу населения. Для разбиения развивающихся стран на группы МВФ использует гибкую систему классификации, которая учитывает:

- ВВП на душу населения по паритету покупательной способности;
- соотношение экспорта и импорта;
- показатели внешнего долга (отношение объёма внешней задолженности к объёму финансовых обязательств других стран перед данной страной);
- диверсификацию экспорта (страны подразделяются на 2 группы: те, для которых нефтепродукты составляют более 50% экспорта и остальные).

Основой для классификации, принятой Всемирным банком[11], является доход на душу населения по паритету покупательной способности, пороговые значения дохода для включения стран в ту или иную группу корректируются и публикуются каждый год.

В целом, разделение стран на развитые и развивающиеся является условным и может не отражать реальный уровень жизни а рассматриваемых странах.

---

[8]Подробная информация об индексе развития человеческого потенциала а также ежегодные отчёты по странам предоставлены на официальном сайте программы ООН по развитию (Human development reports / United Nations Development Programme. URL: http://hdr.undp.org/en [дата обр. 20.12.2014] ; [Электронный ресурс]).

[9]Who are the developing countries in the WTO? / World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/Tratop_e/devel_e/d1who_e.htm (дата обр. 05.01.2015) ; [Электронный ресурс].

[10]World Economic Outlook (WEO). Legacies, Clouds, Uncertainties / International Monetary Fund. 2014 . С. 161-168.

[11]Country and Lending Groups / The World Bank. URL: http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups (дата обр. 05.01.2015) ; [Электронный ресурс].

Наиболее удобным формальным критерием для подразделения стран на группы по развитию выглядит индекс развития человеческого потенциала.

Доля развивающихся стран в мировых потоках прямых иностранных инвестиций в последние годы неуклонно росла. По этому параметру особенно выделяются так называемые «новые индустриальные страны» (НИС). Они представляют наибольший интерес для исследователя, поскольку процесс развития за счёт иностранных инвестиций выразился в них в концентрированном виде[12]. Объём иностранного капитала в этих странах достиг экономически значимых масштабов, а обилие инвестиций в высокотехнологичные отрасли и грамотная политика государства по оптимизации эффектов притока капитала[13] сделали возможным проведение ускоренной модернизации. В Приложении А приводится статистика по иностранным инвестициям в новые индустриальные страны Юго-восточной Азии, показывающая, что для ряда стран объём именно прямых инвестиций был значительным в масштабах экономики. Бюро экономического анализа США ежегодно публикует отчёты и статистику, касающиеся деятельности транснациональных корпораций, базирующихся в Соединённых Штатах[14]. Материалы одного из таких отчётов приведены в таблице А.4. Видно, что объём произведённой только филиалами американских компаний добавленной стоимости составил, например, для Малайзии более 4% ВВП. Таким образом, именно НИС представляют для исследований наиболее обширный материал. В дальнейшем, если противоположное не указано явно, под исследуемыми развивающимися странами будут пониматься новые индустриальные страны.

---

[12] *Lipsey R. E.*, *Sjöholm F.* Foreign direct investment and growth in East Asia: lessons for Indonesia // Bulletin of Indonesian Economic Studies. 2011. Т. 47, вып. 1. С. 36-40.

[13] Феномен НИС: эволюция и современность / А. Н. Федоровский [и др.] // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 7. С. 64—77.

[14] Bureau of Economic Analysis: Interactive data / U.S. Department of Commerce. URL: https://bea.gov/iTable/index_MNC.cfm (дата обр. 05.01.2015) ; [Электронный ресурс].

1.1 Теоретические подходы к выявлению эффектов привлечения прямых иностранных инвестиций

Вопрос о влиянии иностранных инвестиций на развивающиеся страны в последние годы стал одним из центральных в мировой экономике. Лавинообразный рост интернациональных инвестиционных потоков, сопровождающийся ростом доли развивающихся стран в этих потоках стал возможным как благодаря современным коммуникационным технологиям, так и благодаря значительной эволюции международного торгового сотрудничества и общему росту открытости региональных экономик.

Объектом анализа экономистов часто становятся именно прямые иностранные инвестиции в новое производство. В случае портфельных инвестиций или слияний и поглощений, как правило, не происходит притока капитала в экономику, не меняется кардинальным образом структура отраслей и рынка труда. Поэтому их влияние на развитие может быть оценено лишь по косвенным проявлениям.

Одной из задач данного исследования был анализ подходов к выявлению и оценке воздействия прямых иностранных инвестиций на социально-экономическую систему развивающихся стран. Подобное воздействие может проявляться в разных формах и иметь различную природу, для его объективной оценки необходимо использовать некую совокупность количественных и качественных характеристик, поскольку социально-экономическая система включает в себя весь комплекс производственных отношений, прямо или опосредованно затрагиваемый инвестиционными процессами. Соответственно, объективный анализ инвестиционных процессов требует их рассмотрения одновременно с позиции принципиально различных теоретических и методологических подходов. Предполагается, что в ходе анализа работ представителей разных научных школ, использующих качественно различные методы исследования, возможно достичь наиболее полного понимания всей совокупности эффектов влияния иностранных инвестиций на экономику развивающихся стран.

Целью данного обзора, таким образом, будет являться выделение и классификация научных подходов, исследующих отрицательные и положительные эффекты влияния иностранных инвестиций на социально-экономические системы.

На основании обобщения существующих теоретических исследований ставится задача выявления возможностей извлечения максимальной выгоды для развивающихся стран из деятельности международных компаний.

Анализ международного движения капитала всегда был одной из центральных тем экономической теории. В первую очередь можно выделить классическую политэкономию, в рамках которой Д. Рикардо[15] была сформулирована теория сравнительных преимуществ - один из основных подходов к анализу международной торговли. На основании модели Рикардо Дж. С. Миллем[16] была предложена теория международного движения капитала.

Традиционный неоклассический подход к анализу международных перемещений капитала был сформулирован в первой половине XX века и основывался на неоклассической теории международной торговли А. Маршалла[17]. Б. Олин[18] предложил концепцию межстранового спроса на факторы производства, обусловленного для капитала соотношением предельной производительности и процентной ставки. Р. Нуркс[19] была выявлена обратная зависимость между объёмом экспорта и потребностью в импорте капитала, объясняющая отставание развивающихся стран в области экономического роста и сложности его преодоления.

С другой стороны, развитие капитализма в мировом масштабе анализировалось представителями марксистского направления. Классический марксистский взгляд на современную международную форму капитализма был сформулирован В. И. Лениным[20]. С точки зрения марксизма империализм, характеризующийся монополизацией и интернационализацией производственных процессов, является следующей и завершающей стадией развития капитализма.

Взгляд на природу транснациональных корпораций, как основных субъектов прямых иностранных инвестиций, претерпевал и претерпевает постоянную

---

[15] *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения / пер. с англ. М. Н. Смит // Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. Москва : Государственное издательство политической литературы, 1955.

[16] *Милль Д. С.* Основы политической экономии. Т. 3. Москва : Прогресс, 1981. 448 с.

[17] *Marshall A.* The Pure Theory of Foreign Trade, the Pure Theory of Domestic Values. Augustus M Kelley Pubs, 1987. 72 с.

[18] *Ohlin B. G.* Interregional and international trade. Harvard University Press, 1967. 324 с.

[19] *Nurkse R.* Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. New York : Oxford University Press, 1961. 163 с.

[20] *Ленин В. И.* Империализм, как высшая стадия капитализма // Полное собрание сочинений В. И. Ленина. Т. 27. 5-е изд. Москва : Издательство политической литературы, 1969. С. 299—426.

эволюцию и во многом определяется традициями конкретных научных школ. Одним из направлений, в рамках которого рассматривалась глобализация, стало неоинституциональное направление. Современный взгляд на природу глобализации во многом сформировался после публикации диссертации С. Хаймера[21], акцент сместился в сторону экономики отраслевых рынков. Ч. Киндлбергер расширил модель Хаймера, выдвинув тезис о том, что конкурентные преимущества транснациональных компаний базируются на монополистической конкуренции[22]. Позднее Даннинг[23] предложил свою «модель интернационализации»[24], которая до сих пор используется в качестве основы построения моделей принятия решений при интернационализации компаний. Отталкиваясь от теории, разарботанной Даннингом, экономисты неоклассического направления предложили ряд моделей поведения транснациональных компаний, основанных на теории общественного благосостояния. Р. Вернон предложил «модель жизненного цикла продукта»[25], объясняющую динамику выхода компаний на мировой рынок и открытия зарубежных филиалов. Согласно его теории, потоки прямых иностранных инвестиций начинают возникать, когда продукт входит в «стадию зрелости», во время которой возрастает как спрос на него на развивающихся рынках, так и уровень конкуренции (то есть исчезает монополистическое преимущество нового продукта). М. Портером была предложена модель[26] интернационализации компаний, учитывающая конкурентные преимущества стран - рецепиентов прямых иностранных инвестиций. И хотя модель в дальнейшем подверглась критике[27] из-за слишком искусственных ограничений, теория Портера оказала значительное влияние на международную экономику. Основные достижения в области исследования ре-

[21] *Hymer S.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment: дис. … канд. / Hymer S. Massachusetts Institute of Technology, 1960.

[22] *Kindleberger C. P.* American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. Yale University Press, 1969. 225 с.

[23] *Dunning J.* Explaining international production. Unwin Hyman, 1988. С. 27.

[24] Модель интернационализации, больше известная в западной литературе как «OLI-framework», основывается на неоинституциональной теории транзакционных издержек и предлагает выделение трёх основных групп конкурентных преимуществ международных фирм, реализуемых при интернационализации - преимущества собственности (Ownership advantages), преимущества местоположения (Location advantages) и преимущества собственного производства (Internationalization advantages).

[25] *Vernon R.* International investment and international trade in the product cycle // Quarterly Journal of Economics. 1966. Т. 80, № 2. С. 190—207.

[26] *Porter M.* The Competitive Advantage of Nations. New York : Free Press, 1998. 896 с.

[27] *Rugman A.* Porter takes the wrong turn // Business Quarterly. 1992. 56(3). С. 59—64.

шений международных корпораций были обобщены в книге Дж. Маркузена[28]. В этом издании приводятся, в частности, соотношения, которые позволяют оценить выгодность решений об интернационализации, принимаемых компаниями на основе максимизации функций полезности.

Подход на основе теории благосостояния остаётся одним из основных при анализе международных корпораций и прямых иностранных инвестиций. Например, в работе А. Криэна и К. Мияджива[29] используется подход на основе функций полезности потребителей, иностранных и внутренних фирм. Авторами были выявлены условия перехода международных компаний от экспорта к прямым иностранным инвестициям и обоснована взаимосвязь поведения внутренних производителей и поведения входящих на рынок транснациональных компаний.

В многочисленных исследованиях, посвященных влиянию прямых иностранных инвестиций на экономику развивающихся стран, можно встретить диаметрально противоположные мнения об их последствиях для благосостояния общества. Тот бесспорный факт, что межнациональные компании посредством прямых иностранных инвестиций дают определенный импульс развитию экономики стран-акцепторов вряд ли кем-то сегодня может оспариваться. В пользу привлечения иностранного капитала в такой форме говорит хотя бы создание новых рабочих мест. Вопрос состоит в том, насколько выгоды от подобной интеграции сопоставимы с потерями для национальных экономик, в том числе, в виде лишения финансовой и политической независимости.

Так называемая «теория внешней зависимости» или «периферийного капитализма» (формулировка Р. Пребиша[30]) получила особое место в международной экономике. Её зарождение произошло в 60-е годы XX в. в среде экономистов институциоанального и марксистского[31] направлений. Одним из утверждений теории, в частности, является то, что отрицательный эффект от присутствия международных компаний в развивающихся странах всегда больше положительного, иначе говоря, имеет место эксплуатация. В таких условиях государственные ор-

[28] *Markusen J. R.* Multinational Firms and the Theory of International Trade. MIT Press, 2004. 440 с.

[29] *Creane A.*, *Miyagiwa K.* Foreign direct investment and cost uncertainty: Correlation and learning effects: Working paper / Institute of Social ; Economic Research, Osaka University. 2007. 28 с. № 0694.

[30] *Пребиш Р.* Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива?: сокр. пер. с исп. Москва : ИЛА РАН, 1992. 337 с.

[31] *Emmanuel A.* Unequal exchange : a study of the imperialism of trade. New York, 1972. 453 с.

ганы, предпринимающие усилия по привлечению иностранных инвестиций, выводят экономику своих стран на путь зависимого развития[32].

В работах некоторых отечественных исследователей также встречается негативное отношение к прямым иностранным инвестициям[33], часто можно встретить термин «внешнее изъятие», обозначающее превышение оттока капитала за рубеж над его притоком в виде иностранных инвестиций.

В последние годы вопросы зависимого развития постоянно поднимаются в работах экономистов[34], в частности, в российской экономической литературе регулярно возникает полемика о пересмотре отношения к глобализации и государственному протекционизму[35]. В то же время ряд исследователей считает глобализацию закономерным процессом развития мировой экономической системы[36]. В работе В. Зинченко[37] были рассмотрены взгляды на природу трансформации экономических систем в условиях растущей мировой интеграции. Автором предлагается взгляд на глобализацию как неотъемлемую часть процесса развития современного общества в мировом масштабе, делается предположение, что волны деглобализации, возникающие в последнее время в мировой экономике, также являются лишь частью общего процесса движения к большей интеграции экономических систем.

Понимание вопроса о возможности развития экономики стран за счёт внешних источников кроется в выборе критерия, которым оценивается как положительное, так и отрицательное влияние иностранных инвестиций на экономику. Этот вопрос представляет определённые трудности для государственных органов стран, принимающих инвестиции, особенно стран развивающихся. Быстрый рост объёмов прямых иностранных инвестиций требует от них принятия оперативных

---

[32] *Wallerstein I.* Dependency in an Interdependent World: The Limited Possibilities of Transformation within the capitalist World-Economy // African Studies Review. Т. 17, № 1. С. 1—26.

[33] *Захаров В. К.*, *Голикова Е. И.* Иностранные инвестиции в экономике России // Экономический журнал. 2012. № 3. С. 21—27.

[34] *Vernengo M.* Technology, Finance, and Dependency:Latin American Radical Political Economy in Retrospect // Review of Radical Political Economics. 2006. Т. 38, № 4. С. 551-565.

[35] *Рязанов В.* Деглобализация, или регулирование вместо дерегулирования // Экономист. 2010. № 10. С. 3—19.

[36] *Акопова Е.*, *Ефременко И.* Неопарадигмальный подход к исследованию цикличности финансовой глобализации // Экономические науки. 2011. № 12. С. 400—405.

[37] *Зинченко В. В.* Регионализация, институциональные тенденции глобализации и модель восстановительного общественно-экономического развития // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 9—17.

политических и экономических решений, но слабо развитые общественные институты мешают этому процессу[38].

Имеется довольно большое количество работ, если не целая научная школа, представителей которой условно можно назвать «проглобалистами». Они утверждают, что процесс интернационализации и интеграции производства несомненно выгоден, так как помогает странам быстрее развиваться и ведет к росту благосостояния. Такие взгляды в основном характерны для представителей неоклассического направления. Основные тезисы в защиту прямых иностранных инвестиций вместе с ретроспективным анализом работ сторонников интеграции приведены в книге Дж. Бхагвати[39]. Во многом на основании этих выводов правящие элиты многих развивающихся стран видят в притоке иностранных инвестиций только выгоду для себя и стараются привлечь активы зарубежных компаний, их технологии и опыт.

Кроме того, обобщая все положительные доводы в пользу иностранных инвестиций, Бхагвати в своих работах указывает на существование каналов, через которые положительный эффект может распространяться на локальных[40] (местных) производителей. Так, менеджеры могут учиться, наблюдая лучшие управленческие подходы. Также они могут приобретать опыт, будучи нанятыми в транснациональные компании, затем передав свои знания национальным фирмам, где они впоследствии будут работать или которые откроют самостоятельно. Подобный перенос может также происходить и в среде рабочих. Такой передаче навыков способствует и так называемый «демонстрационный эффект» и рост конкуренции на внутренних рынках[41].

Таким образом, одним из самых явных положительных эффектов иностранных инвестиций, отмечаемых исследователями, является технологический обмен. Под технологическим обменом (technology transfer) понимается общее повыше-

---

[38] *Онгоро Т.* Прямые иностранные инвестиции в странах Африки в условиях глобализации и либерализации торгово-экономических отношений // Проблемы современной экономики. 2005. 1/2 (13/14).

[39] *Bhagwati J.* In Defense of Globalization. Oxford University Press, 2004. 320 с.

[40] В англоязычной литературе часто используется термин «локальный производитель» или «локальный поставщик», обозначающий компании, зарегистрированные внутри рассматриваемой развивающейся страны. В дальнейшем иногда вместо термина «местный» или «национальный» будет использоваться «локальный».

[41] *Bhagwati J.* Why Multinationals Help Reduce Poverty // The World Economy. 2007. Т. 30, № 2. С. 211—228.

ние уровня технологий и квалификации рабочей силы в определённой отрасли развивающейся страны в результате действия более технологически продвинутых иностранных компаний[42]. Это может достигаться через миграцию кадров между компаниями[43], через развитие определённых отраслей науки и сферы услуг под действием иностранных инвестиций. В частности показано, что крупные корпорации, открывающие наукоемкие производства, являются катализатором для научного прогресса в принимающей стране[44]. Также исследователи в последние годы отмечают тенденцию роста затрат транснациональных корпораций на научные разработки в иностранных филиалах и сопутствующий ему рост национальной инновационной активности[45].

Явление технологического обмена не является чем-то принципиально новым для экономической науки. Его рассмотрение в качестве общественного блага восходит ещё к К. Эрроу. В дальнейшем теория неявных внешних эффектов деятельности международных компаний получила развитие в работах М. Бломстрома и А. Кокко[46]. В диссертации Дж. Кэмпоса[47] технологический обмен рассматривается с точки зрения повышения благосостояния конечных потребителей через повышение качества и снижение цены продукции.

В работе Г. Блэлока и П. Гертлера[48] с помощью эконометрического анализа были явно оценены эффекты, оказываемые на благосостояние общества технологическим обменом. Авторы пришли к выводу, что прямые иностранные инвестиции могут быть источником новых технологий на растущих рынках, что приводит к росту благосостояния, и в силу этого может стать основанием для принятия государством мер по стимулированию инвесторов. Анализ показал, что одним из глав-

[42] *Ramanathan K.* An Overview of Technology Transfer and Technology Transfer Models // Technology Transfer and Small & Medium Enterprises in Developing Countries / под ред. K. Ramanathan, K. Jacobs, M. Bandyopadhyay. Daya Publishing House, 2011. С. 7-10.

[43] *Görg H.*, *Strobl E.* Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility: An Empirical Investigation // Scandinavian Journal of Economics. 2005. Т. 107, № 4. С. 693—709.

[44] *Campos J. F.* Multinationals, Technology Transfer and Domestic R& D Incentives: дис. … канд. / Campos J. F. University of Nottingham, 2007. С. 26.

[45] *Ерошкин А.*, *Петров М.* Новые тенденции взаимодействия развитых и развивающихся стран в инновационной сфере // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 12. С. 3—14.

[46] *Blomstrom M.*, *Kokko A.* Multinational Corporations and Spillovers // Journal of Economic Surveys. 1998. Т. 12, № 3. С. 247—277.

[47] *Campos J. F.* Указ. соч. С. 29-31.

[48] *Blalock G.*, *Gertler P. J.* Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers // Journal of international economics. 2008. Т. 74, вып. 2. С. 402—421.

ных каналов технологического обмена являются вертикальные производственные цепочки. Например, согласно исследованию авторов, индонезийские фабрики в отраслях с растущими вертикальными иностранными инвестициями в конечное производство испытывают более высокий рост производительности, при прочих равных условиях, чем другие производители. Этот результат следует из основных стимулов международных компаний, которые получают полные преимущества инвестиций за рубеж только в том случае, если они могут закупать высококачественную промежуточную продукцию у национальных фирм по низкой цене. Чтобы построить эффективные производственные цепочки за рубежом, многие корпорации осуществляют стратегический трансфер технологий местным производителям.

Результаты указанного выше исследования[49] показывают, что иностранные инвестиции в самом деле генерируют внешний эффект - более низкие цены при более высоком выпуске, - от которого выигрывают поставщики промежуточного сырья, производители конечного продукта и потребители. Основой данного эффекта являются как более низкие цены промежуточной продукции за счёт устранения фактора таможенных пошлин, так и снижение переменных издержек компаний за счёт различия в национальной стоимости рабочей силы для развитой и развивающейся стран. Более того, делается вывод, что поскольку преимущества иностранных инвестиций для экономики превосходят частную выручку, как для международной фирмы, так и для поставщиков, общее количество привлечённого капитала может быть меньше, чем общественно оптимальное без иностранного вмешательства. В ходе обширного анализа распределения доходов авторами было установлено, что политики принимающей страны должны как минимум не повышать барьеры для иностранных инвесторов. В случаях, когда есть вероятность, что международные корпорации будут использовать промежуточную продукцию локальных поставщиков, должны быть предприняты все возможные попытки для привлечения иностранных инвестиций[50]. Для оценки уровня благосостояния общества авторы используют уровень цен и уровень конкуренции в отрасли конеч-

[49] *Blalock G.*, *Gertler P. J.* Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers.

[50] Там же.

ной продукции, что можно считать справедливым лишь для весьма специфических социально-экономических условий.

Интересно отметить, что в ходе анализа влияния прямых инвестиций (без подразделения на иностранные и внутренние) на технологическое развитие в России[51] для большинства исследуемых отраслей экономики также была выявлена положительная корреляция притока инвестиций и роста производительности труда.

Довольно большое количество исследователей выступает с контраргументами в адрес прямых иностранных инвестиций. В частности, в работе Д. Те Вельде и О. Морисси[52] было оценено влияние прямых иностранных инвестиций на степень дифференциации доходов в пяти восточноазиатских странах. Авторы проводили эмпирическую проверку модели, основанной на многофакторной производственной функции (была отдельно выделена производительность труда квалифицированного и неквалифицированного секторов). Используя данные Международной организации труда по зарплатам и занятости по родам деятельности, не было найдено строгого свидетельства того, что иностранные инвестиции уменьшили неравенство в заработных платах в пяти странах Восточной Азии. Более того, было выяснено, что инвестиции являются прямым источником увеличения неравенства доходов в Таиланде.

Одним из выводов авторов[53] стало то, что система образования Таиланда была недостаточно готова абсорбировать положительный эффект инвестиций. Технологическое отставание оказалось достаточно большим, поэтому прямыми участниками технологического обмена в виде знаний и технологий оказалась лишь узкая группа высококвалифицированных рабочих.

Выводы работы те Вельде и Морисси[54] относительно способности экономики к извлечению положительного эффекта из присутствия международных компаний убеждают переместить акцент с вопроса влияния инвестиций на развитие к вопросу правильной политики использования инвестиций в целях развития. Хотя

---

[51] *Канторович Г. Г.*, *Назруллаева Е. Ю.* Удельные затраты в отраслях российской промышленности: ведут ли прямые инвестиции к их снижению? // Экономический журнал ВШЭ. 2009. № 1. С. 59—79.

[52] *Velde D. W. te*, *Morrissey O.* Foreign Direct Investment, Skills and Wage Inequality in East Asia // Journal of the Asia Pacific Economy. 2004. Т. 9, вып. 3. С. 348—369.

[53] Там же.

[54] Там же.

и было продемонстрировано, что инвестиции увеличивают зарплаты как для квалифицированных, так и для неквалифицированных рабочих, основные результаты исследования показывают, что страны, желающие развиться на базе иностранных инвестиций, должны сами инвестировать в значительных объёмах в высококачественный человеческий капитал. В противном случае они могут столкнуться с тем, что экономический рост сопровождается ростом неравенства доходов. Такие выводы контрастируют с предположениями традиционной теории международной торговли, основанными на стандартной модели Хекшера-Олина[55] и утверждающими, что прямые иностранные инвестиции в богатые неквалифицированной рабочей силой страны направляются в трудоинтенсивный сектор, тем самым повышая относительный спрос на низкоквалифицированных рабочих и сокращая неравенство зарплат между квалифицированными и неквалифицированными рабочими.

К похожим выводам пришли М. Кремер и Е. Маскин[56], анализируя участие транснациональных компаний в международной торговле. На основе расширенной модели Хекшера-Олина они пришли к выводу, что неравенство в развивающихся странах может расти, в частности, из-за различного содержания понятий квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы для развитых и развивающихся стран. Всё это говорит о том, что влияние притока иностранного капитала на благосостояние населения является неоднозначным. По крайней мере, для ограниченного набора развивающихся стран исследователями выделена положительная связь между привлечением иностранных инвесторов и ростом дифференциации доходов.

Приток иностранных инвестиций может оказывать отрицательное влияние и на внутренних производителей. В работе А. Ханиф и С. Джалалуддин[57] на основании предложенной авторами эконометрической модели, была проанализирована статистика по прямым иностранным инвестициям в Малайзию с 1970 по 2011 гг. и их влиянию на внутренние инвестиции. Было показано, что иностранные

[55] Globalization and U.S. Wages: Modifying Classic Theory to Explain Recent Facts / J. Haskel [и др.] // Journal of Economic Perspectives. 2012. Т. 26, № 2. С. 119—140.

[56] *Kremer M.*, *Maskin E.* Globalization and Inequality: Working paper / State University Higher School of Economics. 2007. 30 с. WP7/2007/01.

[57] *Hanif A.*, *Jalaluddin S.* FDI and Domestic Investment in Malaysia // International Proceedings of Economics Development & Research. 2013. № 76. С. 15—20.

инвестиции оказывают вытесняющий эффект на внутренние инвестиции. Более того, рост объёма иностранных инвестиций не способствует значительному росту капитала, аккумулированного в стране. Авторы рекомендуют правительству стимулировать внутренних инвесторов и способствовать тому, чтобы они перенимали технологический опыт иностранных фирм.

В последние годы в мировой экономике господствует эконометрический подход в изучении прямых иностранных инвестиций и их эффектов. В большинстве приведённых выше работ он используется для обоснования выдвигаемых авторами гипотез. Его недостатки очевидны: он подвержен сильным статистическим ошибкам из-за неточной или нерепрезентативной выборки, условия применимости моделей регрессии, как правило, требуют выполнения серьёзных ограничений, не соблюдающихся в реальной экономике. Интерпретация результатов подобных исследований также предоставляет некоторую свободу авторам. Приходится констатировать, что современная экономическая литература, освещающая эффекты прямых иностранных инвестиций, в большей своей массе, ограничивается лишь эмпирическими исследованиями, оставляя нераскрытыми внутренние механизмы явлений. Это делает затруднительным комплексный анализ международных инвестиционных процессов и предоставление практических рекомендаций для принимающих стран по максимизации положительных эффектов от иностранных инвестиций. Например, в статье А. Леми[58] через эконометрический анализ производственных функций было показано, что производительность труда под действием прямых иностранных инвестиций может снижаться. Используя тот же самый подход и сходный набор данных, Т. М. Хенг[59] приходит к диаметрально противоположным выводам, что наводит на мысль о том, что в каждом отдельном случае требуется учёт как специфики экономических агентов, так и конкретных экономических и институциональных условий. Таким образом, помимо систематизации мотивов поведения транснациональных корпораций, существует потребность в предварительной классификации прямых иностранных инвестиций.

Из приведённых выше выводов различных авторов можно увидеть, что для ряда стран влияние иностранных инвестиций на социально-экономическую си-

[58] *Lemi A.* Foreign direct investment, host country productivity And export: the case of US and Japanese Multinational affiliates // Journal of economic development. 2004. Т. 29, № 1. С. 163—187.

[59] *Heng T. M.* Learning curves and productivity in Singapore manufacturing industries // Second Annual Conference of the Academic Network for Development in Asia (ANDA). 2010.

стему является значительным, а механизмы этого влияния представляют предмет для исследования. В то же время значительная часть исследователей рассматривает либо некоторые ограниченные функции полезности потребителей, отражающие их благосостояние, либо узконаправленные, специализированные эффекты, используя эмпирические подходы, подверженные искажениям. Вместе с тем, применительно к развивающимся странам особенно остро стоит задача определения куммулятивного эффекта, затрагивающего большое количество субъектов производственных отношений, который складывался бы из всей совокупности положительных и отрицательных результатов присутствия прямых иностранных инвестиций. Так возникает проблема совокупного влияния иностранных инвестиций на экономику развивающихся стран.

Для целей данного исследования необходимо выделить некие количественно определяемые характеристики, испытывающие внешнее воздействие прямых иностранных инвестиций, которые отражали бы как макроэкономические показатели стран, так и различные параметры экономической среды (такие как уровень конкуренции). Решение подобной задачи применительно к развивающимся странам является предметом экономики развития. Под развитием в данном случае понимается многоплановый процесс, ведущий к радикальным изменениям в социальных структурах, поведении людей, общественных институтах, а также к ускорению экономического роста, сокращению неравенства и искоренению безработицы[60]. Понятия благосостояния общества и развития неразрывно связаны между собой, поэтому, основной вопрос, который предполагается решить в данном исследовании – это влияние международных корпораций на развитие национальных социально-экономических систем.

В рамках экономики развития сложно выделить некие общие подходы, поскольку эта отрасль науки является в большой степени эклектичной, объединяя представителей различных школ[61]. Возникнув на базе работ институционалистов

[60] *Тодаро М. П.* Экономическое развитие / под ред. С. Яковлев, Л. Зевин. Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. 671 с.

[61] *Манасенко К. А.* Экономическое развитие: проблема единства теории // Вестник Московского университета: Серия 6. Экономика. 2010. № 5. С. 15—23.

с одной стороны[62], и кейнсианских моделей экономического роста с другой[63], теория постепенно обогащалась исследованиями представителей других направлений.

Значительный вклад в формирование экономики развития в современном виде внесли экономисты умеренных и радикальных левых взглядов, сформулировавшие теорию зависимости, упомянутую выше.

В ходе так называемой «неоклассической контрреволюции» многие теории экономического роста, основанные на кейнсианском подходе, были пересмотрены и подверглись критике, ставшая доминирующей в экономике развития теория либерализации внешней торговли и интеграции экономик различных стран[64] нашла выражение в создании многочисленных интернациональных торговых объединений и политике международных организаций, в частности МВФ. Однако доктрина, основанная на неоклассических моделях развития показала, как минимум, свою неуниверсальность в качестве всеобщего инструмента[65]. Альтернативная теория экономического развития была предложена Д. Нортом[66], утверждающим, что важнейшее значение имеют институты и их трансформация во времени.

До недавнего времени было принято оценивать уровень развития стран классическими показателями системы национальных счетов, такими как ВВП на душу населения, однако такой подход в своё время подвергся оправданной критике[67], поскольку эти показатели являются усреднёнными и не отражают в явном виде реального уровня благосостояния общества и его беднейших групп. Стоит отметить, что даже по показателю ВВП на душу населения лишь немногие развивающиеся страны добились за последние десятилетия значимых успехов в развитии, на что указывает А. Эльянов в своей статье[68]. Необходимо определить бо-

---

[62] *Мюрдаль Г.* Современные проблемы «третьего мира» : пер. с англ. Москва : Прогресс, 1972. 766 с.

[63] *Харрод Р.* Теория экономической динамики / под ред. В. Гребенников ; пер. с англ. В. Маневич. ЦЭМИ РАН, 2008. 210 с.

[64] *Bauer P.* Reality and Rhetoric: Studies in the Economics of Development. Harvard University Press, 1986. 192 с.

[65] *Krugman P.* Toward a Counter-Counterrevolution in Development Theory // Proceedings of the World bank annual conference on development economics. 1992. С. 31-32.

[66] *North D.* The New Institutional Economics and Third World Development // The New Institutional Economics and Third World Development / J. Harriss, J. Hunter, C. M. Lewis. 1995. С. 17—26.

[67] *Тодаро М. П.* Указ. соч. С. 28-31.

[68] *Эльянов А.* Глобализация и развитие // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 11. С. 3—15.

лее дифференцированный набор характеристик социально-экономической среды. Опираясь на них, можно не только достаточно точно оценить социальные по своей природе эффекты деятельности международных компаний, но и дать прогноз поведения инвесторов и эволюции внутренних рынков для ряда наиболее типичных случаев.

В рамках экономики развития общепринятым стал синтетический подход, объединяющий макроэкономические показатели с социальными. В частности, считается, что нельзя говорить об экономическом развитии, если не снижаются уровни безработицы, нищеты и социального неравенства. В качестве такого интегрального показателя часто используется индекс развития человеческого потенциала, описанный ранее, но даже он является для данной задачи слишком искусственным. Тем не менее, если проанализировать существующую литературу по влиянию прямых иностранных инвестиций на экономику развивающихся стран, то можно увидеть, что анализу изменения классических показателей СНС посвящено достаточно большое количество работ, в то время как социально-экономические характеристики среды (такие как бедность, уровень дифференциации доходов и т.д.), как правило, остаются за пределами экономических исследований, становясь больше объектом рассмотрения смежных с экономикой отраслей.

Обычно исследователями выделяются несколько основных целей (или групп целей) развития, которые можно подразделить на материальные (такие как преодоление нищеты) и нематериальные (например, развитие гражданских прав и свобод). Такое разделение приводится в классическом издании М. Тодаро[69]. Соответственно, по аналогии можно выделить и две группы параметров социально-экономической системы для оценки развития:

1. Параметры, которые в дальнейшем предлагается называть «общеэкономическими». Здесь можно объединить типичные показатели СНС – ВНД, ВВП на душу населения по паритету покупательной способности с такими показателями, как средний уровень заработной платы в текущих ценах, уровень занятости, степень имущественного расслоения и некоторыми другими (выбор конкретных параметров зависит от целевой функции государства, как

[69] *Тодаро М. П.* Экономическое развитие.

будет видно далее). Это группа параметров, которые могут быть непосредственно оценены и рассчитаны.

2. Политические (институциональные) характеристики среды, прежде всего – право на выбор, способность реализовать свои общественные цели, свобода труда и политическая независимость. Это группа параметров, которые могут быть оценены лишь косвенно. То есть, по ним невозможно вывести каких-либо зависимостей в явном виде.

Анализ общеэкономических и институциональных параметров системы и их динамики под воздействием прямых иностранных инвестиций приводит к необходимости введения понятия «эффектов экономического развития», вызванных деятельностью международных компаний. Под «эффектами экономического развития» в дальнейшем предлагается понимать прямое или косвенное воздействие прямых иностранных инвестиций на показатели развития национальной экономики. Косвенное воздействие в данном случае обозначает, что приток иностранных инвестиций воздействует на экономику не напрямую (в качестве примера такого прямого воздействия можно привести рост налоговых поступлений), а опосредованно, через экономическую среду, институты, третьих лиц. Такое влияние, как уже было показано ранее, может иметь как положительный, так и отрицательный характер, ускоряя или замедляя развитие.

В данном разделе приведены, в основном, результаты исследований зарубежных авторов. Следует отметить, что несмотря на наличие работ, затрагивающих тему инвестиционных процессов в Российской Федерации[70], в отечественной экономической литературе практически отсутствуют систематические обобщения наиболее актуальных мировых достижений в теории международных инвестиционных процессов и опыт зарубежных исследователей находит пока лишь эпизодическое отражение[71]. В основном работы отечественных исследователей

[70] *Петрикова Е.* Прямые иностранные инвестиции и экономический рост // Вопросы статистики. 2009. № 9. С. 14—21.

[71] *Сухарева И. О.*, *Юнусова Н. Н.* «Компрессор» для экономики – эффекты притока прямых иностранных инвестиций // Банковское дело. 2013. № 4. С. 31-37.

затрагивают региональную специфику (см. например, работы Ю. Трещевского[72] и О. Мариева и Д. Нестеровой[73]).

Рассмотренные в данной части направления исследования можно обобщить в следующем виде:

Таблица 1.1. Основные направления исследования прямых иностранных инвестиций.

Направления исследования	**Объекты анализа**	**Используемый инструментарий**	**Выделяемые эффекты**	**Рекомендации для государственной политики**
Микроэкономический подход, основанный на неоклассических теориях. Среди исследователей прежде всего можно выделить Дж. Маркузена, Л. Кью, А. Рэзина и Э. Садка	Норма доходности, прибыль, издержки, полезность для потребителей	Нахождение условий, максимизирующих функции полезности потребителей и экономических агентов	Технологический обмен, замещение импорта, развитие смежных отраслей	Содействие привлечению иностранных инвестиций, совершенствование институтов, снижение налогов и пошлин
Эмпирический анализ макроэкономических параметров. Исследователи: Г. Блэлок, В. Торбеке, Х. Горг, Э. Стробл	Инвестиционная привлекательность, показатели экономического роста	Построение регрессионных моделей и их проверка на основе баз данных по инвестиционным процессам развивающихся стран	Технологический обмен, нерациональное природопользование, дифференциация доходов, монополизация отраслей, накопление инвестиций	Развитие институтов, развитие научно-технического потенциала. Необходимо подготовить экономическую систему к усвоению положительного воздействия ПИИ

[72] *Трещевский Ю. И.*, *Щекина Е. В.* Инвестиции с участием иностранного капитала в регионы России // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. 2008. № 1. С. 54—60.

[73] *Мариев О.*, *Нестерова Д.* Факторы привлечения прямых иностранных инвестиций в российские регионы // Экономика региона. 2005. № 4. С. 57—70.

Направления исследования	**Объекты анализа**	**Используемый инструментарий**	**Выделяемые эффекты**	**Рекомендации для государственной политики**
Политэкономические исследования из области экономики развития. Прежде всего можно выделить: Г. Мюрдаля, И. Валлерстайна, М. Тодаро	Экономическое развитие, соотношение интересов инвестора и общества, в основе которых лежат отношения собственности на средства производства	Выявление механизмов воздействия иностранных инвестиций на развитие и анализ стратегических мотивов зарубежных инвесторов. Выявление результатов разрешения пртиворечий, возникающих между развитыми и развивающимися странами	Насыщение внутреннего рынка, восполнение дефицита валютной ликвидности, потеря экономической независимости, непропорциональное развитие секторов экономики, отток капитала	Следует более осторожно подходить к привлечению инвестиций, в большинстве случаев издержки больше получаемых выгод, если возникает экономическая и политическая зависимость. Необходимо ограничивать инвестиции, направленные на эксплуатацию развивающихся рынков.

Каждый из приведённых подходов обладает рядом ограничений. В настоящее время в экономической литературе преобладает эмпирический, основанный на выявлении корреляции между различными факторами, потенциально способными оказать влияние на приток иностранных инвестиций, и агрегированными показателями по объёмам инвестиций с помощью эконометрического анализа. Но нерешённой является проблема разработки теоретических моделей, которые могли бы впоследствии стать основой для эконометрического анализа и проверки. В дальнейшем, опираясь на основные выводы, полученные в результате эмпирических исследований и исследований из области экономики развития, предполагается построить модели оценки эффективности принятия решений государственными органами и инвесторами. Основой для построения моделей будут выступать подходы, разработанные в рамках теории отраслевых рынков (в частности, моди-

фицированная модель Бертрана[74]), а именно, микроэкономический анализ поведения отдельных экономических агентов на олигополных вертикально связанных рынках промежуточной и конечной продукции применительно к высокотехнологичным отраслям.

[74] *Iskhakov F.*, *Rust J.*, *Schjerning B.* The Dynamics of Bertrand Price Competition with Cost-Reducing Investments: Working paper / University of Copenhagen. 2013. № 5.

1.2 Эффекты прямых иностранных инвестиций и их классификация

Противоречивые выводы, к которым приходят авторы приведённых ранее работ, указывают, во-первых, на то, что практически у любых инвестиций в развивающиеся страны есть как положительные, так и отрицательные социально-экономические последствия[75]. Во-вторых, что более важно, противоречивость суждений явно указывает на различие условий протекания инвестиционных процессов в разных странах и в разных отраслях. Характер индуцированного инвестициями развития (если оно есть) во многом определяется типом самих инвестиций. Таким образом, для сведения выводов различных исследователей в единую картину, совокупность прямых иностранных инвестиций нуждается в подразделении на более мелкие группы и выделении характерных положительных и отрицательных эффектов экономического развития для каждой из них. Для этого предлагаются следующие пункты классификации:

1. Форма вложения. Иначе говоря, являются инвестиции портфельными или прямыми (с подразделением последних на инвестиции в новое производство и поглощение). В случае портфельных инвестиций в чистом виде обычно не следует значимых последствий для общества, кроме политических (увеличивается доля собственности иностранных экономических агентов). Хотя в работе Дж. Арнольда и Б. Джаворчик[76] на основании статистических данных и было показано, что переход собственности к транснациональной компании в большинстве случаев увеличивает общую производительность труда, единственный положительный эффект прямых инвестиций, который в данном случае однозначно благотворно может сказаться на развитии - это технологический обмен. Другие существующие положительные эффекты напрямую связаны с инвестициями в новое производство и предсказать возможность их проявления благодаря определённой политике портфельных инвесторов или поглощающих компаний невозможно.

[75] *Гусарова С. А.*, *Гусаров И. В.* Роль иностранных инвестиций в модернизации экономик стран БРИКС // Международная экономика. 2014. № 9. С. 61.

[76] *Arnold J. M.*, *Javorcik B. S.* Gifted kids or pushy parents? Foreign direct investment and plant productivity in Indonesia // Journal of International Economics. 2009. Т. 79, вып. 1. С. 42—53.

В качестве возможных отрицательных последствий поглощения можно отметить снижение занятости из-за сокращения штатов и трансформацию конкурентной среды в сторону монополии.

Поскольку главной целью данного исследования является влияние иностранных инвестиций на экономическое развитие, то в дальнейшем будут преимущественно рассматриваться прямые инвестиции в новое производство.

2. Стадия и отрасль производства. На основании того, в какую отрасль производства идёт инвестирование, можно сделать вывод об изменении конкурентной среды в данной отрасли, а также о возможности технологического обмена. Конкурентная среда в результате входа иностранной компании может стать как более свободной, так и более монополизированной, как будет показано далее. Технологический обмен же тем более эффективен, чем более развито производство в данной отрасли[77]. Кроме того, важным является подразделение инвестиций на вертикальные и горизонтальные, а в рамках вертикальных - подразделение по стадиям производства. Такое разделение оказывает решающее воздействие при последующем принятии решений государственными структурами, поскольку развитие определённых стадий производства может вести как к положительному эффекту в виде развития вертикально связанных с ними стадий и инфраструктуры, так и к отрицательному эффекту в виде непропорционального развития отраслей экономики.
3. Ориентация на внешний или внутренний рынок. Это наиболее важный параметр, определяющий и структуру национальной экономики и группу косвенных общеэкономических эффектов иностранных инвестиций. Например, ориентация на внутренний рынок, кроме создания рабочих мест, также может насыщать его определённой продукцией, замещая импорт и увеличивая ВВП. В то же время появление крупных производителей, ориентированных на внутренний рынок, сильно трансформирует конкурентную среду (среда может стать как более конкурентной, так и более монополизированной за счёт устранения конкурентов). Как правило, для небольших

[77] *Ramanathan K.* An Overview of Technology Transfer and Technology Transfer Models.

(относительно рынков развитых стран) внутренних рынков развивающихся стран возможен сценарий монополизации рынка входящей на него транснациональной компанией[78].

Ориентация инвестиций на производство для внешнего рынка может, как показал опыт ряда развивающихся стран, перерасти в эксплуатацию их трудовых и природных ресурсов ради развития отраслей экономики, бесперспективных для внутренних нужд данных стран. Так, например, более 80% иностранных инвестиций в Африканские страны в 1970-1980 гг. было направлено в нефтедобывающий сектор[79]. То есть, в данном случае одним из отрицательных эффектов является образование диспропорции в развитии отраслей национальной экономики. Среди потенциальных положительных эффектов таких инвестиционных процессов (инвестиции в новое производство, создаваемое для экспорта) следует отметить технологический обмен (поскольку страны могут стать акцепторами технологий, недостаточно развивающихся за счёт внутренних источников), рост занятости и рост налоговых поступлений.

4. Относительный масштаб инвестиционных процессов. На самом деле, эта величина носит качественный характер, поэтому не столько важен способ её определения и номинальное значение, сколько восприятие её экономическими агентами внутри страны. Этот параметр может быть определён отношением иностранного капитала, задействованного в инвестиционном процессе, к размеру государственного бюджета (или ВВП) страны. Также относительный масштаб может быть выражен и как отношение количества занятых в транснациональной компании к общему количеству трудоспособного населения в регионе.

   Этот аспект обычно остаётся за пределами рассмотрения стандартных моделей, однако он приобретает особенную важность при рассмотрении макроэкономических последствий иностранных инвестиций и стратегий принятия решений государственными органами. Поскольку, вообще говоря, если в масштабах экономики рассматриваемый процесс является незначительным (или потенциальный, прогнозируемый объём инвестиций незначите-

[78] *Shenkar O.*, *Luo Y.*, *Chi T.* International Business. 3-е изд. Routledge, 2014. С. 83-84.
[79] *Онгоро Т.* Указ. соч.

лен), то не следует предпринимать каких-либо действий со стороны государства, так как они могут лишь внести дисбаланс в функционирование экономической системы.

Если масштаб инвестиционных процессов относительно велик, то возможно проявление ряда отрицательных экстерналий, таких как рост дифференциации доходов, непропорциональное развитие отраслей экономики и риск потери государственными органами политической независимости.

Классифицируя иностранные инвестиции по приведённым выше четырём параметрам, можно попытаться определить, какие положительные и отрицательные эффекты экономического развития проявят себя в том или ином случае. Для каждого из эффектов далее целесообразно привести способы его количественной оценки и дать ряд рекомендаций по наиболее полному использованию его положительных проявлений и минимизации отрицательных.

Если ограничить область рассмотрения инвестициями только в новое производство (то есть однозначно классифицировав инвестиционный процесс по первому пункту)[80], то проведённый ранее анализ теоретических исследований позволяет выделить ряд эффектов, проявление которых возможно вне зависимости от оставшихся трёх пунктов классификации. Так выделяются такие положительные эффекты прямых иностранных инвестиций как: создание новых рабочих мест, рост количества высококвалифицированных кадров, рост заработной платы в отдельных отраслях. Данные явления, очевидно, могут сопутствовать любому вновь создаваемому производству. Кроме того, выделяется ряд отрицательных эффектов инвестиций в новое производство - это рост дифференциации доходов, а также нерациональное природопользование и ухудшение экологии. Все эти и перечисленные выше эффекты, а также возможности их оценки и оптимизации будут подробно рассмотрены в 3 главе.

Из приведённых рассуждений видно, что прямые иностранные инвестиции влекут за собой ряд неявных внешних эффектов, или экстерналий[81]. Они получили в экономической литературе название «spillovers». В данном исследовании для обозначения внешних эффектов будет использоваться термин «экстер-

[80]В дальнейшем исследовании портфельные инвестиции будут затронуты при рассмотрении некоторых отождествляемых с ними эффектов.

[81]В дальнейшем изложении будет использоваться трактовка экстерналий как любого нерыночного воздействия на благосостояние третьих лиц.

налии», или «социально-экономические эффекты» (то есть, эффекты затрагивающие социально-экономическую систему).

Часть социально-экономических эффектов иностранных инвестиций была рассмотрена выше - это эффекты, трансформирующие экономическую среду и общественные отношения, или эффекты экономического развития. К положительным эффектам экономического развития, таким образом, можно отнести следующие:

- создание новых рабочих мест;
- развитие инфраструктуры;
- технологический обмен;
- рост количества высококвалифицированных кадров;
- рост заработной платы в отдельных отраслях;
- замещение импорта;
- развитие смежных отраслей;

Помимо положительных были выделены также отрицательные эффекты экономического развития:

- рост дифференциации доходов;
- монополизация внутреннего рынка;
- образование диспропорции в развитии отраслей национальной экономики;
- нерациональное природопользование и ухудшение экологии;
- потеря экономической и политической независимости.

Наряду с эффектами экономического развития можно выделить ещё одну группу эффектов иностранных инвестиций - это эффекты, влияющие на поведение других инвесторов, которые могут быть охарактеризованы как эффекты изменения доходности инвестиций.

Если говорить об экстерналиях прямых иностранных инвестиций, влияющих на решения экономических агентов, то в первую очередь возникает вопрос о влиянии текущих инвестиций в отрасль развивающейся страны на вероятность инвестиций в будущем. В процессе анализа этих эффектов прямого иностранного инвестирования, была выявлена как положительная, так и отрицательная обратная связь[82] текущих инвестиций с последующими.

[82] *Xu Y.*, *Yuan X.* Research on China's Regional Differences of Crowding-In or Crowding-Out Effect of FDI on Domestic Investment // Modern Economy. 2012. Т. 3, № 7. С. 884-885.

Эффект вовлечения инвестиций («crowding-in effect») - такое название получила в литературе положительная корреляция между объёмом вложенных инвестиций в отрасль и вероятностью последующего притока капитала. Он объединяет в себе целую группу явлений, но его можно достаточно чётко разделить на эффект технологического обмена и эффект накопления инвестиций.

Эффекту технологического обмена (от развитых стран к развивающимся) посвящён целый ряд исследований[83], в том числе и среди отечественных экономистов (см., например, работы О. Голиченко[84] и С. Абрамова[85]). Говоря о технологическом обмене, часто используют термин «рост продуктивности факторов производства» (total factor productivity growth), но оба термина отражают одно и то же экономическое явление[86].

На решение о последующем инвестировании также влияет явление, которое можно назвать «эффектом накопления инвестиций», но этот термин не является устоявшимся. Часто можно встретить термин «аккумуляция капитала», но обычно он рассматривается без отрыва от технологического обмена[87]. Данный эффект проявляется в том, что в результате предыдущих инвестиционных проектов (своих или конкурентов) в стране были созданы определённые условия технологического и нетехнологического характера, облегчающие последующее ведение бизнеса. Этот эффект, таким образом, является составной частью эффекта вовлечения инвестиций и отражает тот факт, что компаниям выгоднее вкладываться в уже развитую инфраструктуру[88]. Предлагается в дальнейшем использовать для его описания термин «эффект накопления инвестиций», под которым подразумевается относительное уменьшение объёма необходимых инвестиций для каждого

---

[83] *Wahab S. A.*, *Rose R. C.*, *Osman S. I. W.* Exploring the Technology Transfer Mechanisms by the Multinational Corporations: A Literature Review // Asian Social Science. 2012. Т. 8, № 3. С. 142-148.

[84] *Голиченко О. Г.* Модели развития, основанного на диффузии технологий // Вопросы экономики. 2012. № 4. С. 117—131.

[85] *Абрамов С.*, *Гордеев Е.* Международный технологический трансферт как инструмент нейтрализации структурных недостатков развития национальной экономики // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. 11(47). С. 8—17.

[86] *Liu X.*, *Wang C.* Does foreign direct investment facilitate technological progress? Evidence from Chinese industries // Research Policy. 2003. № 32. С. 945-946.

[87] *Türen U.*, *Dilek H.*, *Gökmen Y.* Exploring the Impact of Foreign Direct Investment Accumulation on National Innovation Capability and the Mediating Role of Human Development Level // International Journal of Social Inquiry. 2013. Т. 6, № 1. С. 51-54.

[88] *Razin A.*, *Sadka E.*, *Tong H.* Bilateral FDI Flows: Threshold Barriers and Productivity Shocks: Working paper / NBER. 2005. № 11639.

последующего иностранного или внутреннего инвестора в отрасли вследствие накопления капитала в рамках отрасли.

Наряду с положительными эффектами изменения доходности, привлекающими дополнительные инвестиции в отрасль, существуют также и отрицательные, стимулирующие отток капиталов из данной отрасли данной страны. Ряд исследователей отмечает[89], что инвестиции зачастую переходят в фазу насыщения и с течением времени сильно сокращаются для ряда развивающихся стран.

Анализируя статистику по инвестициям в страны Юго-Восточной Азии, ряд исследователей обращает внимание на то, как постепенно меняются решения транснациональных корпораций по выбору стран для вложения своих активов. В работе В. Торбеке[90], в частности, отмечается, что если первоначальной целью инвестиций крупных японских компаний были страны, относимые к Новым индустриальным странам 1 волны (Тайвань, Республика Корея), то в конце 90-х годов основной поток инвестиций переключился на Китай и страны второй волны, входящие в блок ASEAN: Таиланд, Индонезию, Филиппины и т.д. Вслед за Японией ТНК других стран также стали перенаправлять свои финансовые потоки, обеспечив бурное развитие высокотехнологичного сектора в странах ASEAN.

О перераспределении инвестиций свидетельствует и реальная статистика. На рисунке 1.1 приведена временная динамика прямых иностранных инвестиций для Республики Корея и трёх стран, относящихся к Новым индустриальным странам второй волны: Индонезии, Малайзии и Таиланда. График охватывает временной промежуток от 1999 до 2007 гг[91].

---

[89] *Nguyen T. D.* The great migration. How FDI is moving to ASEAN and India: Working paper / HSBC. 2013 .

[90] *Thorbecke W.*, *Salike N.* Foreign Direct Investment in East Asia: Working paper / RIETI. 2013. 13-P-003 ; RIETI Policy Discussion Paper Series.

[91] Это связано с тем, что Мировой финансовый кризис 2008 года и кризис 1998 года, затронувший Юго-Восточную Азию оказывают значительное влияние на статистику и мешают выявить долгосрочный тренд

Таблица 1.2. Приток прямых иностранных инвестиций в производственный сектор (в млн. долл.)[92]

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Республика Корея	3166,2	3223,1	1070,8	731,0	764,5	1402,7	512,3	945,0	1421,2
Сингапур	4365,0	8177,6	4036,0	2134,0	3039,0	5890,0	3300,0	4316,0	8389,0
Малайзия	1946,3	1462,6	424,0	897,0	1355,0	3508,0	1777,5	1255,0	3200,0
Индонезия	-1601,7	-3268,9	-117,0	-1168,7	-450,3	834,0	5265,0	1691,0	203,0
Таиланд	1268,7	1810,7	2960,0	1845,0	2409,0	3786,0	3044,0	4069,0	3718,0
Среднее для НИС 1-ой волны	3765,6	5700,4	2553,4	1432,5	1901,8	3646,4	1906,2	2630,5	4905,1
Среднее для НИС 2-ой волны	537,8	1,5	1089,0	524,4	1104,6	2709,3	3362,2	2338,3	2373,7

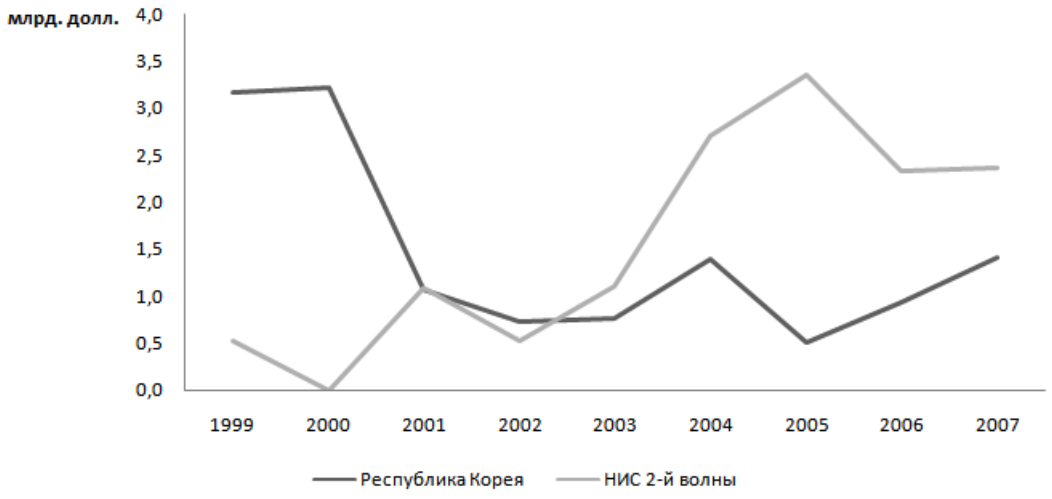

Рисунок 1.1: Приток инвестиций в производственный сектор для Южной Кореи и средний по 3-м странам: Индонезии, Малайзии и Таиланду.

На графике можно видеть снижение притока иностранных инвестиций для новых индустриальных стран 1-ой волны, которые по многим параметрам уже близки к развитым и одновременное увеличение притока прямых иностранных инвестиций в менее развитые страны (НИС 2-ой волны).

[92]На основании официальной статистики ОЭСР (OECD Statistics Database / OECD. URL: http://stats.oecd.org [дата обр. 14.04.2014]) и АСЕАН (ASEAN Investment Report 2011: Sustaining FDI Flows in a Post-crisis World / ASEAN. Jakarta, 2011).

Объектом внимания в упомянутых выше работах является прежде всего высокотехнологичный сектор, который выделяется исследователями не только потому, что его доля в зарубежных инвестициях в отдельные развивающиеся страны высока, но и потому, что в нём в концентрированном виде отражается вся современная специфика инвестиций в Юго-Восточную Азию: пространственное распределение различных стадий производства между странами, выделение роли производителя промежуточной продукции и роли экспортной платформы, а также постоянная миграция этих ролей от одного региона к другому, отражающая высокую мобильность активов[93]. В наиболее современных исследованиях[94] отмечается насыщение китайской экономики зарубежными инвестициями, которое означает, что и Китай перестаёт быть доминирующей экспортной платформой для высокотехнологичной продукции[95]. Таким образом, наименее развитые страны Юго-Восточной Азии становятся всё более привлекательными для вложений капиталов со стороны ТНК.

Многие авторы, исследующие эффекты прямых иностранных инвестиций и их влияние на экономику оперируют агрегированными показателями по объёму инвестиций, не подразделяя их по отраслям. В то же время рынки инновационной продукции и высокотехнологичный производственный процесс обладают ярко выраженной спецификой, не позволяющей рассматривать их совместно с традиционными отраслевыми рынками (не инновационной продукции). Специфика производства, как будет видно далее, напрямую определяет особенности инвестиционных процессов, поэтому иностранные инвестиции именно в инновационные отрасли нуждаются в отдельном рассмотрении с точки зрения изучения выделенных эффектов.

В работах Х. Вэриана[96], А. Саксена[97] и Т. Чан[98] были выделены основные черты производственного процесса в высокотехнологичных отраслях:

---

[93] *Thorbecke W.*, *Salike N.* Foreign Direct Investment in East Asia.

[94] *Nguyen T. D.* Указ. соч.

[95] *Thorbecke W.*, *Salike N.* Указ. соч.

[96] *Varian H. R.* High-Technology Industries and Market Structure // Proceedings - Economic Policy Symposium. Jackson Hole, 2001. С. 65—101.

[97] *Saksena A.* High-Tech Industry: The Road to Profitability Through Global Integration and Collaboration: Working paper / Cisco Internet Business Solutions Group (IBSG). 2009 .

[98] *Chan T. Y.*, *Dhar R.*, *Putsis W.* Dynamics of Market Structure in Rapidly Developing Technology Industries: Working paper / Olin Business School. 2005 .

- быстрое внедрение новых технологий и высокая конкуренция способствуют постоянному снижению стоимости продукции;
- вследствие качественной однородности товаров, примерно равного технологического уровня и одинаковой рассредоточенной структуры предприятий средние издержки и цены продукции конкурентов различаются незначительно;
- для большинства рынков характерна олигопольная или даже монопольная структура, обусловленная высокими барьерами входа;
- экстремально короткие технологические циклы. В частности, в работе[99] отмечено, что конкурентные преимущества, получаемые от инноваций, имеют, как правило, короткий срок жизни (около 24 месяцев, а иногда и менее 9 месяцев) и самые уникальные товары быстро становятся легковоспроизводимыми;
- большой объём постоянных издержек (на начальном этапе). В том числе на обучение, развитие инфраструктуры и т.д.

Достаточно полное описание основных отличий высокотехнологичных рынков и наглядная демонстрация неприменимости к ним классических моделей конкуренции можно найти в работах Д. Эрнста[100]. В частности, исследователем было показано, в отличие от традиционного убеждения, что глобализация может усиливать концентрацию рыночной власти. Свои выводы автор основывал на отраслевой статистике, обобщив отчёты IT-аналитиков по продажам и ценовой динамике нескольких ключевых видов электронных компонентов, а также на внутрифирменных отчётностях (поскольку большинство высокотехнологичных отраслей имеют ярко выраженные признаки олигополии). Было показано, что относительная монополизация рынка может проявиться в любой отрасли, в которой значительны отдача от масштаба и стоимость перевозки. Если глобализация происходит в высокотехнологичных отраслях, отдачи от масштаба и стоимость перевозки быстро растут, провоцируя рост концентрации капиталов. К тому же агрессивные ценовые войны дополнительно принуждают к концентрации, вытесняя крайних производителей и уменьшая предельную прибыль для вновь входящих на рынок.

[99] *Saksena A.* High-Tech Industry: The Road to Profitability Through Global Integration and Collaboration.

[100] *Ernst D.* The Economics of Electronics Industry: Competitive Dynamics and Industrial Organization: Working paper / East-West Center. 2000. № 7.

В статье Д. Эрнста[101] также показана еще одна проблема конкуренции: необычайно высокая степень концентрации необязательно может быть приравнена к стабильной олигополии, не ограниченной конкурентным действием возможности потенциального входа на рынок. Три существенных отличия от существующих моделей рыночной конкуренции обычно характеризуют сильно глобализованные высокотехнологичные отрасли:

- периодические всплески резкого расширения благодаря экстремально коротким производственным циклам;
- протяжённая и сильно связанная продуктовая цепь, которая ведет к периодическим нехваткам ключевых компонентов;
- сильно колеблющиеся модели спроса и инновации, разрушающие старые производственные связи.

Таким образом, основной идеей, высказанной в статье[102] является то, что больше нельзя использовать в качестве абсолютно достоверных предыдущие исследования в теории конкуренции, по крайней мере для высокотехнологичных отраслей. Конкуренция все чаще преодолевает национальные и секторные границы и таким образом становится глобальной; нужен свежий взгляд на детерминанты рыночной структуры и поведения фирм. Нужен анализ, который рассчитал бы возможность неожиданной и радикальной трансформации структуры производства и сбыта, как это происходит при быстрой смене технологии.

Для высокотехнологичных рынков важна динамика изменений рыночной конкуренции, технологического процесса и, следовательно, стоимости продукции. Нужен анализ, который бы явно разграничивал периоды развития отрасли. Такая динамическая модель конкуренции могла бы показать, что отношения между рыночными структурами и их поведение подвержены явным изменениям во времени. В результате, для различных этапов жизненного цикла компании должны существовать различные наборы стратегий, как показали Р. Гетлер и Б. Гордон[103]. В указанной работе используется расширенный вариант модели Бертрана, в которой процесс установления цен конкурентами разделён на большое количество непродолжительных по времени этапов.

---

[101] *Ernst D.* The Economics of Electronics Industry: Competitive Dynamics and Industrial Organization.

[102] Там же.

[103] *Goettler R.*, *Gordon B.* Does AMD spur Intel to innovate more? // Journal of Political Economy. 2011. Т. 119, вып. 6. С. 1141—1200.

Таким образом, возникает острая необходимость в пересмотре классических моделей конкуренции по отношению к наиболее современным, инновационным отраслям. Необходимо внести в анализ конкуренции временной параметр, который позволил бы строить динамическую модель. Впервые такая идея была высказана в работе Д. Эрнста[104]. Дальнейшее развитие она получила в работах Ф. Исхакова[105], Д. Эрнста[106]. В дальнейшем исследовании планируется развить данный подход, введя время не только в модель конкуренции, но и в модель инвестиционного процесса. Предполагается использовать идеи, высказанные Р. Верноном в его «концепции жизненного цикла продукта»[107], расширив их микроэкономическим анализом.

Подобная специфика высокотехнологичного рынка (короткие производственные циклы) делает оправданным построение моделей именно для инвестиций в новый бизнес, поскольку инвесторам довольно быстро приходится сталкиваться с инновационными задачами, подразумевающими в ряде случаев создание нового производства.

Современное высокотехнологическое производство - это, как правило, процессы, включающие в себя огромное количество стадий, начиная от разработки продукта и дизайна, заканчивая маркетинговой стратегией и логистикой. Возникают вертикально и горизонтально интегрированные компании, сетевые компании, специализирующиеся как на определённых звеньях производственного процесса, так и на совокупностях стадий. Такие сети вовлекают в производственный процесс несколько стран.

Транснациональные компании, открывая инновационные производства в развивающихся странах, встраивают их в глобальные производственные цепочки. Возникает международный рынок высокотехнологичной продукции. Таким образом, в исследовании влияния инвестиций в высокотехнологичные отрасли на экономику развивающихся стран необходимо всегда рассматривать международные компании в качестве субъектов, оперирующих на мировом рынке, в том числе и мировом рынке труда.

---

[104] *Ernst D.* High-Tech Competition Puzzles. How Globalization Affects Firm Behavior and Market Structure in the Electronics Industry // Revue d'Économie Industrielle. 1998. T. 85. C. 9—30.

[105] *Iskhakov F.*, *Rust J.*, *Schjerning B.* Указ. соч.

[106] *Ernst D.* The Economics of Electronics Industry: Competitive Dynamics and Industrial Organization.

[107] *Vernon R.* Указ. соч.

Для ряда новых индустриальных стран инвестиции в высокие технологии стали за последние десятилетия основным фактором развития экономики. В частности, в работе С. Сингха[108], со ссылкой на данные Всемирного банка, показано, что наряду с ростом притока прямых иностранных инвестиций в некоторые страны Юго-восточной Азии на протяжении 1985-2000 гг., наблюдался значительный рост доли высокотехнологичной продукции в их экспорте. Так, к 2002 году экспорт высокотехнологичной продукции из Малайзии составлял около 59%, а из Сингапура более 63% от всего экспорта промышленной продукции. В работе Р. Липси и Ф. Сйохолма[109] приводится статистика, согласно которой не менее 23% китайских рабочих, нанятых американскими транснациональными корпорациями и не менее 54% их малазийских коллег были заняты именно в высокотехнологичном секторе.

В докладе И. Хонг[110] отмечается, что постоянный рост доли высокотехнологичных отраслей в промышленности некоторых азиатских стран сопровождался, с одной стороны, стабильно невысоким уровнем затрат государства на научные разработки, с другой стороны - растущим объёмом прямых иностранных инвестиций. Это позволяет сделать предположение о наличии технологического обмена внутри соответствующих отраслей. Эффект технологического обмена приобретает первостепенную важность для рынков инновационной продукции, поскольку именно для этой отрасли владение передовыми научными разработками имеет определяющее значение. Более того, Горг и Стробл[111] не нашли подтверждения существования эффекта технологического обмена в отраслях, не относимых к высоким технологиям[112].

---

[108] *Singh S. L.* Innovations, High-Tech Trade and Industrial Development: Theory, Evidence and Policy // Advancing development : core themes in global economics / под ред. G. Mavrotas, A. Shorrocks. Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2007. С. 427-428.

[109] *Lipsey R. E.*, *Sjöholm F.* Указ. соч. С. 47.

[110] *Hong Y. S.* Transforming East Asian Economies for More Knowledge Utilization // APEC Study Center Consortium Conference «Building an Asia-Pacific Economic Community». 2005. С. 4.

[111] *Görg H.*, *Strobl E.* Multinational Companies, Technology Spillovers and Plant Survival // Scandinavian Journal of Economics. 2003. 105(4). С. 590-593.

[112] Данное исследование проводилось применительно к экономике Ирландии, в развивающихся странах может быть своя специфика, но в целом распределение интенсивности технологического обмена по отраслям не должно сильно варьироваться.

В диссертации Х. Чои[113] было проанализировано явление технологического обмена в результате прямых иностранных инвестиций и построены зависимости отдельно для низкотехнологичных и высокотехнологичных отраслей. С использованием статистических данных по корпорациям, базирующимся в США, было выявлено, что технологический обмен в высокотехнологичных отраслях имеет долгосрочный тренд, показывая незначительный, но постоянный рост, в то время как для отраслей более низкоквалифицированного труда характерно быстрое насыщение технологического обмена.

Из приведённых ранее утверждений об эффектах вовлечения и вытеснения инвестиций можно сделать вывод, что специфика мирового высокотехнологичного рынка выдвигает его на первый план в процессах перераспределения инвестиций и делает его наиболее очевидным объектом для исследования инвестиционных процессов.

В высокотехнологичном секторе в ещё более явном виде можно наблюдать перераспределение инвестиций. На рисунке 1.2 приводится сравнение для Индии и Сингапура. Сингапур относится к НИС первой волны, Индия считается одним из перспективных центров высокотехнологичного производства. Видно, что в последние годы приток инвестиций в производство электроники в Сингапур практически остановился, в то время как аналогичный показатель для Индии демонстрирует уверенный рост. Данные также приведены до 2007 года, чтобы исключить из анализа влияние последнего экономического кризиса.

Таблица 1.3. Объём иностранного инвестиционного капитала в высокотехнологичном секторе (млрд. долл.)[114] («Computer and Electronic Products»)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Сингапур	23,6	25,9	28,1	32,4	36,6	33,8	30,9	31,3	31,7	31,7	31,6
Индия	1,2	1,6	1,7	1,9	2,6	5,1	4,6	10,2	9,7	12,8	20,5

Этот эффект, который можно было бы охарактеризовать как насыщение прямых иностранных инвестиций, не получил должного формального объяснения в

[113] *Choi H. L.* Essays in Multinational Firms and Productivity Growth of Domestically-Owned Firms: дис. … канд. / Choi Hye Lin. Ohio State University, 2014. С. 44-45.

[114] Согласно официальным данным ЮНКТАД (UNCTAD Statistics database (UNCTADstat) / UNCTAD. URL: http://unctadstat.unctad.org/EN/ [дата обр. 20.12.2014] ; [Электронный ресурс]) и Департамента статистики Сингапура (Statistics Singapore Newsletter / Department of Statistics. Singapore, 2013. 24 с.).

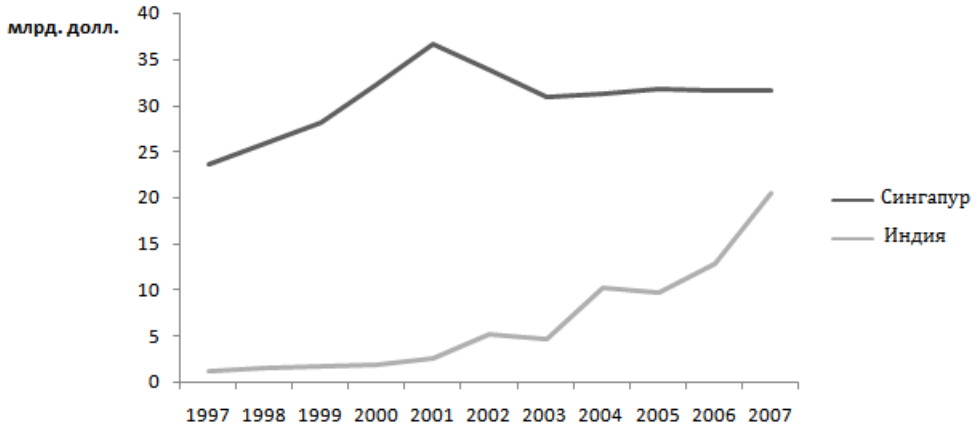

Рисунок 1.2: Динамика иностранного инвестиционного капитала в высокотехнологичном секторе для Сингапура и Индии.

литературе. В то же время, при анализе влияния прямых иностранных инвестиций на инвестиции внутренних производителей некоторыми исследоваетлями отмечается, что продолжительная деятельность транснациональной компании в какой-то из отраслей делает со временем всё менее вероятным вход в отрасль другой компании. Для описания этого явления используется термин «эффект вытеснения инвестиций» (crowding-out effect)[115]. Несмотря на то, что обычно под «вытеснением» понимается именно вытеснение внутренних инвесторов, ничто не мешает расширить понятие на произвольную группу производителей, оперирующих на одном рынке.

Предлагается в дальнейшем под вытеснением понимать всю совокупность эффектов, отвечающих за снижение выгодности иностранных инвестиций с течением времени. Опираясь на исследования, проведённые Дж. Кэмпосом[116] и А. Рэзином и Э. Садка[117], можно предположить, что эффект вытеснения обусловлен двумя факторами:

- Возникновением внутренней конкуренции. Компании, перемещающие часть своего производства в другую страну, как правило занимают положение монополистов или близкое к монопольному. Соответственно, возникновение внутренней конкуренции подрывает основы получения неконкурент-

[115] *Xu Y.*, *Yuan X.* Research on China's Regional Differences of Crowding-In or Crowding-Out Effect of FDI on Domestic Investment. С. 884-885.
[116] *Campos J. F.* Указ. соч.
[117] *Razin A.*, *Sadka E.* Указ. соч.

ной прибыли, а также может привести к диспропорциям в производственном процессе компании.

- Повышением заработных плат и уровня жизни в стране-акцепторе. В результате воздействия этого фактора повышаются переменные издержки, и страна постепенно теряет своё основное конкурентное преимущество в глазах инвесторов.

Однако в данных работах только выделяются наиболее характерные факторы, но не рассматривается роль каждого из них в совокупном результате вытеснения. Таким образом, было бы более корректным разделить эффект вытеснения инвестиций на 2 составляющих:

- Собственно эффект вытеснения, обусловленный изменением конкурентной среды, то есть характеристик рынка, на котором компании реализуют свою продукцию, безотносительно к тому - внешний это рынок для страны базирования производства или внутренний;
- Эффект, который можно было бы назвать «эффектом замещения», обусловленный изменением характеристик среды, в которой компании ведут свою производственную деятельность, прежде всего рынка труда.

Таким образом, все явления, связывающие объём накопленных в отрасли капиталов с вероятностью последующих инвестиционных вливаний можно было бы разделить на четыре эффекта, два из которых отвечают за положительную связь и два за отрицательную.

Обобщая все рассмотренные эффекты воздействия иностранных инвестиций на экономику развивающейся страны, можно изобразить их следующим образом (см. рисунок 1.3).

В приведённой схеме нашли своё отражение как рассмотренные ранее эффекты экономического развития - эффекты затрагивающие экономическую среду (см. список, приведённый ранее в данном параграфе), так и эффекты изменения доходности - эффекты, влияющие на решения экономических агентов. В рамках эффектов экономического развития выделены общеэкономические и институциональные эффекты, которые могут быть как положительными, так и отрицательными. В частности, единственным, рассмотренным в данной работе институцио-

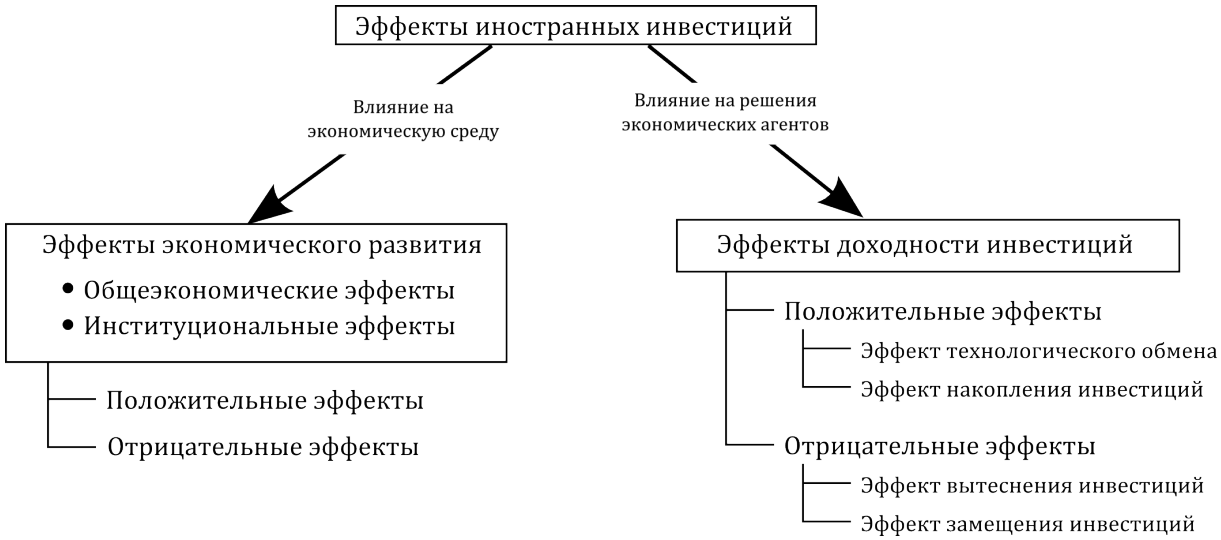

Рисунок 1.3: Классификация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций.

нальным эффектом, является отрицательный эффект потери политической независимости.

Стоит отметить, что ни в одной работе до сих пор не была предпринята попытка совместного рассмотрения упомянутых выше эффектов изменения доходности, сопровождающих иностранные инвестиции. Проблема нахождения баланса также не рассматривалась. Между тем, их взаимный учёт предоставляет возможность построения принципиально новой динамической модели инвестиций. Такая модель не только позволила бы дать формальное описание явлению инвестиционного насыщения, но и позволила бы находить равновесные состояния, максимизирующие положительные социально-экономические эффекты. На основании совместного анализа двух типов экстерналий прямых иностранных инвестиций могли бы быть выработаны рекомендации для инвестиционной политики развивающихся стран.

Несмотря на то, что описание эффектов экономического развития за счёт иностранных инвестиций встречается во многих работах, неэмпирические модели эффектов изменения доходности в литературе отсутствуют. Рассмотрение же влияния государства на эффекты экономического развития в отрыве от эффектов изменения доходности инвестиций представляется в корне неверным, поскольку из рассмотрения исключаются фактически естественные ограничения моделирования. Поэтому дальнейшее изложение целесообразно строить на основе моделирования эффектов изменения доходности иностранных инвестиций, поскольку

только такой подход позволит наиболее полно описать предпосылки и ограничения государственного вмешательства с целью оптимизации эффектов экономического развития.

Таким образом, необходимо выявить и описать основные эффекты, позволяющие говорить о перераспределении инвестиционных потоков, которое наиболее отчётливо можно наблюдать в высокотехнологичном секторе. Для дальнейшего анализа фундаментальное значение имеет вопрос об основных стимулах, заставляющих компании инвестировать в новые индустриальные страны, так как с этим связаны направления инвестиционных потоков и их изменения в будущем.

1.3 Факторы, влияющие на принятие решений о зарубежном инвестировании, и возможности воздействия на решения экономических агентов

Для эффективного анализа иностранных инвестиций необходимо понимать, какую цель преследуют международные компании, принимая решение об инвестировании в развивающиеся страны. Это даст возможность в дальнейшем вывести ограничения применимости тех или иных направлений государственной инвестиционной политики и оценить потенциальную эффективность их воздействия на инвесторов. В литературе вопрос о факторах и мотивах[118] иностранного инвестирования является одним из наиболее обсуждаемых[119]. Но поскольку любая классификация ориентирована на выполнение определенных задач конкретного исследования, необходимо предложить собственный подход к классификации, который будет использован в дальнейшем исследовании. Таким образом, ставится задача классификации основных мотивов иностранных инвесторов.

Международное разделение труда уже само по себе является мощным фактором привлечения иностранных инвестиций. Ряд исследований[120] показывает, что именно международным разделением труда обусловлено существование большинства международных вертикальных и горизонтальных производственных связей. Причём, поскольку процесс интернационализации больше характерен для вертикально интегрированных корпораций, на сегодняшний день практически невозможно говорить о вертикально интегрированных, а тем более крупных сетевых корпорациях, в рамках отдельной страны[121]. Отношения между экономическими субъектами давно преодолели границы стран и вышли на мировой

---

[118] Здесь и далее под «фактором» или «стимулом» подразумевается некий параметр экономической среды, делающий её привлекательной для иностранных инвестиций, а под «мотивом» - осознанное решение инвестора по максимизации выгод от эксплуатации данных параметров в своих целях.

[119] *Мехлис К.* Анализ мотивов прямых иностранных инвестиций в мировой экономике // Международная экономика. 2013. № 12. С. 63—69.

[120] *Feenstra R.* Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy // Journal of Economic Perspectives. 1998. Т. 12(4). С. 31—50.

[121] Под сетевой компанией понимается структура, объединяющая несколько компаний, осуществляющих разные стадии производственного цикла, но при этом более децентрализованная в плане управления. Подробное описание основных черт сетевых компаний и их отличий от вертикально интегрированных приведено в работе П. Робертсона и Р. Ланглоис (*Robertson P.*, *Langlois R.* Innovation, Networks, and Vertical Integration // Research Policy. 1995. Т. 24(4). С. 544-558).

уровень. Учет специфики отдельных стран, их экономических, финансовых, политических и других условий зачастую оказывает решающее влияние на интеграционные процессы.

Интернационализируют свой бизнес обычно компании, обладающие специфическими активами, технологиями, производственным процессом. Также есть исследования, говорящие о положительной корреляции размеров и возраста компаний с интернационализацией[122]. В работе К. Коджимы и Т. Озавы[123] была предложена расширенная модель Хекшера-Олина, связывающая оснащённость факторами, производительность труда и инвестиционную привлекательность. В то же время ряд исследователей[124] считают, что многие решения компаний по транснационализации не влекут прямых экономических выгод, а являются примером так называемого стратегического менеджмента. Мотивацией таких решений могут служить: представительство на целевом рынке раньше конкурентов или рост влияния компании (в том числе и политического) в определённом регионе[125]. В работе М. Лучко[126] мотивы даже подразделяются на группы финансовых и стратегических. Используя отдельные исследования (см., например, работы Р. Липси[127], Дж. Даннинга[128], И. Сухаревой и Н. Юнусовой[129]), можно выделить несколько групп чисто экономических мотивов, побуждающих компании к транснационализации:

- Снижение переменных издержек.

  Анализ интеграционных процессов в мировом масштабе показывает, что тенденция последних десятилетий остается неизменной, и глобализация как и прежде представляет собой, в основном, эксплуатацию относительно де-

[122] *Markusen J. R.* The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade.
[123] *Kojima K.*, *Ozawa T.* Micro- and macro-economic models of direct foreign investment: toward a synthesis // Hitotsubashi Journal of Economics. 1984. Т. 25. С. 1—20.
[124] *Hoenen A.*, *Hansen M. W.* Oligopolistic Competition and Foreign Direct Investment: (Re) Integrating the Strategic Management Perspective in the Theory of Multinational Corporations: Working paper / Copenhagen Business School. 2009. 27 с. № 10.
[125] Там же.
[126] *Лучко М. Л.* Конкурентные стратегии ТНК в 90-е годы XX - начале XXI века: дис. … док. / Лучко М. Л.. МГУ, 2004. 594 с.
[127] *Lipsey R. E.*, *Sjöholm F.* Указ. соч. С. 41-45.
[128] *Dunning J.*, *Lundan S.* Multinational Enterprises and the Global Economy. Edward Elgar Publishing, 2008. С. 63-78.
[129] *Сухарева И. О.*, *Юнусова Н. Н.* Указ. соч. С. 32-33.

шевых трудовых ресурсов развивающихся стран[130]. Жёсткая конкуренция вынуждает компании выходить на международные рынки с целью минимизации своих издержек, особенно это касается компаний высокотехнологичных отраслей, поскольку для них из переменных издержек наибольшую роль играют трудовые ресурсы, а не природные. Снижение издержек в этом случае достигается благодаря различиям между национальной и интернациональной стоимостью товара, чаще всего – за счет стоимости неквалифицированной рабочей силы[131].

Если основным мотивом иностранных инвестиций принимается получение максимальной прибыли, то в таких случаях модель принятия решений обычно строится на оценке так называемой «чистой приведённой стоимости» инвестиций[132], которая может быть выражена как:

$$N = -C + \sum_t \frac{F_t}{(1+r)^t} \tag{1}$$

Где C - изначально авансированный капитал, или стартовые инвестиции, F_t - ожидаемый доход в промежуток времени t, r - ставка дисконтирования.

- Повышение стоимости активов.

  Сама возможность увеличения стоимости компании за счёт интернационализации следует из некоторых особенностей иностранных инвестиций, рассматриваемых здесь. Обычно анализ экономических решений по инвестированию строится, исходя из предположения, что фирмы своими действиями стремятся к максимизации прибыли, что не всегда соответствует истине, поскольку довольно существенным мотивом в принятии решения об интеграции является увеличение рыночной стоимости активов компании[133]. Этот аспект, несомненно, заслуживает отдельного теоретического исследования. Обычно перенос части производства в страны с более выгодной конъ-

[130] *Kremer M.*, *Maskin E.* Globalization and Inequality.

[131] *Changwatchai P.* The Determinants of FDI Inflows by Industry to ASEAN (Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand, and Vietnam): дис. … канд. / Changwatchai P. Department of Economics, University of Utah, 2010.

[132] *Сухова В. Е.*, *Тинякова В. И.* Оценка инвестиционных проектов: эффективность и риск // Современная экономика: проблемы и решения. 2012. 9(33). С. 140-141.

[133] *Duppati G.*, *Locke S.*, *Lawrence S.* Market Reactions to Foreign Investments in Mergers and Acquisitions: An empirical study of Indian Corporates // Journal of Economic Policy & Research. 2012. Т. 7, вып. 2. С. 99—108.

юнктурой воспринимается бизнес-элитой как некое удачное управленческое решение. Поэтому решение о транснационализации или интеграции служит неким сигналом, индикатором для участников мирового финансового рынка. В этом случае можно говорить в большей степени о привлечении портфельных инвестиций, поскольку они нацелены на получение прибыли в краткосрочном периоде.

- Возможность снижения налогового бремени.

  Многие развивающиеся страны - акцепторы инвестиций, будучи заинтересованными в создании рабочих мест и технологическом развитии, практикуют льготные налоговые условия для инвесторов. На таких экономических стимулах до недавнего времени строилась политика ряда Новых индустриальных стран[134]. Кроме того, если страна – получатель инвестиций является и основным потребителем продукции, то выбор пространственно распределённого способа производства позволяет компании избавиться и от импортных тарифов[135]. Возможность снижения налоговой нагрузки за счёт интернационализации, как правило, привлекает долговременные инвестиции всех видов.

- Вход на локальный рынок.

  Если для импорта в страну существуют таможенные барьеры, а локальный рынок является привлекательным для транснациональных компаний, то прямые инвестиции могут помочь производителю войти на внутренний рынок. Объём внутреннего спроса принимающей страны является одним из важнейших факторов, притягивающих инвестиции. Во многих работах получила распространение так называемая гравитационная модель[136], в которой объём инвестиционных потоков между странами прямо пропорционален объёму их внутренних рынков и обратно пропорционален расстоянию (под расстоянием понимается обычно не только географическая удалённость, но и весь набор транзакционных издержек, сопровождающих транспортировку продукции). Так страна с большим внутренним рынком (чаще всего, измеряется объёмом ВВП) способна привлечь больший объём инве-

[134] *Ishida M.* Attracting FDI: Experiences of East Asian Countries // Economic Reforms in Myanmar: Pathways and Prospects. Bangkok Research Center, IDE-JETRO, 2013. С. 97-100.
[135] *Markusen J. R.* Указ. соч.
[136] *Changwatchai P.* Указ. соч. С. 27-35.

стиций, что подтверждается многочисленными эмпирическими исследованиями[137].

- Использование институциональных условий.

  Ряд экспертов высказывают мнение, что одним из мотивов переноса части производства за границу является возможность монополизации локальных рынков, в особенности рынков промежуточного товара и рынков рабочей силы. В частности, ЮНКТАД в своем докладе[138] ссылается на неразвитость антимонопольных институтов новых индустриальных стран и на то, что крупные компании используют несовершенство институтов в своих интересах. Кроме того, в докладе указывается на сложность практической борьбы со сговором, обусловленную, например, физической недоступностью головного подразделения фирм для органов внутренних дел развивающихся стран. Подобные обстоятельства делают выгодными в первую очередь долговременные горизонтальные инвестиции. Также для инвестиций, привлекаемых институциональными условиями, характерно встречное движение в виде законодательных уступок от правительств принимающих стран. Заинтересованность правящих кругов в ряде случаев может быть вызвана коррупционным сговором. Но, несмотря на достаточно высокий уровень коррупции в развивающихся странах, его скорее можно рассматривать как негативный фактор для инвестиций, что подтверждается различными исследованиями[139].

  Международные корпорации могут быть также привлечены слабым экологическим регулированием в развивающихся странах, а также менее проработанным трудовым законодательством, менее развитым профсоюзным движением. Подобные факторы позволяют компаниям увеличивать норму прибыли за счёт большей эксплуатации природных и человеческих ресурсов, недоступной им в стране базирования.

---

[137] *Changwatchai P.* The Determinants of FDI Inflows by Industry to ASEAN (Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand, and Vietnam).

[138] Трансграничная антиконкурентная практика: проблемы развивающихся стран и стран с переходной экономикой / UNCTAD. 2012. Записка секретариата ЮНКТАД.

[139] *Alemu A. M.* Effects of Corruption on FDI Inflow in Asian Economies // Seoul Journal of Economics. 2012. Т. 25, № 4. С. 387—412.

- Поддержание экспорта при относительном удорожании экспортной продукции.

  В статье В. Торбеке[140] для анализа зарубежных инвестиций японских корпораций используется так называемая «модель дополняемости» («complementary model»), предложенная Коджимой в 1973 году[141]. В рамках этой модели инвестиции направлены от страны-донора с относительно дешёвым капиталом в трудоинтенсивную отрасль страны-акцептора. Таким образом, при относительном удорожании производства продукции, ориентированной на мировой рынок (например, за счёт повышения курса национальной валюты), выгодно переносить часть активности (особенно, требующей затрат рабочей силы) в страны с дешёвой рабочей силой. Транснациональные корпорации в стране-доноре затем экспортируют необходимое капиталоёмкое сырьё и технологии в страну-акцептор таким образом, что экспорт и инвестиции дополняют друг друга. Такой мотивацией был обоснован значительный рост вертикальных инвестиций из Японии в новый бизнес в Юго-Восточной Азии. Видно, что этот мотив иностранных инвестиций является лишь расширенным вариантом первого и их можно рассматривать совместно.
- Устранение издержек импорта промежуточной продукции.

  Если между компаниями на мировом рынке существуют вертикальные производственые связи, то может возникнуть явление перемещения активов компаний, представляющих одну из стадий производства вслед за перемещением предприятий вертикально связанной отрасли (находящейся выше или ниже в производственной цепи). Такого рода инвестиции (перемещение производства) могут быть частью стратегии компании по снижению транспортных и таможенных издержек.

  Построение модели принятия решений в данном случае требует выведения в явном виде взаимной зависимости между доходами конечного поставщика и доходами промежуточного. Это возможно в случае, если функция спроса на промежуточную продукцию известна. В работе Т. Гоголевой и Н. Рогат-

[140] *Thorbecke W.*, *Salike N.* Foreign Direct Investment in East Asia.

[141] *Kojima K.* A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment // Hitotsubashi Journal of Economics. 1973. Т. 14, № 1. С. 1—21.

нева[142] было показано, что её выведение возможно, по крайне мере для отраслей с сильной концентрацией рыночной власти и переменной отдачей от масштаба. Модель промежуточного спроса для олигопольных отраслей позволяет оценивать издержки и выгоды перемещения частей производственного процесса в другие страны для компаний, участвующих в вертикальных производственных связях.

Для построения кривой промежуточного спроса в общем виде достаточно ограничиться случаем, при котором промежуточная фирма производит продукцию только для потребления ее конечной фирмой (монопсоническая модель)[143]. Не вдаваясь в подробности функционирования промежуточной фирмы, можно вывести для нее функцию спроса компании, оперирующей на конечном рынке. Функция её издержек будет иметь вид:

$$TC(q) = TC_0(q) + qp(q) + iq \tag{2}$$

здесь $TC_0(q)$ - непосредственные издежки производственного процесса конечной фирмы, $p(q)$ - искомая функция промежуточного спроса, i - ставка импортных пошлин. Если предположить, что цена на промежуточный продукт в определённый момент времени постоянна, то средние издержки можно выразить как:

$$ATC = ATC_0(q) + p + i \tag{3}$$

Таким образом, произвольно варьируя цену p (от 0 до некоторого P_{max}) и предполагая, что компания на конечном рынке реализует продукцию по цене, равной средним издержкам, можно перейти к графическому построению (см. рисунок 1.4) кривой промежуточного спроса D_{int}:

Здесь $ATC_0(Q)$ представляет собой кривую средних издержек конечного производителя в случае, когда наценка промежуточного равна нулю. P_{max} определяется из пересечения кривой средних издержек и спроса конечного рынка (D), Q_{min} и Q_{max} - отражают минимально и максимально возмож-

[142] *Гоголева Т. Н.*, *Рогатнев Н. С.* Спрос на промежуточную продукцию на высокотехнологичных рынках с несовершенной конкуренцией // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. 2014. № 4. С. 166—173.

[143] Обобщение модели на случай двусторонней олигополии было представлено в работе (Там же).

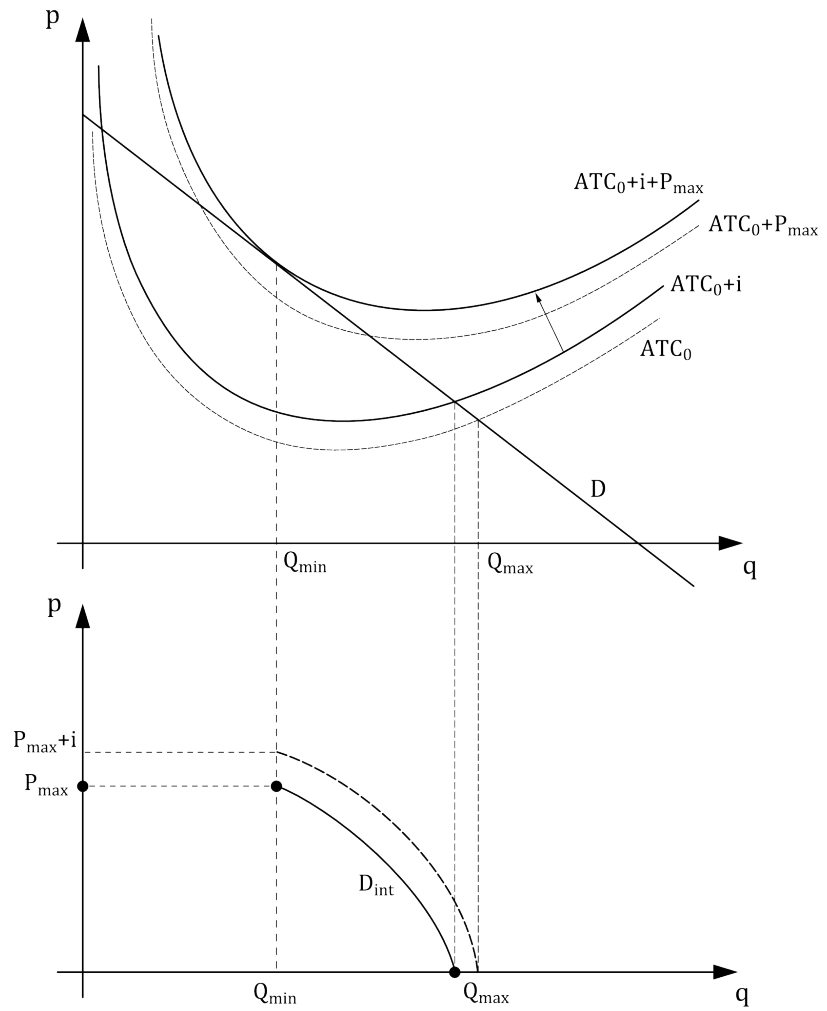

Рисунок 1.4: Построение кривой спроса на промежуточный продукт.

ные количества товаров, для которых кривая спроса все еще выше кривой средних издержек. Как видно из рисунка, существуют как минимально так и максимально возможные количества продукции, которые монополия может приобрести. Оба этих показателя обусловлены эффектом масштаба.

Далее, снижая размер импортной пошлины на промежуточную продукцию i до нуля, можно показать, как увеличивается спрос на промежуточную продукцию - пунктирная линия D_{int} на рисунке 1.4. Следовательно, путём устранения издержек импорта возможно либо увеличение дохода промежуточного производителя, либо снижение издержек конечного (или снижение общих издержек интегрированной структуры). Таким образом, обобщённая модель принятия решений для компаний, участвующих в международных вертикальных связях, будет строиться на сравнении выгоды от устранения издержек импорта с расходами на перенос производственного процесса за

границу. Данная модель, как и в первом случае, предполагает, что экономические агенты нацелены на получение прибыли.

- Использование коньюнктуры на валютном рынке.

  Многие исследователи отмечали взаимосвязь между валютным курсом и инвестиционной привлекательностью[144]. В отчёте Дж. Альба[145] была предложена эконометрическая модель, с использованием которой, на основании данных по странам Азиатско-Тихоокеанского региона, была выявлена значительная корреляция между этими величинами. В статье К. Чен[146] прямые иностранные инвестиции были подразделены на рыночно-ориентированные (направленные на внутренний рынок) и стоимостно-ориентированнные (направленные на снижение издержек), для первых была выявлена положительная корреляция с валютным курсом, для вторых - отрицательная. Также было показано, что нестабильность валютного курса страны одинаково отрицательно влияет на оба типа инвестиций.

Очевидно, что в большинстве практически значимых случаев приходится иметь дело с совокупностью мотивов иностранных инвестиций и невозможно чётко выделить доминирующий стимул из предложенных выше. Как было указано выше, мотивы инвестирования, связанные со стратегическим менеджментом активов, а особенно со стремлением увеличить рыночную стоимость портфелей основных акционеров, трудно поддаются экономическому моделированию и безусловно требуют отдельного рассмотрения.

В работах, рассматривающих эффекты вовлечения и вытеснения инвестиций (см. например, работу И. Ксу и К. Юан[147]), предполагается, что основным мотивом иностранных компаний является снижение переменных издержек. Это действительно так для большинства практически значимых случаев, поскольку переводя активы в менее развитую страну, иностранные компании так или иначе

---

[144] *Goldberg L. S.*, *Klein M.* Foreign Direct Investment, Trade and Real Exchange Rate Linkages in Developing Countries // Managing Capital Flows and Exchange Rates: Perspectives from the Pacific Basin / под ред. R. Glick. Cambridge University Press, 1998. С. 73—100.

[145] *Alba J. D.*, *Park D.*, *Wang P.* The Impact of Exchange Rate on FDI and the Interdependence of FDI over Time / Asian Development Bank. 2009. 17 с. № 164.

[146] *Chen K.-M.*, *Rau H.-H.*, *Lin C.-C.* The impact of exchange rate movements on foreign Direct investment: market-oriented versus Cost-oriented // The Developing Economies. 2006. Т. XLIV, № 3. С. 269—287.

[147] *Xu Y.*, *Yuan X.* Указ. соч.

испытывают на себе эффект снижения переменных издержек[148], что является главным экономическим вопросом, определяющим ценообразование, а соответственно и конкурентное преимущество, даже если изначально мотивы для инвестиций были иными. Поэтому с данных позиций остальные факторы будут являться косвенными. Кроме того, эффекты изменения доходности иностранных инвестиций оказывают наиболее заметное воздействие на поведение инвесторов, ориентирующихся на повышение прибыли. Именно взаимодействие их с эффектами экономического развития представляет наибольший интерес для исследования. Поэтому в дальнейшем анализе предполагается при построении модели эффектов изменения доходности иностранных инвестиций рассматривать первый мотив (повышение доходности) в качестве основного в поведении компаний при интернационализации и считать это ограничением модели.

Среди исследователей распространена точка зрения, согласно которой в последние годы факторы инвестиционной привлекательности, основанные на снижении издержек, выходят из роли доминирующих и возможности воздействия государства на инвестиционную привлекательность сокращаются[149]. Поэтому остальные мотивы иностранных компаний (кроме повышения стоимости активов) будут рассмотрены в общих чертах при изучении влияния иностранных инвестиций на экономическое развитие, но их подробный анализ представляет предмет для отдельного исследования и выходит за рамки данной работы.

Таким образом, выявление мотивов поведения текущих и потенциальных инвесторов предоставляет регулирующим органам инструмент возможного влияния на решения экономических агентов. Сама возможность такого влияния через стимулы была обоснована в фундаментальной работе Дж. Даннинга[150] и выделяется им как наиболее действенный механизм обеспечения развития экономики за счёт притока иностранного капитала. Если ключевые факторы инвестиционной привлекательности выделены, то государство может увеличивать приток инвестиционного капитала, стимулируя их развитие.

---

[148] *Liu K.*, *Daly K.* Foreign Direct Investment in China Manufacturing Industry – Transformation from a Low Tech to High Tech Manufacturing // International Journal of Business and Management. 2011. Т. 6, № 7. С. 19.

[149] *Афонцев С. А.* Мировая экономика в поисках новой модели роста // Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 2. С. 3—12.

[150] *Dunning J.* Указ. соч.

Кроме того, наличие разнородных факторов инвестиционной привлекательности позволяет говорить об ограничениях применимости мер государственного регулирования и об избирательности их воздействия на инвесторов, преследующих различные цели. Очевидно, что если подобные меры не затрагивают ключевые факторы инвестиционной привлекательности для конкретной группы инвесторов, то их проведение не грозит потенциальным вытеснением инвестиций. С другой стороны, планируя меры государственной оптимизации эффектов иностранных инвестиций, необходимо учитывать мотивы иностранных инвесторов и оценивать направления инвестиционной политики с точки зрения возможного вытеснения инвестиций.

2 Обобщённая модель эффектов прямого инвестирования и её теоретические возможности

Указанные ранее исследования в области прямых иностранных инвестиций дают предпосылки для построения математической модели, которая позволяла бы в явном виде давать прогнозы поведения инвесторов, учитывая специфические условия рынков и экстерналии. Модель представляет собой теоретическое обобщение выводов работ по эффектам изменения доходности иностранных инвестиций, которое позволяет оценить как саму величину изменения доходности, так и выгодность экономических решений путём сравнения величин прибыли и издержек для разных решений. При построении модели предлагается развить подход жизненного цикла продукции, предложенный Р. Верноном[151], дополнив его анализом динамики издержек компаний на микроуровне. Таким образом, предполагается получить выражения, позволяющие оценить динамику издержек и прибыли экономических агентов - действующих и потенциальных инвесторов, а также изменение этих величин в случае принятия тех или иных решений по перенаправлению потоков прямых инвестиций.

Если основным мотивом поведения инвестора является извлечение прямых экономических выгод, то, как было показано ранее, его модель принятия решений строится на основе чистой приведённой стоимости инвестиций (1). Поскольку для иностранных компаний ставка дисконтирования есть величина данная и зависящая от макроэкономических условий, то при построении модели принятия решений иностранными инвесторами представляется возможным оперировать только величинами стартовых инвестиций и ожидаемого дохода.

Поскольку конечной целью предлагаемой в данной главе модели является предоставление рекомендаций по использованию инвестиций в качестве источника развития, то объектом изучения далее будут являться инвестиции в новое производство. Как было сказано выше, они имеют для экономического развития наибольшее значение. Преимущественное рассмотрение непортфельных инвестиций обусловлено также тем, что деятельность инновационных отраслей практически всегда сопряжена с периодическим обновлением производственного

[151] *Vernon R.* International investment and international trade in the product cycle.

процесса. В работе О. Линкардо[152] было показано, что инвестиционный процесс в большинстве отраслей имеет нелинейный характер. Инвестиционные всплески («investment spikes») характерны для инновационных отраслей и обусловлены необходимостью постоянного усовершенствования оборудования.

Таким образом, для модели приняты следующие ограничения:

- рассматриваются инвестиции в новое производство;
- основным мотивом поведения экономических агентов является получение прибыли;
- рассматривается рынок высокотехнологичной продукции, для которого характерна сильная концентрация рыночной власти и короткие производственные циклы.

Здесь и далее под внутренним рынком будет пониматься рынок развивающейся страны, а под внешним - мировой рынок. В главе 1 была приведена классификация инвестиций по четырём пунктам (форма вложения, стадия производства, экспортная или внутренняя ориентация и относительный масштаб). Поскольку объектом рассмотрения модели являются прямые иностранные инвестиции, а объём инвестиционных потоков предполагается значительным в масштабах экономики (по крайней мере, на уровне, обеспечивающем возможность действия эффекта замещения), предлагается в соответствии с охватом стадий производства и внешней или внутренней ориентацией (то есть, пунктами 2 и 3 предложенной классификации) подразделить прямые иностранные инвестиции в новый бизнес на следующие дополнительные группы:

1. Инвестиции в простое производство (представляющее собой одну стадию производственного процесса, когда конечный продукт производится на основе сырья, не являющегося результатом производственного процесса, и предназначен для реализации на потребительском рынке), а также инвестиции в непроизводственную сферу для последующего экспорта продукции. Это могут быть, например, инвестиции в сельскохозяйственное производство, добычу угля, производство цемента и другие подобные виды деятельности, ориентированные на экспорт. Также в эту группу попадают инвестиции в создание организаций сферы услуг, финансовых организаций, ком-

[152] *Licandro O.*, *Maroto R.*, *Puch L. A.* Innovation, investment and productivity: evidence from Spanish firms // Second ECB/IMOP Workshop on Dynamic Macroeconomics. ECB. 2004. C. 7-11.

паний, занимающихся научной разработкой или дизайном для реализации услуг на зарубежных рынках, направленных на конечных потребителей. Ярким примером подобной отрасли является разаработка программного обеспечения для конечных пользователей.

2. Инвестиции в простое производство или непроизводственную сферу для реализации на внутреннем рынке. В данном случае производственный процесс также представлен одной стадией, либо потребляющей в качестве сырья только природные материалы, либо не использующей сырья в своём производственном процессе и предоставляющей конечную продукцию для реализации на внутреннем рынке.
3. Инвестиции в производство промежуточной продукции для последующего экспорта. В частности, это может проявляться в создании в развивающихся странах предприятий для выполнения одной из промежуточных стадий сложного производственного процесса. Примеры возможного распределения стадий производства между странами можно посмотреть в работе К. Раманатана[153].
4. Инвестиции в производство промежуточной продукции, предназначенной для внутреннего рынка. Это может быть случай, когда производство конечной продукции на экспорт географически сконцентрировано в определённой стране, и внутренний рынок промежуточной продукции привлекает новых производителей.
5. Инвестиции в производство конечной продукции для последующего экспорта. Сюда также относятся так называемые «инвестиции в экспортную платформу». Экспортной платформой называют страну, осуществляющую сборку конечной продукции от многих поставщиков из разных стран для последующей продажи её на мировом рынке[154].
6. Инвестиции в производство конечной продукции для продажи на внутреннем рынке.
7. Возможны также комбинированные случаи: открытие производства для экспорта промежуточной продукции и, одновременно, реализации её на внут-

[153] *Ramanathan K.* An Overview of Technology Transfer and Technology Transfer Models.
[154] *Thorbecke W.*, *Salike N.* Указ. соч.

реннем рынке или открытие производства для продажи конечной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Подобная классификация не была проведена в соответствующей литературе. Она позволяет более чётко разграничить инвестиционные процессы по типам для определения границ применимости построенных моделей и для последующего формулирования более чётких рекомендаций по инвестиционной политике.

Поскольку объектом рассмотрения предлагаемой модели является рынок высоких технологий, то из первых двух пунктов интерес представляют, в первую очередь, инвестиции в сферу интеллектуального труда. Несмотря на то, что продукт интеллектуального труда чаще выступает как промежуточный (конструкторские и дизайнерские разработки, IT-аутсорсинг, программное обеспечение для бизнеса), возможны также случаи его самостоятельной реализации (например, программное обеспечение для потребительского сектора).

При рассмотрении комбинированных сценариев, соответствующих последнему пункту классификации, можно воспользоваться следующим построением. Пусть иностранный инвестор создаёт производство в развивающейся стране, производящее продукцию для внешнего и внутреннего рынков с олигопольной конкуренцией[155] и оперирует с двумя различными кривыми спроса (см. рисунок 2.1). Тогда на внешнем рынке продаётся количество Q_o по цене P_o, определяемое условиями конкурентной среды. На внутреннем рынке цена назначается внутри коридора между P_o и P_i, где P_i представляет собой цену мирового рынка с добавлением средних импортных пошлин. Выбор цены внутри коридора также определяется условиями конкурентной среды на внутреннем рынке развивающейся страны, так, если положение компании близко к монопольному, то цена, скорее всего, будет избрана ближе к P_i.

Важно отметить, что оценивая спрос на мировом и внутреннем рынках, производитель скорее всего столкнётся с тем фактом, что спрос на мировом рынке более эластичен, чем на внутреннем (по крайней мере в условиях относительно низких среднемировых импортных ставок на данный вид продукции), что и отражено на приведённом графике. Это несложно показать, представив, что совокуп-

[155] Данный термин не характерен для отечественной литературы и, в основном, встречается в англоязычных изданиях в контексте моделей взаимодействия олигополистов, например: «Cournot oligopolistic competition». Здесь и далее он используется для обозначения структуры отраслевого рынка, называемой в отечественной литературе просто «олигополией».

ный мировой спрос является суммой функций совокупного спроса для каждой из стран. Тогда изменение цены на мировом рынке на некоторую малую величину ΔP приведёт к изменению спроса на $\sum_k \Delta Q_k$.

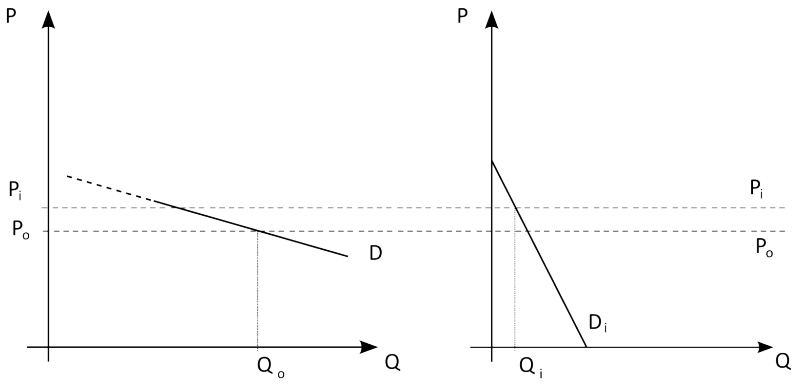

Рисунок 2.1: Спрос на мировом (слева) и внутреннем (справа) рынках.

Поскольку мировой рынок высокотехнологичной продукции имеет ярко выраженный олигополистический характер, то тем более такой характер должен быть присущ рынку внутреннему. Далее, принимая во внимание указанное выше несущественное различие в ценообразовании для внешнего и внутреннего рынков, а также то, что объём спроса на внутреннем рынке ограничен и медленно меняется во времени, можно для целей построения модели мысленно разделить комбинированные случаи (пункт 7) и рассматривать отдельно производство для внутреннего рынка и производство для мирового рынка, независимо от стадии производства, являющейся объектом изучения.

Строго говоря, большинство интернациональных корпораций являются комбинированными в обозначенном выше смысле. Но если исключить из рассмотрения специфический случай, когда конечное производство вертикально интегрированной компании находится в развивающейся стране и внутренний рынок промежуточной продукции сопоставим с общемировым, то оказывается, что для большинства ТНК мировой рынок сбыта гораздо шире локального и рассмотрением последнего можно пренебречь. В силу этого, как отмечалось выше, внутренний рынок будет тяготеть к высокой концентрации монопольной власти, поэтому рыночные процессы здесь слишком слабы, а цена P_i подчиняется P_o, то есть мировой цене, формируемой мировой конкурентной средой.

Таким образом, при построении обобщённой модели эффектов доходности иностранных инвестиций представляется возможным ориентироваться на инвестиционные процессы, относящиеся к группам 3-6, поскольку модель для процессов, подпадающих под группы 1 и 2, будет являться неким упрощением обобщённой, а модель для группы 7, как было указано выше, может быть декомпозирована на более простые.

Случаи географической связанности этапов производства, в приведённой классификации - группа 4, представляют собой уникальную ситуацию, когда производители промежуточного продукта являются фактически последователями производителей конечного (или наоборот) и их решения по перемещению активов оказываются взаимосвязанными. Этот случай, несомненно, заслуживает отдельного рассмотрения и в данном исследовании будет затронут лишь в общих чертах.

2.1 Эффекты вовлечения инвестиций

Для целей построения математической модели целесообразно в первую очередь формализовать выводы предыдущей главы по положительным эффектам изменения доходности инвестиций: технологическому обмену и накоплению инвестиций.

В последние годы изучение эффекта технологического обмена сформировало самостоятельное направление теории международной экономики. Во многих исследованиях было убедительно показано, что крупные корпорации, открывающие наукоемкие производства, являются катализатором для научного прогресса в принимающей стране[156]. Попытки построения математической модели технологического обмена предпринимались неоднократно, в частности, в работе Х. Чои[157] была построена модель явного вертикального технологического обмена. Явный обмен подразумевает добровольную передачу технологий локальным поставщикам промежуточной продукции для устранения издержек импорта. Для целей данного исследования гораздо более интересен неявный эффект технологического обмена, возникающий помимо воли самих инвесторов и опосредованный перемещением кадров между компаниями и общим развитием технологической оснащённости в определённой отрасли [158]. Иногда для описания явления технологического обмена используется термин «диффузия технологий»[159]. В работе К. Холмецкого[160] была построена модель межотраслевой диффузии технологий, однако в данной модели акцент делается именно на межотраслевом технологическом обмене, оставляя в стороне внутриотраслевой, что явно является недопустимым ограничением для дальнейшего исследования.

Достаточно полный ретроспективный обзор работ и моделей технологического обмена приводится в статье К. Раманатана[161]. В этой статье все модели тех-

---

[156]Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology, and sustainable development: Note by the UNCTAD secretariat / UNCTAD. Geneva, 2011 . С. 6-13.

[157]*Choi H. L.* Указ. соч. С. 31-57.

[158]Иногда вместо терминов «явный» и «неявный» используется понятие прямого и косвенного технологического обмена (*Шафиев Р. М.* Указ. соч. С. 63).

[159]*Голиченко О. Г.* Указ. соч.

[160]*Холмецкий К. А.* Проблемы моделирования межотраслевой диффузии технологий // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. 2006. № 1. С. 162—168.

[161]*Ramanathan K.* Указ. соч.

нологического обмена подразделяются автором на качественные и количественные. В качественных моделях, как правило, предлагается набор стратегий поведения для компаний, предоставляющих технологии, и компаний, получающих технологии, в зависимости от ряда институциональных и экономических факторов. Предметом изучения количественных моделей является влияние технологического обмена на такие параметры производства как выпуск продукции, издержки, производительность рабочей силы. Во многих работах, описывающих количественные подходы[162], строится эконометрическая модель технологического обмена на основе производственных функций путём добавления параметра, влияющего на производительность труда. Функции обычно берутся в форме Кобба-Дугласа или в несколько более общем виде:

$$Q = \alpha\tau K^{\beta_1} L^{\beta_2} \tag{4}$$

Здесь произведение параметров $\alpha\tau$ имеет экономический смысл удельной факторной производительности, в нём параметр τ как раз и отражает технологический обмен и зависит от ряда факторов, таких как доля участия сторонних фирм в собственности, степень защиты интеллектуальной собственности, являющейся объектом обмена и т.д. Такое представление технологического обмена является наиболее удобным для дальнейшего исследования и позволяет использовать эмпирически полученные авторами соответствующих работ (см., например, статьи К. Жанг и З. Жао[163] и Т. Хенг[164]) данные для ряда отраслей при построении динамической модели инвестиций.

Также, важной характеристикой технологического обмена, озвученной в том или ином виде почти во всех работах[165] является понятие потенциального технологического расстояния (potential technological distance, PTD[166]), отражающее

[162] *Zhang K. H.*, *Zhao Z.* Multinational Corporations and Technology Transfers in Developing Countries // International Economics. 2007. № 2. С. 249—264.

[163] Там же.

[164] *Heng T. M.* Указ. соч.

[165] *Blomström M.*, *Kokko A.* FDI and Human Capital: A Research Agenda: Working paper / OECD Development Centre. 2002. № 195.

[166] Впервые аббревиатура PTD была введена в обиход авторами статьи (*Sharif M.*, *Haq A.* A time-level model of technology transfer // IEEE Transactions of Engineering Management. 1980. EM-27(2). С. 49—58). Иногда вместо технологического расстояния говорят о потенциальной способности усвоения технологии (technology assimilation ability, technology absorbtive capacity), что является всего лишь ещё одним отражением одного и того же по сути явления.

разность в технологическом уровне получателя технологий и их донора. Соответственно, чем это расстояние больше, тем менее возможны инвестиции. В ходе технологического обмена при более или менее удачном содействии со стороны акцептора технологий, PTD сокращается, делая последующее инвестирование в новое производство более вероятным.

В рамках рассмотрения иностранных инвестиций в новый бизнес среди исследователей[167] практически общепринятым стал подход, в котором инвестиционный цикл подразделяется на две фазы:

1. Фаза стартовых инвестиций (в технологии и инфраструктуру) в течение определённого времени. В это время не происходит производства продукции. Здесь и далее предполагается, что длительность этой фазы, или время открытия нового производства, одинаковы для всех компаний в пределах отрасли.
2. Фаза производства, во время которой происходит производство и реализация продукции.

Совокупность этих двух фаз будет в дальнейшем называться «инвестиционным циклом»[168]. На первой фазе эффект накопления инвестиций и технологический обмен будут проявляться в том, что для создания каждого последующего предприятия будет требоваться всё меньший объём стартовых вложений (setup cost). Разность между вложениями в технологически продвинутую страну (например, где находится офис ТНК) и менее продвинутую принимающую страну будет являться количественным выражением потенциального технологического расстояния.

На второй фазе эффект технологического обмена проявляет себя через рост производительности труда. В большинстве исследований (см., например, работы

[167] *Qiu L. D.*, *Wang S.* FDI Policy, Greenfield Investment and Cross-border Mergers // Review of International Economics. 2011. 19(5). С. 836—851.

[168] Инвестиционный цикл, в общем случае, не совпадает по длительности с технологическим циклом. Последний определяется временем жизни продукта на рынке, то есть временем существования спроса на продукт. Поскольку здесь и далее проводится рассмотрение высокотехнологичных отраслей, то считается, что технологический цикл не превышает инвестиционный и приблизительно равен по длительности второй фазе инвестиционного цикла.

Л. Альфаро[169], Т. Хенг[170], С. Бехера[171]) технологический обмен вводится в функцию Кобба-Дугласа в виде коэффициента общей факторной производительности («total factor productivity»). Очевидно, что для того, чтобы отобразить изменение издержек с течением времени в результате технологического обмена, необходимо рассматривать зависимость коэффициента технологического обмена от времени [172]. Следует отметить, что возможность использования в производственных функциях параметра, отвечающего за рост производительности труда детально была рассмотрена в статье В. Матвеенко[173], в частности, там указывалось, что, в зависимости от характера производственной функции, возможно рассмотрение динамики производительности отдельного по факторам. В указанной работе также вводился в рассмотрение временной параметр, но в дискретной форме. Предлагается далее перейти к рассмотрению непрерывных функций времени, что потребует введения таких величин, как «количество продукции в единицу времени», «издержки в единицу времени» и подобных. Для удобства такие величины в дальнейшем обозначаются маленькими латинскими буквами.

Используя производственную функцию (4), приведённую выше, и принимая во внимание очевидную инертность технологического обмена, можно построить временную зависимость количества произведённой в единицу времени продукции:

$$q(t) = \alpha\tau(t)K^{\beta_1}L(t)^{\beta_2} \tag{5}$$

В предположении коротких технологических циклов можно считать капитал более инертным, чем труд и рассматривать только труд как функцию времени. В работе[174] рассматривался рост производительности труда для разных сек-

[169] Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages / L. Alfaro [и др.] // Journal of Development Economics. 2010. Т. 91, вып. 2. С. 242—256.

[170] *Heng T. M.* Указ. соч.

[171] *Behera S. R.*, *Dua P.*, *Goldar B.* Technology Spillover of Foreign Direct Investment: An Analysis of Different Clusters in India: Working paper / MPRA. 2013. № 43840. С. 10-11.

[172] Впервые дифференциальное уравнение для модели распространения технологий в рамках отрасли предложил в своей работе Р. Финдлэй (*Findlay R.* Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model // The Quarterly Journal of Economics. 1978. Т. 92, № 1. С. 1—16).

[173] *Матвеенко В. Д.* Ресурсы, институты, инновации и экономический рост: двойственный подход // Финансы и бизнес. 2008. С. 28—40.

[174] *Heng T. M.* Указ. соч.

торов экономики с использованием функции Кобба-Дугласа, аналогичной приведённой выше. Авторами предполагалось наличие зависимости капитала от количества труда вида: $K = \mu L^{\lambda}$, в результате эконометрического исследования по отраслям экономики Сингапура были выведены кривые обучения и вычислены коэффициенты λ. Для совокупности отраслей, относимых к высоким технологиям, его значение оказалось близким к 1. Целесообразно воспользоваться данным соотношением между трудом и необходимым капиталом для построения функции издержек производственного цикла.

Зафиксировав количество производимой продукции в единицу времени, то есть приравняв показатели в начале технологического цикла и в произвольный момент времени t, можно получить выражение для общих издержек производства в зависимости от времени:

$$c(t) = c_0 + w(t)L_0[\tau(t)]^{-\frac{1}{\beta_2+\lambda\beta_1}} \quad (6)$$

Здесь c_0 и L_0 - соответственно постоянные издержки в единицу времени и начальное количество рабочей силы (к началу технологического цикла), $w(t)$ - заработная плата в единицу времени.

Выражение (6), приведённое выше, представляет собой не что иное, как кривую обучения (experience curve), в которой в качестве источника знаний и опыта выступает технологический обмен. Такой характер функции издержек полностью согласуется с результатами исследований[175]. В убывающем характере издержек легко убедиться, изобразив кривые обучения краткосрочного периода (Рисунок 2.2) для двух значений параметра λ - 0 (капитал за производственный цикл не обновляется) и 1 (объём капитала изменяется пропорционально изменению объёма труда). На рисунке значения постоянных издержек, начальной заработной платы и начального количества рабочей силы для удобства нормированы на 1.

Стоит отметить, что поскольку рассматривается высокотехнологичный производственный процесс, то в краткосрочном приближении (на протяжении технологического цикла) можно было бы считать величину капитала постоянной, поскольку его замещение представляет собой достаточно инертный процесс. В та-

[175] *Heng T. M.* Learning curves and productivity in Singapore manufacturing industries.

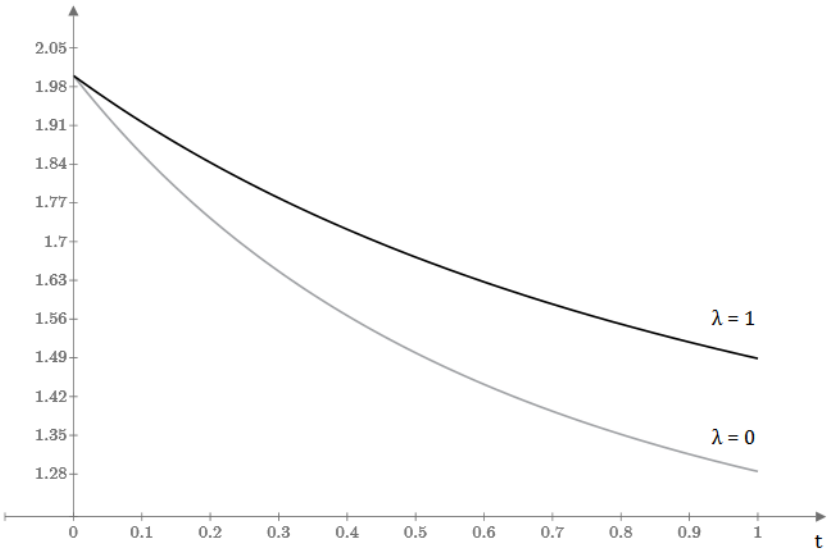

Рисунок 2.2: Кривые обучения для двух значений интенсивности обновления капитала (капитал за производственный цикл не обновляется - нижняя кривая, объём капитала изменяется пропорционально изменению объёма труда - верхняя кривая).

ком случае, очевидно, коэффициент λ принимает значение 0, а функция общих издержек может быть записана в виде.

$$c(t) = c_0 + w(t)L_0[\tau(t)]^{-1/\beta_2} \tag{7}$$

Долгосрочный период представляет собой совокупность отдельных коротких технологических циклов, в каждом из которых величина капитала может быть различна. Соответственно, общая производственная функция не является непрерывной и представляет собой набор производственных функций для отдельных промежутков времени.

Таким образом, в предположении неизменного количества производимой продукции в течение технологического цикла получено выражение, описывающее снижение общих издержек производства в единицу времени за счёт технологического обмена.

Обобщая сказанное выше, можно сделать вывод, что эффект технологического обмена проявляет себя в 2-х различных формах на 2-х стадиях производственного цикла: снижает цену стартовых инвестиций (уменьшает PTD) в фазе открытия нового предприятия и уменьшает со временем издержки производства продукции в производственной фазе. На первой фазе значительное влияние на из-

держки оказывает также эффект накопления инвестиций, формальное выражение для описания которого предлагается далее.

Попытка количественно выразить setup cost, то есть расходы инвестора на первой стадии производства, для прямых иностранных инвестиций в новый бизнес, фактически была предпринята лишь в нескольких работах, в частности в книге А. Рэзина и Э. Садка[176]. Там издержки выражаются как:

$$C_s = C_s^* + w(A)L \tag{8}$$

, где C_s^* - аналогичные затраты в условиях, аналогичных стране-донору, $w(A)$ - заработная плата для текущего странового фактора производительности труда A, L - количество рабочей силы, необходимое для проведения дополнительных (по отношению к условиям страны базирования) работ по организации нового производства.

Естественно, такой подход не может удовлетворить целям данного исследования, поскольку стартовые издержки зависят от широкого спектра многогранных явлений, в общем случае не сводимых к зарплате. Например, необходимо учесть зависимость от институциональных характеристик среды, так как они имеют свойство эволюционировать под действием иностранных инвестиций. Также при вычислении стартовых издержек нельзя пренебрегать затратами, уже сделанными иностранными или внутренними компаниями на развитие инфраструктуры региона. Особенное значение степень развития инфраструктуры играет как для компаний, занимающихся непосредственным производством, так и для компаний, занимающихся определёнными видами услуг: транспорт, телекоммуникации.

Предлагается следующий подход. Стартовые издержки должны складываться из непосредственных затрат на организацию производства (которые для двух стран при прочих равных условиях совпадают), затрат на создание (или улучшение) необходимой инфраструктуры и технологической базы, транзакционных издержек, связанных с юридической и прочей институциональной поддержкой процесса организации производства и собственно технологических затрат - затрат на обучение персонала. Вся эта совокупность затрат и отражает потенциальное

[176] *Razin A., Sadka E.* Foreign Direct Investment: Analysis of Aggregate Flows.

технологическое расстояние между двумя странами. Применительно к конкретному предприятию её можно представить в виде:

$$C_s = C_s^* + C_I + C_T(\epsilon - \epsilon^*) + EL \tag{9}$$

Здесь C_I - затраты на создание инфраструктуры, C_T - транзакционные расходы в день, ϵ - скорость организации бизнеса (в днях) [177] для принимающей и инвестирующей стран соответственно, E - средние затраты на обучение квалифицированного рабочего. C_s^* отражает всю совокупность затрат на непосредственную организацию производства для экономических условий, полностью идентичных таковым в развитой стране.

Данное выражение никоим образом не отражает зависимость размера стартовых инвестиций от объёма средств, уже вложенных в отрасль другими компаниями или рассматриваемой компанией на более ранних производственных циклах. Вводя в рассмотрение такую зависимость, можно прийти к выражению вида:

$$C_s(I_A) = C_s^* + C_I(I_A) + C_T(\epsilon - \epsilon^*) + EL(I_A) \tag{10}$$

Здесь I_A отражает объём производственных (не транзакционных) инвестиций, уже произведённых другими компаниями в рамках отрасли. При этом в случае, если $I_A = I_A^*$, то есть объёму инвестиций в отрасль, аналогичному уровню развитой страны, то:

$$C_s(I_A^*) = C_s^* + C_T(\epsilon - \epsilon^*) \tag{11}$$

То есть при концентрации определённого количества активов в отрасли, издержки для развивающейся страны должны совпадать с аналогичными издержками для уровня развития, соответствующего развитой стране (за исключением транзакционных издержек). Зависимости $C_I(I_A)$ и $L(I_A)$, таким образом, являются убывающими. Можно предположить, что в простейшем случае они носят линейный характер и имеют вид:

[177] Для оценки этого параметра можно использовать совокупность показателей «простоты ведения бизнеса» (ease of doing business), ежегодно публикуемую Всемирным банком (Doing business: Measuring business regulations / World Bank Group. URL: http://www.doingbusiness.org [дата обр. 05.06.2014] ; [Электронный ресурс]).

$$C_I(I_A) = C_{I0}\frac{I_A^* - I_A}{I_A^*} \tag{12}$$

$$L(I_A) = L_0\frac{I_A^* - I_A}{I_A^*} \tag{13}$$

Здесь C_{I0} и L_0 отражают соответственно затраты и количество персонала, подлежащего переквалификации, для компании, первой входящей в отрасль, а выражение $I_A^* - I_A$ носит смысл потенциального технологического расстояния.

Таким образом, выражение для издержек первой фазы инвестиционного цикла для N-ой компании примет вид:

$$C_s^N(I_A) = C_s^{N*} + C_{I0}^N\frac{I_A^* - I_A^N}{I_A^*} + C_T^N(\epsilon - \epsilon^*) + E^N L_0^N\frac{I_A^* - I_A^N}{I_A^*} \tag{14}$$

Где I_A^N отражает объём инвестиций, уже осуществлённых к моменту входа компании N в отрасль. Если предположить, что к этому моменту N-1 предыдущих участников рынка закончили фазу стартовых инвестиций, то объём накопленных инвестиций выразится в виде следующей суммы:

$$I_A^N = \sum_{i=1}^{N-1}(C_s^i - C_s^{*i} - C_T^i(\epsilon - \epsilon^*)) \tag{15}$$

Таким образом, в формулах (14) и (15) было получено формализованное описание воздействия эффекта накопления на объём стартовых инвестиций, пригодное для использования в дальнейшем исследовании. Их математический смысл состоит в том, что размер инвестиции на первой фазе нового производства имеет обратную зависимость от объёма капитала, уже инвестированного в рамках отрасли другими экономическими агентами, как внешними, так и внутренними. При достижении совокупным инвестиционным капиталом некоторого значения, издержки первой фазы инвестиционного цикла в развивающейся стране будут равны сумме аналогичных издержек в условиях развитой страны и дополнительных (по сравнению с развитой страной) транзакционных издержек (11). Таким образом, при известных эталонных инвестициях в новое производство (C_s^*) и известном количестве инвестиционных проектов в рамках отрасли, эффект на-

копления может быть выражен непосредственно в виде экономии на издержках организации нового производства.

Совместно с выражением (6), характеризующим эффект технологического обмена на стадии производства, приведённые здесь выражения отражают положительные эффекты доходности иностранных инвестиций (рисунок 1.3). Для построения модели принятия решений иностранными и внутренними инвесторами в высокотехнологичных отраслях развивающихся стран необходимо далее оценить влияние отрицательных эффектов изменения доходности иностранных инвестиций. Модель, таким образом, будет строиться на нахождении решений, балансирующих между разнонаправленными эффектами.

2.2 Модель инвестиционного насыщения

Завершив рассмотрение эффектов, удерживающих инвестиции в развивающейся стране и привлекающих новые, целесообразно перейти к моделированию отрицательных эффектов, вынуждающих компании прекращать экономическую деятельность в развивающихся странах. Впоследствии это позволит находить решения, оптимально балансирующие между двумя группами эффектов привлечения инвестиций, действующих в разных направлениях. Как уже было указано в главе 1, у инвестиций существует верхний предел, обусловленный действием эффектов вытеснения и замещения. Предпосылки проявления этих эффектов связаны с разной рыночной структурой, и их проявление не связано между собой, то есть возможно проявление только одного из них. Имеет смысл рассмотреть влияние каждого из эффектов изменения доходности иностранных инвестиций в отдельности. Для этого, при рассмотрении эффекта вытеснения, имеет смысл считать стоимость рабочей силы неизменной, что позволит исключить из рассмотрения проявления эффекта замещения инвестиций.

Эффект вытеснения в наибольшей степени может проявляться внутри развивающейся страны для компаний, работающих на внутреннем рынке или компаний, ориентированных на мировой рынок и являющихся монополистами. Он состоит в изменении характеристик конкурентной среды и наиболее характерным его проявлением является перемещение потоков иностранных инвестиций в другую развивающуюся страну при росте уровня конкуренции. Эффект возникает, когда продукт входит в стадию зрелости[178], спрос на него на мировом рынке возрастает, а сам он становится легковоспроизводимым конкурентами. Гораздо в большей степени влиянию эффекта замещения подвержены предприятия, занимающиеся производством промежуточной продукции, поскольку спрос на рынках промежуточной продукции зафиксирован в жёстких рамках, определяемых конечными поставщиками.

Таким образом, действие эффекта вытеснения удобнее всего рассмотреть на примере иностранных инвестиций в компании, создаваемые в некоторой развивающейся стране для реализации на мировом рынке промежуточной продук-

[178] *Vernon R.* International investment and international trade in the product cycle.

ции (инвестиционные процессы, подпадающие под группу 3 приведённой ранее классификации), расширив затем общие построения для остальных случаев.

Ключевыми особенностями высокотехнологичной отрасли являются олигопольная структура и небольшая продолжительность технологических циклов. В работе Т. Гоголевой и Н. Рогатнева[179] были исследованы механизмы конкуренции олигополий в отраслях с короткими технологическими циклами и для их описания была предложена динамическая модификация модели Бертрана. Предпосылкой модели являлось то, что технологический цикл должен быть ограниченным по времени (это значит, что через время T спрос на конечную продукцию, а следовательно и на промежуточную, в связи с малой продолжительностью технологического цикла и появлением новой продукции-заменителя станет равным нулю). Адаптируя результаты статьи к целям данного исследования и принимая для удобства функцию спроса на продукцию рассматриваемой компании неизменной в течение технологического цикла, можно построить следующую модель для изучения влияния эффекта замещения инвестиций.

Пусть в результате открытия производства в развивающейся стране возникает монопольная на мировом рынке компания (рисунок 2.3, верхний график), в дальнейшем именуемая «фирма 1». Её стартовые инвестиции будут определяться как $e_1 C_{s1}$, то есть, расходы в фазе стартовых инвестиций будут составлять C_{s1}, и их величину можно определить из соотношения (10). e_1 - курс валюты, которой оперирует иностранная компания, в валюте целевой развивающейся страны. Длительность фазы составляет t_0, поэтому издержки в единицу времени на этой фазе инвестиционного цикла могут быть выражены как $c_{s1} = C_{s1}/t_0$. Во второй фазе - фазе непосредственного производства, продолжающейся до момента времени T (окончание технологического цикла), величина полных издержек в единицу времени запишется в виде:

$$c(t) = e_1 c_1(Q_0) + e_1 c_{1E}(t) \tag{16}$$

Приведённое выражение представляет собой обобщение функции издержек при наличии технологического обмена (6), где e_1 отражает валютный курс, Q_0 -

[179] *Гоголева Т. Н.*, *Рогатнев Н. С.* Спрос на промежуточную продукцию на высокотехнологичных рынках с несовершенной конкуренцией.

количество производимой в единицу времени продукции, которое предполагается постоянным в пределах технологического цикла, $c_1(Q_0) = c_0$, а $c_{1E}(t)$ - слагаемое, непосредственно отражающее функцию обучения за счёт технологического обмена.

$$c_{1E}(t) = w_0 L_0(\tau(t))^{-(\beta_2+\lambda\beta_1)^{-1}} \tag{17}$$

Уровень заработной платы w_0 здесь предполагается постоянным, чтобы иметь возможность изолированного рассмотрения эффектов вытеснения и замещения.

Пусть в момент времени t_1 открывается новое производство такого же товара (в дальнейшем - фирма 2), которое может быть результатом как иностранных, так и внутренних прямых инвестиций (рисунок 2.3, средний график). Это означает, что конкурируя по модели олигополии Бертрана, фирмы разделят спрос пополам (количество продукции для каждой фирмы упадёт с Q_0 до Q_1), при этом цена продукции упадет с монопольной до некоторого значения p_1. Эта цена определяется из условий динамической модели Бертрана как средняя за технологический цикл[180]. Она занимает промежуточное положение между монопольной ценой и средними издержками компании и зависит от длительности технологического цикла (чем она больше - тем ближе цена к средним издержкам).

Как было указано ранее, предполагается, что время открытия нового производства одинаково для всех компаний в отрасли. Следовательно, для второго инвестиционного проекта (фирмы 2) издержки в единицу времени на стартовой фазе инвестиций будут определяться как $c_{s2} = C_{s2}/t_0$, в фазе производства - $c_2(Q_1)$, если рассматривается внутренний инвестор, и $e_2 c_{s2}$, $e_2 c_2(Q_1)$ соответственно - если рассматривается инвестор внешний (e_2 - курс основной валюты второго иностранного инвестора). Пусть, для определённости, конкурирующее новое производство является результатом внутренних инвестиций.

В момент времени $t_1 - t_0$, когда уже известно о начале фазы стартовых инвестиций в фирму 2, фирме 1 необходимо делать выбор: продолжать производство

[180] *Гоголева Т. Н.*, *Рогатнев Н. С.* Спрос на промежуточную продукцию на высокотехнологичных рынках с несовершенной конкуренцией.

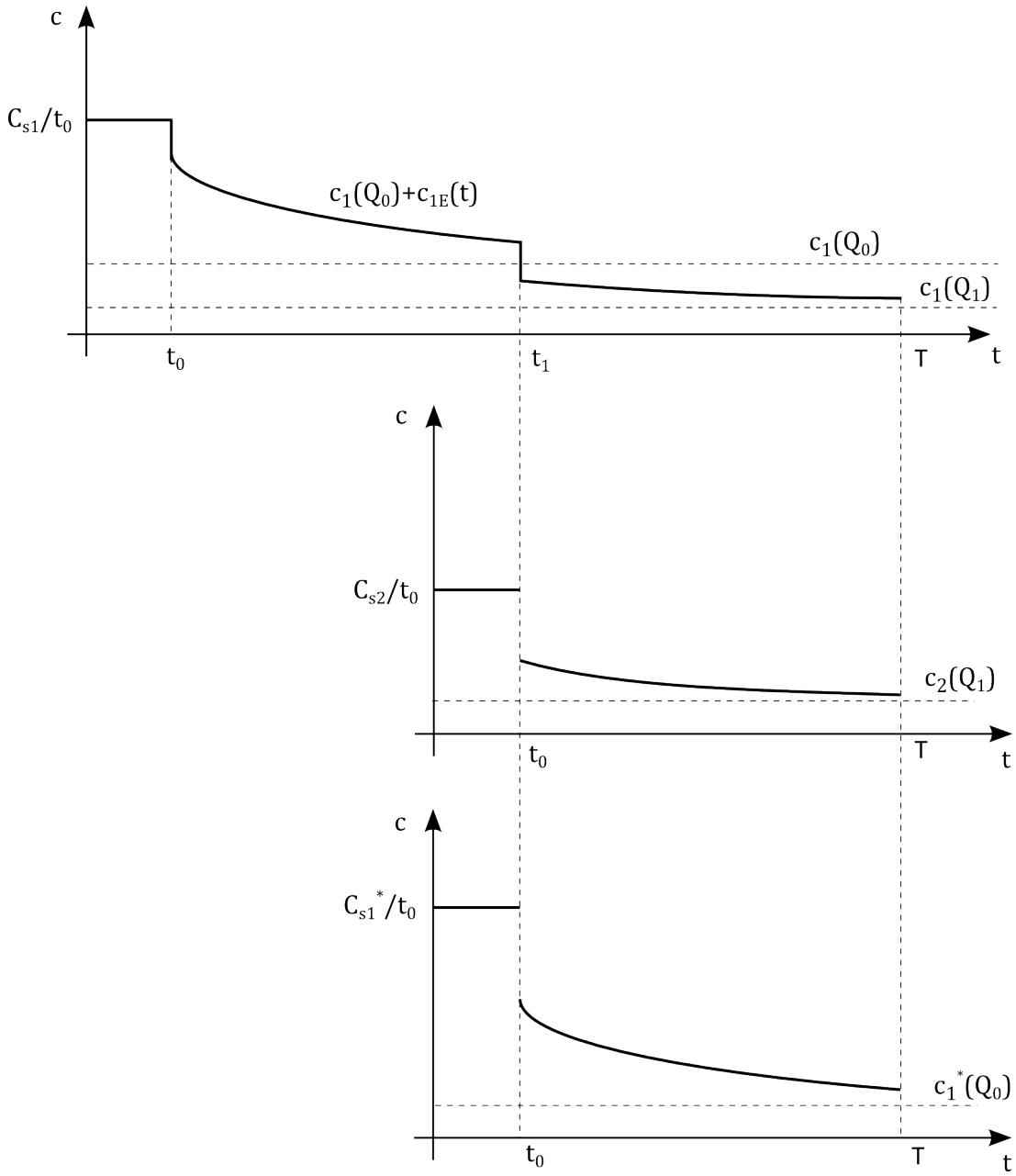

Рисунок 2.3: Графическое отображение альтернативных политик зарубежного инвестирования в случае возникновения внутренней конкуренции.

или перемещать его в альтернативную развивающуюся страну с более низкими издержками производства $c^*(t)$ (рисунок 2.3, нижний график):

$$c^*(t) = e^* c_1^*(Q_0) + e^* c_{1E}^*(t) \tag{18}$$

, где e^* обозначает курс валюты, используемой фирмой 1 в валюте альтернативной развивающейся страны. Иначе говоря, необходимо сравнить суммарную прибыль для случая продолжения производства в исходной стране в течение вре-

менного интервала от входа второй фирмы на рынок (t_1) до окончания технологического цикла (T):

$$\pi_1 = p_1 \frac{Q(p_1)}{2} - e_1 \int_{t_1}^{T} (c_1(Q(p_1)/2) + c_{1E}(t))dt \tag{19}$$

с прибылью для случая перемещения активов за тот же временной интервал:

$$\pi_2 = p^* Q(p^*) - e^* C^*_{s1} t_0 - e^* \int_{t_1}^{T} (c^*_1(Q(p^*)) + c^*_{1E}(t))dt \tag{20}$$

Очевидно, что для определения общих издержек за время технологического цикла, необходимо проинтегрировать по времени функцию издержек(16). Под $Q(p)$ в данном случае подразумевается функция спроса на целевом рынке. При этом цена продукции во втором технологическом цикле p^* будет определяться на уровне постоянной части средних издержек второго производителя, то есть в следующем виде:

$$p^* = e_1 AFC_2 = e_1 \frac{c_2(Q(p_1)/2)(T - t_1)}{Q(p_1)/2} \tag{21}$$

Такая цена продукции является максимально возможной для эффективной конкуренции с фирмой 2, при этом она позволяет получать производителю 1 экономическую прибыль, если его переменные издержки после перемещения производства стали ниже. Следует обратить внимание на тот факт, что $C_{s2} < C_{s1}$ вследствие эффекта накопления инвестиций, а разность $e^* C^*_{s1} - e_1 C_{s2}$ приблизительно отражает технологическое расстояние между исходной развивающейся страной и альтернативной для производителя развивающейся страной.

Приведённые выражения (19, 20) представляют собой те критерии, по которым возможно судить о вероятности возникновения эффекта вытеснения инвестиций.

Построив общую модель эффекта вытеснения для случая инвестиций в промежуточное производство, полезно перейти к рассмотрению инвестиций в производство конечной продукции. Если инвестиции были изначально ориентированы на производство конечной продукции для мирового рынка (группа 5 исходной классификации), то перемещение инвестиционных потоков в другую страну мо-

жет привести к росту издержек импорта промежуточной продукции, если в развивающейся стране, в которую перемещается производство, предложение промежуточной продукции недостаточно. Это приведёт к тому, что функция издержек для альтернативной развивающейся страны трансформируется следующим образом:

$$TC^* = e^* C^*_{s1} t_0 + (1 + i^*) p_i Q(p^*) + e^* \int_{t_1}^{T} (c^*_1(Q(p^*)) + c^*_{1E}(t))dt \qquad (22)$$

В приведённом выражении i^* означает ставку импортной пошлины в альтернативной для инвестора стране, p_i - мировую цену промежуточной продукции в валюте, с которой оперирует первый инвестор, $Q(p^*)$ - объём спроса на конечную продукцию (предполагется, что для производства одной единицы конечного продукта используется одна единица промежуточного). В данном случае вместо сравнения потенциальной доходности того или иного решения о перемещении активов может оказаться достаточной оценка потенциальных издержек производства в альтернативной стране, так как реализация продукции на уровне издержек второй фирмы (21) может оказаться экономически невыгодной. То есть, необходимо сравнить постоянную часть издержек производства в альтернативной стране:

$$c^* = e^* c^*_1(Q(p^*)) + i^* p_i q(p^*)) \qquad (23)$$

с аналогичными издержками производства для фирмы 2:

$$c_2 = e_1 c_2(Q(p_1)/2) \qquad (24)$$

Далее, если объектом рассмотрения являются инвестиции в производство конечной продукции для внутреннего рынка (группа 6), то цена продукции после перемещения за рубеж для эффективной конкуренции на исходном внутреннем рынке должна быть установлена уже на уровне $p^* = e_1 AFC_2/(1 + i)$ (издержки внутреннего производителя (в рассматриваемом случае - фирма 2), дисконтированные с учётом импортной пошлины исходной развивающейся страны). При этом, если конечное производство было ориентировано на промежуточную продукцию национальных производителей, то ставка импортной пошлины должна

быть добавлена и к средним издержкам. Таким образом, для принятия решения может оказаться достаточным сравнить между собой следующие выражения:

$$ATC_1 = e^* c_1^*(Q(p^*))(T - t_1) + i^* p_i Q(p^*) \tag{25}$$

$$p^* = e_1 AFC_2/(1 + i) \tag{26}$$

Рассмотрев влияние первого эффекта перетекания инвестиций между странами - эффекта вытеснения, можно перейти к детальному изучению эффекта замещения инвестиций. Этот эффект возникает вследствие изменения внутренних характеристик экономики развивающей страны, уменьшающего её конкурентные преимущества в глазах инвесторов. Таким образом, помимо внешней конкуренции возможен также случай перемещения активов из-за возросших переменных издержек, то есть либо цены промежуточной продукции, либо стоимости рабочей силы. Последнее обусловлено, во-первых, возрастающим уровнем жизни и ростом внутреннего индекса цен. Во-вторых, в первом случае было не совсем корректно считать технологический обмен неким общественным благом. Повышение производительности труда через рост квалификации персонала неизбежно влечёт за собой рост заработной платы. Предлагается при построении основных выражений модели считать цену промежуточной продукции постоянной, поскольку, как будет видно далее, этот параметр легко вводится в результирующие выражения при необходимости.

Если в выражении (7) предположить, что зависимость средней заработной платы персонала от времени является линейно возрастающей, то можно прийти к выражению вида:

$$c(t) = c_0 + w_0(1 + \omega t)L_0(\tau(t))^{-1/\beta_2} \tag{27}$$

Коэффициент $\omega > 0$ характеризует относительный прирост заработной платы в единицу времени, ω_0 обозначает начальную заработную плату. Представив подобным же образом функцию технологического обмена: $\tau(t) = 1+\sigma t$, где $0 < \sigma$ - относительная скорость прироста производительности труда в результате технологического обмена, можно прийти к следующему выражению:

$$c(t) = c_1(t) + c_{1E}(t) \tag{28}$$

Где $c_{1E}(t)$ отражает кривую обучения, идентичную кривой обучения для случая постоянных заработных плат:

$$c_{1E}(t) = w_0 L_0 (1 + \sigma t)^{-1/\beta_2} \tag{29}$$

$c_1(t)$ - количественное выражение растущих во времени издержек производства, которые при достаточно малых значениях σ имеют порядок: $c_0 + O(\omega L_0 t)$ и могут быть представлены линейной зависимостью.

$$c_1(t) = c_0 + \omega L_0 t (1 + \sigma t)^{-1/\beta_2} \tag{30}$$

На рисунке 2.4 изображены варианты поведения производителя в двух технологических циклах в условиях отсутствия конкуренции, но при растущей заработной плате, а следовательно, и переменных издержках. Первый технологический цикл представлен временным промежутком от t_0 до T_1, второй - от T_1 до T_2. $c_1(Q,t)$ представляет собой растущие издержки производства, $c_{1E}(t)$ и $c_{2E}(t)$ - функции обучения в 1-м и во 2-м технологических циклах соответственно.

Поскольку объектом рассмотрения является инновационное производство, то для него необходимы постоянные вложения (на переоборудование и переобучение). В то же время активы глобальных корпораций обладают высокой мобильностью. Поэтому перед началом следующего инвестиционного и производственного цикла компания должна принять решение: продолжать работать в текущей стране (верхняя часть рисунка 2.4) или перемещать производство в другую (нижняя часть рисунка 2.4). В предположении отсутствия внешней конкуренции и небольшой продолжительности технологического цикла, можно считать, что производитель оперирует с постоянным объёмом спроса и постоянным доходом в рамках каждого цикла. Поэтому для принятия решения достаточно оценить объём совокупных издержек за второй производственный цикл. При неизменной политике инвестирования они запишутся следующим образом:

$$TC = e_1 C_{s2} + e_1 \int_{T_1}^{T_2} (c_1(Q) + c_{2E}(t)) dt \tag{31}$$

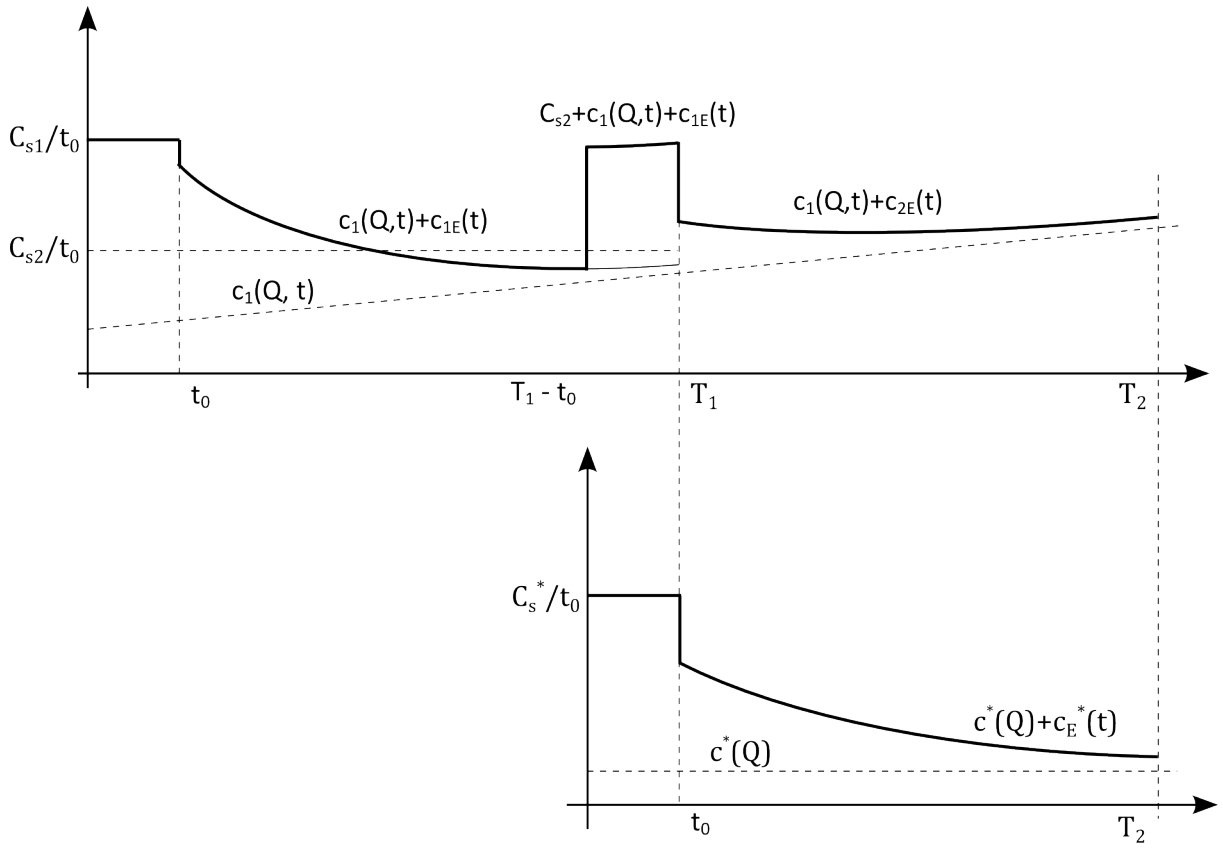

Рисунок 2.4: Альтернативные политики зарубежного инвестирования для случая растущей стоимости рабочей силы.

При принятии решения о перемещении активов издержки выразятся как:

$$TC^* = e^* C_s^* + e^* \int_{T_1}^{T_2} (c^*(Q) + c_E^*(t))dt \tag{32}$$

Приведённые выражения могут быть распространены и на случай олигополии. Для оценки эффекта замещения в данном случае, очевидно, недостаточно вычислить издержки - необходимо оценивать прибыль за время технологического цикла, которая при известной функции спроса и функциях издержек, приведённых выше, может быть достачно просто вычислена[181].

Если рассматривается конечное производство, и в альтернативной стране предложение промежуточной продукции недостаточно, то к издержкам производства добавятся издержки импорта промежуточной продукции, а выражение (32) модифицируется следующим образом:

[181] *Гоголева Т. Н.*, *Рогатнев Н. С.* Спрос на промежуточную продукцию на высокотехнологичных рынках с несовершенной конкуренцией.

$$TC^* = e^* C_s^* + (1 + i^*) p_i Q + e^* \int_{T_1}^{T_2} (c^*(Q) + c_E^*(t)) dt \quad (33)$$

В этом выражении p_i обозначает цену промежуточной продукции на мировом рынке, а i^* - ставку импортных пошлин.

Эффект замещения в большей степени характерен для компаний, ориентированных на внешний рынок, вне зависимости от стадии производства и выражения выше могут быть применены для описания инвестиционных процессов, попадающих в группы 3 и 5 классификации, приведённой в начале главы. При рассмотрении внутреннего рынка неизбежно вмешивается фактор географической связанности производств, проявляющийся в возникновении дополнительных издержек импорта. Поэтому выражений, описывающих альтернативные издержки замещения в случае ориентации производства на внутренний рынок (группы 4 и 6 классификации), уже недостаточно. Необходимо сравнивать прибыль за технологический цикл в обоих случаях (аналогично модели эффекта вытеснения). Прибыль в исходной стране принимает вид:

$$\pi = e_1 \left(p_1 Q - C_{s2} - \int_{T_1}^{T_2} (c_1(Q) + c_{2E}(t)) dt \right) \quad (34)$$

Прибыль в альтернативной стране может быть выражена следующим образом:

$$\pi^* = \frac{e_1 p_1 Q}{1 + i} - e^* \left(C_s^* + \int_{T_1}^{T_2} (c^*(Q) + c_E^*(t)) dt \right) \quad (35)$$

Здесь p_1 обозначает цену конечной продукции на внутреннем рынке исходной развивающейся страны.

Большинство из приведённых в результирующих выражениях (19, 20), (31,32) величин могут быть непосредственно посчитаны с опорой на внутренние отчётности конкретных компаний. Для вычисления функции обучения необходимо воспользоваться соотношениями, приведёнными в начале раздела. На основе функций технологического обмена $\tau(t)$, эмпирически определённых в соответствующих работах для большого спектра отраслей[182], можно вычислить $c_E(t)$, вос-

[182] *Zhang K. H.*, *Zhao Z.* Multinational Corporations and Technology Transfers in Developing Countries.

пользовавшись соотношением (6). Определённую сложность составляет количественное определение таких параметров как объём стартовых инвестиций (C_s) и продолжительность технологического цикла (T). Но эти величины сильно зависят от страновой специфики и конъюнктуры и являются предметом узкоспециализированных маркетинговых исследований.

Таким образом, модель инвестиционного насыщения состоит в следующем: перед началом следующего производственного цикла или перед открытием нового предприятия (филиала) инвестор оценивает 2 сценария:

- продолжать инвестировать в данную развивающуюся страну;
- переносить производство в менее развитую страну.

Для этого оценивается совокупное влияние 4-х эффектов: эффект технологического обмена, эффект накопления инвестиций, эффекты замещения и вытеснения инвестиций. Например, первый сценарий оказывается выгодным в том случае, если действие эффекта накопления или технологического обмена (или обоих эффектов сразу) настолько сильно, что компенсирует издержки, понесённые компанией вследствие увеличения стоимости рабочей силы, или позволяют получать прибыль даже при условии возникновения внутренней конкуренции. Также он выгоден и в случае, когда отрицательные эффекты (замещения и вытеснения) либо не проявились в полной мере, либо их действие незначительно. Второй сценарий может быть избран, если проявился эффект замещения или потому, что эффект накопления инвестиций во второй стране снизил стартовые издержки до уровня, делающего перемещение производства выгодным.

На основании оценки приведённых в рамках данной главы выражений для положительных и отрицательных эффектов изменения доходности инвестиций, может быть построена модель принятия решения инвесторами. Она включает в себя: классификацию инвестиционного процесса, оценку положительных эффектов изменения доходности и сравнение ущерба от отрицательных эффектов с альтернативными издержками перемещения производства в другую развивающуюся страну.

Рассмотренные в данной главе положительные эффекты изменения доходности создают предпосылки для потенциального усиления положительных экстерналий прямых инвестиций за счёт дополнительного притока иностранного и

внутреннего капитала. В то же время отрицательные эффекты изменения доходности (замещение и вытеснение) выступают в качестве естественного ограничения применимости государственного регулирования в области иностранных инвестиций. Полученные соотношения помогают предсказывать реакцию экономических агентов на изменение доходности инвестиций в результате внешнего воздействия и позволяют перейти непосредственно к рассмотрению направлений государственной инвестиционной политики. Такая политика должна сочетать в себе, с одной стороны, меры по привлечению и удержанию инвесторов на основе достижения баланса рассмотренных выше эффектов, с другой стороны - меры по оптимизации эффектов экономического развития, к детальному рассмотрению которых целесообразно далее перейти.

3 Роль государства в оптимизации социально-экономических эффектов прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах

В предыдущих главах было показано, что прямые иностранные инвестиции несут в себе как ряд разнонаправленных эффектов изменения доходности, так и эффекты экономического развития. Очевидно, государственное регулирование потенциально способно оказывать влияние на всю совокупность эффектов иностранных инвестиций, в том числе и на изменение доходности, связанное с решениями экономических агентов - потенциальных и действующих инвесторов.

Главная задача государства - развитие экономики страны, следовательно приоритетным направлением регулирования инвестиций будет являться воздействие на эффекты экономического развития. Но, поскольку они непосредственно связаны и основаны на эффектах доходности, то рассматривать их изолированно невозможно. Поэтому в рамках предложенной концепции, изучая вопрос оптимизации эффектов экономического развития, необходимо рассматривать ограничения и дополнительные возможности регулирования, возникающие со стороны эффектов доходности.

Дальнейшее изложение целесообразно построить следующим образом: сначала выделить основные эффекты экономического развития, проявляющиеся в результате притока иностранных инвестиций, подразделив их на положительные и отрицательные и выделив возможности их оптимизации. Далее целесообразно вывести в общем виде направления государственного регулирования, проанализировав для каждого из них возможности проявления эффектов изменения доходности на основании моделей, представленных в главе 2.

Таким образом, итогом данной главы будет являться перечень возможных направлений государственного регулирования, где для каждого из них будут перечислены оптимизируемые эффекты экономического развития и указана возможность проявления эффектов изменения доходности. А также, если эта возможность существует, предоставлены формальные критерии, позволяющие предска-

зать наступление инвестиционного насыщения, а следовательно и границы применимости государственного регулирования.

Определение степени влияния международных компаний, являющихся основными субъектами прямых иностранных инвестиций, на развитие стран требует введения основных критериев, по которым можно оценить относительный уровень благосостояния и его динамику в результате влияния иностранных инвестиций.

Выбор тех или иных параметров среды, по которым следует оценивать её состояние, зависит от приоритетов руководства конкретной страны, которые могут быть выражены некоторой целевой функцией. Иначе говоря, государство должно чётко представлять себе приоритеты экономической политики и степень относительной замещаемости параметров. Это предполагает, что существует однозначный ответ на вопросы вида: какой прирост занятости населения равноценен какому приросту бюджета; каким поступлением от налогов государство готово пожертвовать ради определённого снижения социального неравенства (например, выраженного индексом Джини); является ли вообще средняя заработная плата значимой для государства. То есть, для каждой возможной пары производимых государством благ[183] должна существовать некая оценка нормы замещения одного из них другим, в то же время, достаточно чётко должны быть отделены параметры, не максимизируемые методами государственного вмешательства.

Конкретный вид таких целевых функций государства должен определяться исходя из социальной политики конкретных стран, поэтому здесь нет возможности привести их в явном виде, но есть возможность выделить основные показатели, формирующие в той или иной комбинации целевые функции.

Попытки выявления параметров, максимизируемых государством путём привлечения иностранного капитала, предпринимаются многими исследователями. Например, в работе Л. Кью[184] была предложена модель, согласно которой правительство при выборе политики в области иностранных инвестиций максимизирует свою функцию полезности, представляющую собой сумму излишков внут-

[183] Государство представляется рациональным экономическим агентом, обладающим полной информацией о полезности для общества всей совокупности благ. Таким образом, считается, что для государства любые два произвольно взятых блага соизмеримы и известна норма замещения. Это позволяет вместо многомерных функций строить систему двухмерных.

[184] *Qiu L. D.*, *Wang S.* FDI Policy, Greenfield Investment and Cross-border Mergers.

ренних потребителей и прибылей местных производителей. Используя наиболее общие выводы об экономических эффектах иностранных инвестиций, приведённые в исследованиях М. Симаи[185], а также И. Сухаревой и Н. Юнусовой[186], можно выделить группу количественно измеримых характеристик развития, которые развивающимися странам целесообразно максимизировать за счёт иностранных инвестиций:

- реальная заработная плата, с возможным подразделением на 2 сектора - для низко- и высококвалифицированного труда;
- степень дифференциации доходов - в сторону уменьшения (может быть оценена через индекс Джини или децильный коэффициент);
- соотношение занятых и безработных (как правило, определяется в процентах от экономически активного населения и для точности анализа уровень занятости может быть также подразделён на занятость квалифицированных и неквалифицированных работников);
- уровень конкуренции на внутренних отраслевых рынках (для определения может служить индекс Херфиндаля-Хиршмана выбранной отрасли)[187];
- уровень научного и технологического развития.

Кроме указанных параметров, косвенно связанных с иностранными инвестициями, правительство также может за счёт международных компаний максимизировать более явно выражаемые характеристики (по сравнению с предыдущей группой), в зависимости от своей целевой функции:

- налоговые поступления, для простоты анализа можно ограничиться подоходным налогом;
- ликвидность в виде иностранной валюты, которая может служить для восполнения дефицита платёжного баланса[188].

В параграфе 1.2 были выделены основные эффекты экономического развития за счёт иностранных инвестиций, включающие в себя как положительные:

---

[185] *Simai M.* The Human Dimensions of the Global Development Process in the Early Part of the Twenty-first Century: Critical Trends and New Challenges // Advancing development : core themes in global economics / под ред. G. Mavrotas, A. Shorrocks. Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2007. С. 686—711.

[186] *Сухарева И. О.*, *Юнусова Н. Н.* Указ. соч. С. 33-35.

[187] Необходимо оценивать не столько текущий уровень конкуренции в отрасли, сколько вероятность его трансформации в ходе экспансии иностранных инвесторов.

[188] *Тодаро М. П.* Экономическое развитие. С. 494.

- создание новых рабочих мест;
- развитие инфраструктуры;
- технологический обмен;
- рост количества высококвалифицированных кадров;
- рост заработной платы в отдельных отраслях;
- замещение импорта;
- развитие смежных отраслей;

, так и отрицательные эффекты экономического развития:

- рост дифференциации доходов;
- монополизация внутреннего рынка;
- образование диспропорции в развитии отраслей национальной экономики;
- нерациональное природопользование и ухудшение экологии;
- потеря экономической и политической независимости.

Среди приведённых выше эффектов существуют те, на которые правительство не в состоянии влиять экономическими мерами. К ним можно отнести положительный эффект роста заработной платы в отдельных отраслях, поскольку этот вопрос находится в ведении самих экономических агентов и слабо поддаётся внешнему воздействию. Потеря экономической и политической независимости государственных институтов, как уже было указано ранее, также не является экономически содержательным параметром и рассмотрение подобных явлений находится за границами данной работы.

В рамках данного исследования представляется возможным предложить набор возможных стратегий государства по максимизации положительных эффектов иностранных инвестиций, имеющих экономическое содержание. Очевидно, что любая такая стратегия должна строиться из следующих шагов:

1. Определение типа инвестиционного процесса согласно классификации по четырём пунктам, предложенной в главе 1: форма вложения, стадия и отрасль производства, ориентация на экспорт и масштаб инвестиционного процесса. Это даст возможность спрогнозировать ожидаемые положительные и отрицательные эффекты прямых иностранных инвестиций, выделив наиболее характерные для рассматриваемого процесса и отбросив те, которые при сходных условиях проявляются незначительно;

2. Выделение целевой функции государства и оценка социально-экономических параметров среды. На данном этапе регулирующие органы принимающей страны должны оценить уровень экономического развития, в частности, совокупность параметров, приведённых выше. В конечном итоге, должны быть выбраны потенциально улучшаемые за счёт иностранных инвестиций параметры и произведена оценка ценности их улучшения относительно друг друга - таким образом будет построена целевая функция государства;
3. Выбор максимизируемых и минимизируемых эффектов экономического развития, обусловленных притоком иностранных инвестиций, и способов и инструментов воздействия на них. Предварительная классификация рассматриваемых инвестиционных процессов и выделение целевой функции государства согласно двум предыдущим пунктам, позволят выделить из всей совокупности несколько эффектов экономического развития, потенциально поддающихся оптимизации и соответствующих целям государственного регулирования иностранных инвестиций;
4. Выбор оптимальной инвестиционной политики исходя из предыдущего пункта. Отдельные направления государственной инвестиционной политики не обладают свойством точечного воздействия на эффекты иностранных инвестиций и затрагивают некоторую их совокупность, как будет видно далее. Поэтому, на основании определённой в предыдущем пункте группы оптимизируемых эффектов должно быть выделено несколько направлений государственного регулирования, наиболее полно соответствующих задачам оптимизации выделенной группы эффектов. При этом теоретически возможны ситуации, когда среди совокупности применяемых направлений государственного регулирования присутствуют как взаимодополняющие, так и конфликтующие друг с другом. Конкретные направления государственного регулирования и их связь с оптимизируемыми эффектами экономического развития будут рассмотрены далее.

3.1 Отрицательные эффекты деятельности международных корпораций в развивающихся странах и возможности их минимизации

Большинство отрицательных общеэкономических эффектов иностранных инвестиций связано с деструктивным влиянием их основного субъекта (международных корпораций) на структуру национальной экономики и рынка труда. Сама возможность такого влияния следует из двух ключевых особенностей этих компаний по сравнению с местными[189]:

- обладание технологиями, обеспечивающими более высокую производительность труда[190];
- различие в стоимости рабочей силы для страны базирования транснациональной корпорации и развивающейся страны.

Эти особенности дают международным компаниям возможность выигрывать конкуренцию в издержках и конкуренцию на рынке труда с местными производителями. В отсутствии надлежащего регулирования процессы притока иностранного капитала могут вести к отрицательным последствиям, поэтому задачи государства по минимизации отрицательных эффектов прямых иностранных инвестиций можно представить в следующем виде.

3.1.1 Устранение дифференциации доходов

Дифференциация доходов, как правило, является спутником эффекта роста зарплаты высококвалифицированных работников и доходов руководства компаний. Эффект может проявляться для некоторых отраслей при условии, что доля иностранного капитала и занятых в этих отраслях значительна в масштабах экономики страны.

Как было показано в главе 1, многие исследователи акцентируют внимание на социальном расслоении как на одном из наиболее значимых деструктивных эффектов деятельности международных корпораций. Поскольку предложение на рынке квалифицированной рабочей силы в развивающихся странах как правило

[189] *Shenkar O.*, *Luo Y.*, *Chi T.* International Business. С. 83-84.
[190] *Kindleberger C. P.* Указ. соч.

не эластично, прямые иностранные инвестиции в относительно краткосрочном периоде имеют положительное влияние на заработные платы квалифицированных рабочих, оставляя практически неизменным рынок неквалифицированной рабочей силы. Кроме того, дифференциация доходов усиливается и за счёт роста доходов менеджмента иностранных компаний и роста прибыли бенефициаров их активов. Отрицательные последствия такого имущественного расслоения могут быть легко проиллюстрированы следующим образом:

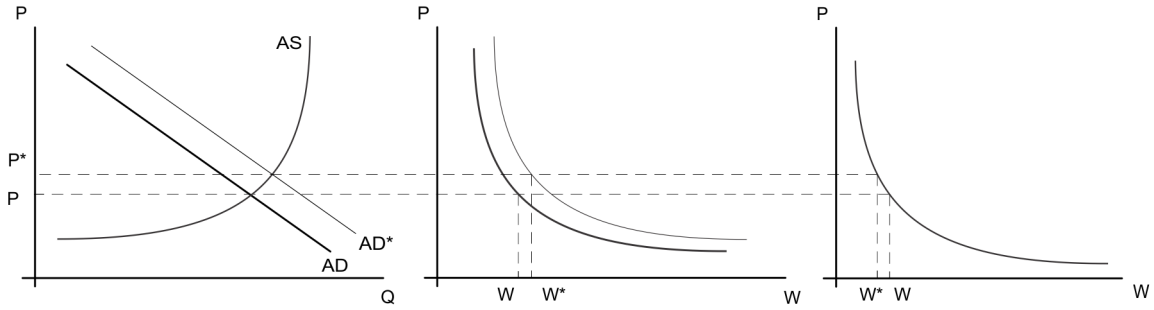

Рисунок 3.1: Отрицательные последствия имущественного расслоения.

Здесь, на левом графике показаны кривые совокупного спроса и совокупного предложения, которые определяют общий уровень цен (P). На среднем графике изображена зависимость реальной заработной платы (или реального дохода) от уровня цен для группы населения с высокими доходами, на правом - для группы населения с низкими. Видно, что при росте доходов в высокооплачиваемом секторе за счёт некоего внешнего воздействия (приток иностранного капитала) и вызванном им росте совокупного спроса с AD до AD^* реальные доходы в низкооплачиваемом секторе снижаются (с уровня W до уровня W^*) за счёт роста уровня цен при неизменном номинальном доходе.

Сглаживание имущественного расслоения может быть достигнуто путём реструктуризации внутреннего налогообложения, ввода прогрессивной налоговой шкалы. К очевидным минусам подхода следует отнести рост социального напряжения (так как налоговая нагрузка на обеспеченные слои населения возрастает) и рост налога на экономических агентов, который может заставить международные компании прекратить инвестирование своих проектов в данной стране.

В целом проблема имущественного расслоения упирается в проблему непропорционального развития секторов экономики, вызванного деятельностью

транснациональных компаний. Одним из альтернативных путей решения проблемы дифференциации доходов является стимулирование внутреннего спроса на продукцию компаний отраслей промежуточной продукции. Через стимулирование внутреннего спроса государство может добиться большего включения национальных производств в экономическую деятельность и роста их объёмов производства, что приведёт к росту заработной платы и перераспределению доходов в обществе.

Расширение внутреннего спроса может быть достигунто либо косвенно, путём искусственного снижения нормы сбережения обеспеченных слоёв населения, либо через принуждение международных компаний к использованию продукции местных компаний (сырьё, стройматериалы, услуги), что приведёт к увеличению совокупного спроса в соответствующих отраслях национальной экономики. В последнем случае государство может действовать либо законодательно (например, обязывать иностранных инвесторов заключать контракты только с национальными компаниями), либо стимулировать создание внутренних предприятий-поставщиков, а если такие предприятия существуют - предоставлять льготные условия для их экономической деятельности. Естественным органичением данной стратегии может выступать отсутствие в национальной экономике фирм, производящих промежуточную продукцию для ТНК.

Следует отметить, что величина внутреннего совокупного спроса является важным аспектом привлечения инвестиций иностранных производителей, ориентированных на внутренний рынок, и стимулирование совокупного спроса может иметь двойной положительный эффект. Вместе с тем, при низкой эластичности совокупного предложения, рост совокупного спроса может привести к негативному эффекту снижения реальных доходов, как было показано выше (см. Рисунок 3.1). В качестве решения этой дилеммы можно предложить стимулирование внутреннего спроса на средства производства и более осторожную политику в отношении спроса на предметы потребления.

Стратегия изменения налогообложения и незаконодательного стимулирования внутреннего спроса обладают слишком масштабной областью действия, затрагивая большую группу различных производственных отношений, не обязательно связанных с инвестициями. Наиболее адекватным в данном случае может

оказаться форсирование контрактов с национальными производителями, поскольку эта мера воздействия точечная. С другой стороны, она влечёт за собой дополнительный объём транзакционных расходов государства на регулирование сделок такого рода.

3.1.2 Борьба с монополизацией внутреннего рынка

Эффект монополизации характерен как для портфельных инвестиций, так и для инвестиций в новое производство, ориентированных на внутренний рынок. ЮНКТАД в своём докладе отмечает[191], что возможность монополизации внутренних рынков развивающихся стран из-за неразвитости их антимонопольных институтов является одним из основных мотивов прямых иностранных инвестиций.

Механизм возникновения и отрицательные последствия монополизации можно проиллюстрировать следующим образом. Пусть на внутреннем рынке конкурируют несколько однотипных национальных компаний одинакового размера, реализуя продукцию по цене, равной издержкам. Для определённости, можно предположить, что они имеют производственные функции Кобба-Дугласа:

$$Q = \tau k K^{\alpha} L^{1-\alpha} \tag{36}$$

Пусть производственная функция иностранной компании, присутствующей на этом же национальном рынке, в свою очередь, имеет вид:

$$Q = k K^{\alpha} L^{1-\alpha} \tag{37}$$

Здесь коэффициент τ обозначает технологическое отставание национальных фирм от иностранных и принимает значение (0, 1]. Для удобства анализируется краткосрочный период, поэтому зависимость от времени опущена. Следовательно, чтобы обеспечить выпуск продукции на равных с местным производителем иностранному производителю нужно $\tau^{1/(1-\alpha)} L$ единиц рабочей силы. То есть, благодаря тому, что переменные издержки транснациональной компании в $\tau^{1/(\alpha-1)}$ раз меньше, она может установить цену продукции ниже издержек конкурентов, тем самым вытеснив их с рынка. Как минимум, при таком сцена-

[191] Трансграничная антиконкурентная практика: проблемы развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

рии снизится занятость. Но, как хорошо известно, после получения монопольной власти компании склонны устанавливать цену и выпуск на уровне, обеспечивающем монопольную прибыль, что в условиях средней эластичности спроса ведёт к сокращению выпуска и росту цены продукции. Таким образом, отрицательный эффект подобной деятельности ТНК будет выражаться в вытеснении с рынка национальных компаний, повышении цены и уменьшении предложения продукции.

Для противодействия подобному эффекту государство, используя антидемпинговую политику, должно обеспечить установление минимальных цен на уровне издержек национальных производителей. Это даст им возможность конкурировать с международной компанией, постепенно повышая собственную производительность труда за счёт технологического обмена от иностранных компаний к национальным.

Борьба с монополизацией внутреннего рынка, кроме чисто законодательных мер, может включать в себя стимулирование внутренней конкуренции (предоставление льготных условий кредитования и лизинга национальным экономическим агентам, участие государства в собственности). Кроме того, более совершенные институты снижают барьеры входа в отрасль и делают конкурентную среду более прозрачной, минимизируя тем самым риск возникновения монополий.

Следует также отметить, что монополия может быть в целом выгодна для общества, если она возникает для замещения импорта товаров или групп товаров. Последний тезис нуждается в пояснении. Понятно, что экономически оправданным может быть только такое импортозамещение, которое не влечёт повышения ввозных пошлин. В таком случае даже монополия будет реализовывать продукцию по цене не выше уровня мирового рынка, создавая при этом рабочие места и генерируя налоговые поступления в бюджет. Пусть функция внутреннего спроса на определённый вид продукции линейна, а предложение его на мировом рынке абсолютно эластично. Тогда, входя на внутренний рынок, монополия установит цену на уровне $P + T$ (цена мирового рынка + импортные пошлины) вместо монопольной цены P_m (см. рисунок 3.2). В данных условиях будет реализовано количество продукции Q_0, большее, чем в условиях монополии (Q_m).

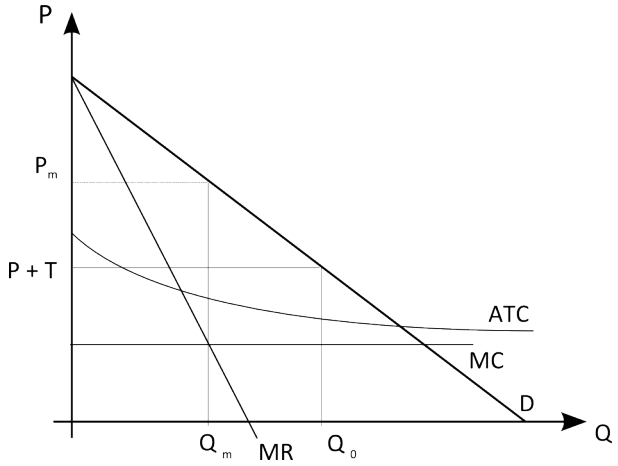

Рисунок 3.2: Импортозамещающая монополия.

В данном случае гораздо более полезным будет стимулирование внутренней конкуренции и снижение барьеров входа в отрасль, а не законодательная борьба с монополией.

Таким образом, до принятия мер регулирования, государству необходимо оценивать инвестиционный процесс. Если рассматриваемая монополия - новое производство, возникающее для замещения импорта, то необходимость в его законодательном огарничении отсутствует. Если иностранная компания монополизирует существующий внутренний рынок, то могут быть предприняты 2 направления регулирования: законодательное и развитие конкуренции. Второй метод является более предпочтительным, поскольку генерирует дополнительный положительный эффект в виде создания конкурентоспособных национальных производителей.

3.1.3 Устранение диспропорций в факторном оснащении секторов экономики

Филиалы транснациональных компаний в развивающихся странах, даже будучи не ориентированными на внутренний рынок этих стран (то есть, производящие продукцию для последующего экспорта), используя свои конкурентные преимущества на внутреннем рынке труда, могут влиять на смежные отрасли, в том числе и на те, которые имеют стратегическое значение для экономики развивающейся страны. Несложно показать, что за счёт переманивания квалифицирован-

ной рабочей силы из смежных секторов может возникнуть недооснащённость рабочей силой национальных компаний и, как следствие, их возможный кризис.

Можно даже предоставить соотношения, позволяющие оценить вероятность такого перемещения рабочей силы. Пусть, например w - средняя зарплата квалифицированного рабочего в единицу времени, а Δw - надбавка, ради которой рабочий готов сменить сферу деятельности. Пусть также E - полные затраты на обучение квалифицированного рабочего, а E^* - затраты на частичную переквалификацию работника смежной отрасли производства, закономерно предположить, что $E^* < E$. Отсюда достаточно просто показать, что компании необходимо сравнить соотношения $L(wT + E)$ и $L((w + \Delta w)T + E^*)$, где T - прогнозируемое время окупаемости инвестиционного проекта, которое может быть приблизительно определено из соотношения (1) (время находится из условия нулевой чистой приведённой стоимости, то есть когда дисконтированный доход полностью покрывает стартовые инвестиции). Таким образом, деятельность международной корпорации может вести к перетеканию квалифицированной рабочей силы из других отраслей, если издержки на переобучение существенно меньше, чем издержки полноценной подготовки кадров:

$$(w + \Delta w)T + E^* < wT + E \tag{38}$$

В данном случае государство, для уменьшения возможности переманивания квалифицированных кадров, должно брать на себя часть расходов, связанных с профессиональным обучением, то есть максимально снижать расходы на полный курс обучения единицы рабочей силы , приближая их к уровню расходов на переквалификацию E^*. Размер государственных расходов на единицу рабочей силы E^G можно определить из соотношения:

$$E^G \geq E - E^* - \Delta wT \tag{39}$$

Таким образом, государство может компенсировать потери национальных производителей от оттока трудовых ресурсов к иностранным компаниям. Очевидным недостатком такого способа регулирования является его инертность, поскольку достаточно длительными являются как обучение персонала, так и создание программ переквалификации государством.

3.1.4 Борьба с нерациональным природопользованием и ухудшением экологии

Экологические стандарты развивающихся стран, как правило, менее проработаны (см., например, работы Дж. Хе[192] и Дж. Лист[193]), что толкает международные компании на чрезмерную эксплуатацию природных ресурсов, если она несёт дополнительные выгоды [194].

Если есть основания предполагать, что компания в развивающейся стране эксплуатирует природные ресурсы, то в этом случае может быть применим комплекс мер законодательного характера. Ужесточение регулирования природопользования приведёт к тому, что при организации нового производства компания должна будет следовать стандартам экологической безопасности, что повлечёт для неё увеличение издержек организации производства. В то же время штраф за нарушение экологических норм международной компанией, умноженный на вероятность обнаружения нарушения, должен равняться издержкам компании по внедрению более экологичного способа производства. Данная величина определяет нижний порог штрафа, способный побудить компанию соблюдать стандарты.

Следует отметить, что кроме трудностей регулирования соблюдения компаниями норм природопользования, обнаружение самого факта нарушений сопряжёно с определёнными трудностями и требует от регулирующих органов значительных затрат. Таким образом, очевидными недостатками законодательного контроля за соблюдением стандартов являются высокие затраты, связанные с институциональным сопровождением правового регулирования охраны окружающей среды.

---

[192] *He J.* Pollution haven hypothesis and environmental impacts of foreign direct investment: The case of industrial emission of sulfur dioxide (SO2) in Chinese provinces // Ecological Economics. 2006. Т. 60, вып. 1. С. 228—245.

[193] *List J. A.*, *Co C. Y.* The Effects of Environmental Regulations on Foreign Direct Investment // Journal of Environmental Economics and Management. 2000. Т. 40, № 1. С. 1—20.

[194] Распространенная гипотеза о привлекательности для инвесторов регионов с низкими экологическими стандартами получила в зарубежной литературе название «Pollution haven hypothesis».

3.1.5 Сохранение экономической и политической независимости

Крупные корпорации всё больше выступают как реальный субъект экономической политики. Нельзя отрицать тот факт, что если бюджеты корпораций сопоставимы с бюджетами стран, в которых они ведут бизнес, и если занятость населения в этих компаниях составляет некий социально значимый процент, то они не могут не определять до известной степени политику этих стран.

Потеря государством самостоятельности в принятии экономических решений является косвенным эффектом, выразить который в численном виде не представляется возможным, однако нельзя было его не упомянуть, исходя и из его важности для теоретических исследований в области экономики развития[195], и из его роли при практическом принятии решений регулирующими органами той или иной страны. Возможность его действия определяется масштабом инвестиционных вложений. Поскольку данное исследование носит чисто экономический характер, было бы излишним останавливаться здесь на подробном анализе динамики политических и институциональных параметров, предоставив этот предмет другим исследователям.

[195] *Griffin K.*, *Gurley J.* Radical Analyses of Imperialism, the Third World, and the Transition to Socialism: A Survey Article // Journal of Economic Literature. 1985. Т. 23, № 3. С. 1089—1143.

3.2 Положительные эффекты деятельности международных корпораций в развивающихся странах и возможности их максимизации

Далее целесообразно выделить группу параметров, которые государственные агенты в состоянии максимизировать. Это такие эффекты экономического развития, как рост количества высококвалифицированных кадров и связанный с ним технологический обмен, развитие инфраструктуры и замещение импорта[196]. Более детальное исследование положительных эффектов экономического развития за счёт иностранных инвестиций и возможностей воздействия на них представлено ниже.

3.2.1 Создание новых рабочих мест

Эффект проявляется при прямых инвестициях в новое производство. Если иностранная компания собирается конкурировать с национальными производителями, то её вход в отрасль может иметь отрицательные последствия из-за эффектов монополизации и перетекания рабочей силы, рассмотренных выше. В случае слияний и поглощений также может иметь место отрицательный эффект: транснациональная компания, используя эффект масштаба, может снизить количество персонала при неизменном выпуске продукции.

Возможности влияния государства на этот эффект ограничены и, по сути, сводятся к привлечению дополнительных иностранных инвестиций в экономику. Если увеличение количества рабочих мест за счёт иностранных инвесторов является приоритетной задачей государства, то оно должно контролировать все изменения конкурентной среды, вызванные присутствием транснациональных компаний.

[196] Достаточно обширный обзор основных положительных эффектов деятельности транснациональных компаний в развивающихся странах приводится в работе С. Гусаровой (*Гусарова С. А.*, *Гусаров И. В.* Роль иностранных инвестиций в модернизации экономик стран БРИКС. с. 60).

3.2.2 Развитие инфраструктуры

Развитие инфраструктуры, как правило, является следствием инвестиций в новое производство. Оно затрагивает капиталоинтенсивные отрасли (связанные с непосредственным производством и обработкой) и, частично, сферу услуг (транспортные услуги, энергоснабжение, коммунальные услуги).

Как было показано ранее, для оценки стартовых издержек может быть предложено соотношение (10), которое в отсутствие расходов на переквалификацию персонала и транзакционных расходов запишется в виде:

$$C_s(I_A) = C_s^* + C_I(I_A) \tag{40}$$

Чтобы максимально использовать положительный эффект от роста инфраструктуры, государство должно создавать условия для того, чтобы затраты международных компаний на организацию производства и создание инфраструктуры C_s^* и C_I обеспечивались продукцией и услугами местных компаний. Таким образом, можно добиться значительного развития сразу нескольких секторов экономики (энергетического, строительного, информационного, сектора услуг). Кроме того, путём законодательной регуляции инфраструктурного развития (жёсткие стандарты экологии, качества, функциональности, возможности повторного использования) государство может достигать положительного социального эффекта, если его достижение является значимым для текущей политической доктрины развития.

Если государство ставит задачу комплексного развития какого-то региона с привлечением крупных компаний, открывающих новые производства, то участие последних в подобных проектах может повлечь для них дополнительные издержки. В этом случае, очевидно, необходимо каким-то образом компенсировать затраты компаний на дополнительное развитие инфраструктуры. Механизмы подобной компенсации будут рассмотрены далее как возможная составляющая государственной инвестиционной политики.

3.2.3 Технологический обмен и рост количества высококвалифицированных кадров

Технологический обмен выступает одновременно и в роли эффекта изменения доходности и в роли эффекта экономического развития. В последнем случае он находит своё выражение в повышении квалификации персонала, а следовательно, и производительности труда, посредством вовлечения отдельных работников в производственный процесс иностранной компании и усвоения ими наиболее передовых достижений. Технологический обмен зависит от стадии производства и отрасли. Для низкотехнологичных отраслей он может быть незначителен, а для слишком высокотехнологичных (когда имеется существенный технологический разрыв между принимающей страной и страной базирования) - неосуществимым.

Как было указано ранее, технологический обмен может проявлять себя на двух стадиях производственного процесса. Соответственно, и государство может участовать в стимуляции технологического обмена на обеих стадиях.

В фазе стартовых инвестиций государство может компенсировать часть расходов компаний на обучение, занимаясь подготовкой квалифицированных кадров. Например, в выражении (10): субсидируя часть затрат иностранных компаний на обучение E, возможно достичь большего охвата обучаемой рабочей силы L при неизменных затратах иностранной компании. Это может быть достигнуто в том числе путём создания совместных образовательных центров. Более того, общий объём расходов на создание совместных образовательных центров и программ повышения квалификации с привлечением иностранных компаний, за счёт эффекта масштаба, может быть меньше суммы расходов фирм и государства на подготовку персонала, осуществляемых независимо друг от друга. При выведении соотношения для эффекта накопления (10) не были учтены возможные инвестиции государства, которое может являться полноправным участником процесса, частично компенсируя расходы иностранных компаний на обучение. Это может быть выражено следующим образом:

$$C_s(I_A, E_G) = C_s^* + C_I(I_A) + C_T(\epsilon - \epsilon^*) + EL(I_A, E_G) \tag{41}$$

Здесь E_G отражает расходы государства на обучение квалифицированных кадров, функция $L(I_A, E_G)$ является возрастающей по обеим переменным.

На фазе производства компании заинтересованы в повышении производительности труда согласованно с ростом заработной платы персонала. Чрезмерный, с точки зрения инвестора, рост переменных издержек может способствовать проявлению эффекта замещения.

Ранее путём добавления технологического обмена в производственную функцию Кобба-Дугласа было получено соотношение (27) для функции обучения через технологический обмен:

$$c_E(t) = w_0 L_0 (1 + \sigma t)^{-1/\beta_2} \tag{42}$$

Коэффициент σ так или иначе будет зависеть от потенциального технологического расстояния, определяемого объёмом накопленных инвестиций в отрасли I_A и затратами государства на технологическое развитие E_G, иными словами, существует зависимость $\sigma(I_A, E_G)$. Приведённое выше выражение справедливо для иностранной компании. Логично предположить что для внутреннего производителя функция технологического обмена будет иметь другой вид. Если предположить, что она также является линейной, то для функции обучения внутреннего производителя можно предложить следующее соотношение:

$$c_E(I_A, E_G, t) = w_0 L_0 (1 + k(E_G)\sigma(I_A, E_G)t)^{-1} \tag{43}$$

Где $k(E_G) \in [0, 1]$ - коэффициент межфирменного технологического обмена, который показывает скорость трансляции знаний и технологий от иностранного производителя местным и имеет положительную зависимость от затрат государства на технологическое развитие, если эти затраты охватывают рассматриваемую отрасль.

В качестве направлений стимуляции технологического обмена можно предложить уменьшение потенциального технологического расстояния путём встречных инвестиций в науку, стимуляцию роста смежных высокотехнологичных отраслей (привлечение инвесторов, в том числе в компании с государственным уча-

стием). Общие методы государственной поддержки инноваций были подробно рассмотрены в работе А. Ерошкина[197]. Они включают в себя следующие меры:

- налоговая и кредитная поддержка инновационных производств;
- развитие национального венчурного предпринимательства - стимулирование внутренних инвестиций в инновационные компании;
- помощь малым предприятиям и создание бизнес-инкубаторов;
- гранты на научные исследования.

Ускорение технологического обмена может быть достигнуто за счёт участия государства в повышении квалификации рабочей силы через механизмы профессионального образования. Также возможно создание эффективной системы передачи знаний, обучения и исследовательской деятельности, в том числе и с привлечением иностранных компаний.

Похожие выводы относительно технологического обмена были сделаны в статье Х. Вэнг[198]. С использованием модели олигопольного рынка и теории кооперативных и некооперативных игр было выявлено, что вмешательство правительства может ускорить эволюцию структуры рынка и увеличить общественную выгоду. Был сделан вывод, что при должном вмешательстве зарубежный инвестор может согласиться на объём вложений, максимизирующий технологический обмен. Действия правительства, по мнению авторов, должны быть следующими: прямая стимуляция технологического обмена путём предоставления определённых льгот иностранному поставщику, инвестиции в R&D для поддержания внутреннего поставщика на высоком технологическом уровне.

В работе В. Дементьева[199] было показано, что встречные инвестиции государства в технологическое развитие являются не только возможными, но и желательными, поскольку выступают в качестве механизма противодействия втягиванию инновационных отраслей экономики в «ловушку технологических заимствований».

---

[197] *Ерошкин А.* Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 10. С. 24-29.

[198] *Wang H.*, *Yao S.*, *Li S.* Games in the Bi-Oligopoly Market of High-Technology Equipments // iBusiness. 2012. Т. 4, № 1. С. 29—33.

[199] *Дементьев В.* Ловушка технологических заимствований и условия ее преодоления в двухсекторной модели экономики // Экономика и математические методы. 2006. № 4. С. 17—32.

3.2.4 Рост заработной платы в определённых секторах

Эффект характерен для большинства развивающихся стран для инвестиций в отрасли с интенсивным использованием квалифицированной рабочей силы. Этот эффект практически не поддаётся напрямую государственному регулированию. Единственное, что можно предложить в этой ситуации - дополнительное стимулирование иностранных компаний на создание высокооплачиваемых рабочих мест для граждан развивающейся страны. Соответственно, в качестве мер по повышению заработной платы квалифицированных рабочих можно предложить ускорение технологического обмена, ведущее к росту производительности труда, в таких размерах, которые позволили бы снизить дополнительные издержки компании вследствие повышения стоимости рабочей силы (6).

Очевидно, что данный эффект напрямую связан с отрицательным эффектом роста имущественного расслоения, рассмотренным ранее, поэтому механизмы оптимизации для них должны рассматриваться государством совместно.

3.2.5 Насыщение внутреннего рынка и замещение импорта

Эффект характерен для инвестиций в новое производство, ориентированное (полностью или частично) на внутренний рынок. Иностранные компании, открывая производство определённой продукции внутри развивающейся страны, могут создавать положительный эффект замещения импорта. Действия регулятора по максимизации данного эффекта могут включать в себя как таможенное регулирование в направлении увеличения импортных пошлин (уменьшая конкурентное воздействие мирового рынка на компании внутри страны), так и налоговое регулирование в сторону смягчения условий экономической деятельности компаний, возникающих для насыщения внутреннего рынка.

Если отделение транснациональной компании создаётся для входа на внутренний рынок, то необходимо чётко различать замещение импорта (когда локальные производители данного блага отсутствовали) и стремление к монополизации внутреннего рынка (когда внутренние производители втягиваются в конкурентную борьбу с международной корпорацией). Как уже было указано ранее, иностранные компании как правило, обладают рядом конкурентных преимуществ, позволяющих им монополизировать внутренние рынки развивающихся стран. Во

втором случае желательна поддержка внутренних производителей и ограничение деятельности международной компании, в противном случае можно достичь отрицательного социального эффекта, как было указано выше.

Таким образом, в зависимости от структуры национальных отраслевых рынков и перспектив изменения конкурентной среды под воздействием международных компаний, могут применяться прямо противоположные методы государственного регулирования.

3.2.6 Развитие смежных отраслей

Если иностранная компания использует промежуточную продукцию, которая может производиться национальными предприятиями, то её деятельность может послужить толчком к развитию этих предприятий. На стадии производства затраты инвестора могут быть выражены как (6):

$$C(t) = C_0 + w(t)L_0[\tau(t)]^{-1} \tag{44}$$

В данном случае целесообразно стимулировать международные компании к образованию вертикальных связей с местными поставщиками таким образом, чтобы постоянные издержки C_0 обеспечивались продукцией внутренних производителей. В качестве практических мер по реализации могут быть предложены:

- снижение налогового бремени для внутренних поставщиков;
- встречные инвестиции в развитие промежуточных производителей [200];
- заключение контрактов с международными корпорациями. Подобный контракт может содержать обязательство транснациональной компании по приобретению определённого набора товаров и услуг у местных производителей при создании нового производства на территории развивающейся страны или договорённость о поставке сырья и оборудования местных производителей в течение определённого времени.

Отдельной мерой по продвижению продукции внутренних производителей является таможенное регулирование. Импортные тарифы должны подбираться

[200] Инвестиции в национальное производство промежуточной продукции отмечаются в статье Х. Нгуен и Т. Чан (*Нгуен Х. Т.*, *Чан Т. Ч.* Инвестиции во вспомогательные производства как фактор подъёма индустрии развивающихся стран // Международная экономика. 2014. № 2. С. 73—80) как один из основных путей индустриального развития.

таким образом, чтобы затраты иностранной компании на внутреннее сырьё были не больше, чем затраты на импорт данных видов сырья. Такое регулирование усложняется, если компания является вертикально интегрированной, поскольку в этом случае может осуществляться даже экономически невыгодный импорт сырья из собственных филиалов компании.

Вхождение иностранной компании на национальный рынок может послужить также и источником развития отраслей, расположенных ниже по вертикальной производственной цепочке. Если рассматриваемое международное производство замещает импорт промежуточной продукции в данную страну, то положительный общеэкономический эффект очевиден.

3.3 Направления государственного регулирования эффектов влияния прямых иностранных инвестиций на экономическое развитие

После того как основные эффекты экономического развития выделены и обоснована возможность их оптимизации, целесообразно перейти к конкретным направлениям государственного регулирования, позволяющим осуществлять воздействие на указанные эффекты. Подобные направления должны рассматриваться с точки зрения их совокупного воздействия на эффекты изменения доходности инвестиций и эффекты экономического развития. При этом, поскольку государство может оперировать в основном на макроэкономическом уровне, каждое из направлений будет определённым образом воздействовать на совокупность эффектов, усиливая одни и ослабляя другие, причём не обязательно в направлении оптимизации, соответствующем целям государства.

Государство в рамках построения эффективной инвестиционной политики исходит из одновременного решения 2-х групп проблем:

1. Проблемы максимизации положительных эффектов, которые могут включать в себя:
    a) максимизацию прямых выгод от присутствия международных компаний в виде налоговых поступлений и роста занятости и благосостояния населения;
    b) максимизацию положительных эффектов присутствия иностранных компаний, рассмотренных ранее, таких как технологический обмен;
    c) минимизацию отрицательных эффектов прямых иностранных инвестиций в виде роста неравенства, снижения внутренней конкуренции и других;
    d) создание условий для возникновения и комфортного существования внутреннего конкурентоспособного производителя;
2. Проблемы привлечения инвесторов, которые включают в себя:
    a) привлечение иностранных инвесторов;
    b) удержание инвестиций от перехода в другую страну в случае возникновения эффекта насыщения.

Проблема государственного регулирования заключается в том, что государству удобнее оперировать на макроэкономическом уровне, его стандартные инструменты влияния на экономику хорошо известны: ставка процента, налоги, импортные пошлины и подобные им. Формулы, оперирующие с интегральными величинами, многократно испытаны на практике, а неопределённость и риски принятия решений относительно предсказуемы. Воздействие на микроуровне сопряжено с существенно большей неопределённостью и требует от регулирующих органов максимально полной информации о конкретных региональных отраслевых рынках, что может потребовать от государства дополнительных издержек сбора и обработки информации для принятия решений. Микроэкономическое регулирование может быть осуществлено также через компании с государственным участием, однако, в зависимости от специфики конкретной страны, может оказаться, что такие механизмы воздействия либо не доступны в принципе, либо доступны не во всех отраслях.

Как можно было убедиться из приведённых выше рассуждений, для инвестиций очень важна именно микроэкономическая специфика. Поэтому в данной части работы в процессе обоснования направлений совершенствования инвестиционной политики, следует определить взаимосвязи тех или иных решений государства на макроуровне с поведением конкрентных инвесторов.

Далее необходимо проанализировать существующие меры государственного макроэкономического регулирования с точки зрения их связи с оптимизацией конкретных общеэкономических эффектов иностранных инвестиций, определить условия проявления эффектов изменения доходности и предоставить краткие выводы по наличию рисков вытеснения инвестиций для каждого случая.

3.3.1 Ускорение научного и технологического развития

Через встречные инвестиции в собственные научные разработки и обучающие центры государство может добиваться максимизации технологического обмена. Стратегия в большинстве случаев является абсолютно выигрышной как для иностранных компаний, так и для внутренних производителей в смежных отраслях и для общества в целом. Следует отметить, что подобные меры начинают проявляться только спустя определённый промежуток времени, поэтому при оценке

выгод от государственных инвестиций в технологии следует оценивать их в долгосрочной перспективе.

Поскольку издержки национальных производителей под действием технологического обмена снижаются, возникает риск возникновения эффекта вытеснения иностранных инвестиций внутренними. Следует отметить, что подобное вытеснение оказывает скорее положительное влияние на экономику и его минимизация может являться только задачей государства, повышающего приток иностранной валюты. То есть, если целевая функция государства выглядит таким образом, что приток иностранной валюты в экономику имеет больший приоритет, то оно должно оценивать риск возникновения вытеснения в данной ситуации. В противном случае, вытеснение не является значимым риском для государства.

Подводя краткий итог, можно обобщить эффекты, затрагиваемые данным комплексом мер государственного регулирования, в виде следующей таблицы:

Таблица 3.1. Оптимизация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций через технологическое развитие.

Оптимизируемые социально-экономические параметры	Уровень развития науки и технологий, способность экономики к производству высокотехнологичной продукции
Максимизируемые общеэкономические эффекты	Технологический обмен, рост заработной платы квалифицированных рабочих
Минимизируемые общеэкономические эффекты	Непропорциональность развития секторов экономики
Риск вытеснения инвестиций	Присутствует только если восполнение дефицита валютной ликвидности является более приоритетной задачей государства, чем технологическое развитие

3.3.2 Государственное участие в развитии инфраструктуры

Подобный комплекс мер может включать в себя поощрение иностранных компаний к развитию инфраструктуры и финансированию социальных проектов. Такая стратегия несёт прямые выгоды как для общества в целом, так и для внутренних и внешних инвесторов, снижая их стартовые затраты. Более того, за счёт реализации эффекта масштаба, такая стратегия может быть выгодна одновремен-

но и государству (если развитие инфраструктуры в явном виде фигурирует в его целевой функции) и иностранным компаниям.

Далее полезно привести выражения, наглядно демонстрирующие общий положительный эффект этого направления государственного регулирования и позволяющие оценить объём необходимого государственного участия. Пусть W - объём инфраструктурных работ, которые необходимо провести иностранной компании, W_G - объём работ, необходимый государству[201], тогда в случае действия эффекта масштаба, затраты на реализацию некоего общего проекта развития инфраструктуры оказываются меньше суммы отдельных расходов инвесторов и государства:

$$C_I(W + W_G) < C_I(W) + C_I(W_G) \tag{45}$$

Таким образом, организуя совместные проекты по развитию инфраструктуры региона, государство может либо понизить стартовые издержки инвестора, сделав регион более привлекательным для дальнейших инвестиций, либо реализовать дополнительный объём работ ΔW, сохраняя издержки компаний на развитие инфраструктуры неизменными.

$$C_I(W_G) + \sum_k C_I(W_k) = C_I(W_G + \sum_k W_k + \Delta W) \tag{46}$$

Поэтому при реализации инфраструктурных проектов с отдачей от масштаба выгодно создание инвестиционных зон или производственных кластеров.

Инвестиции в инфраструктуру снижают потенциальные издержки внутренних инвесторов и создают угрозу возникновения внутренней конкуренции и проявления эффекта вытеснения иностранных инвестиций. При этом, если задачей государства является максимизация только эффектов экономического развития (или только инфраструктурное развитие), и объём вытесняемых инвестиций сопоставим с объёмом вытесняющих их внутренних, то действием данного эффекта можно пренебречь. Кроме того, если объём инвестиций, требуемый от компаний, больше некоторого порога, определяемого соотношением (31), возможно возникновение эффекта замещения.

[201] Под объёмом работ в данном случае понимается некое неденежное его выражение, например, километры дорожной инфраструктуры.

Таблица 3.2. Оптимизация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций через развитие инфраструктуры.

Оптимизируемые социально-экономические параметры	Развитие инфраструктуры, создание условий для возникновения внутренней конкуренции, занятость, перераспределение доходов.
Максимизируемые общеэкономические эффекты	Инфраструктурное развитие, развитие смежных отраслей
Минимизируемые общеэкономические эффекты	Непропорциональное развитие секторов экономики
Риск вытеснения инвестиций	Возможно возникновение внутренней конкуренции

3.3.3 Участие государства в собственности

Государственное участие как в собственности национальных компаний, так и в собственности филиалов зарубежных фирм позволяет минимизировать стартовые издержки внутренних и внешних инвесторов. За счёт этого снижения становится возможной реализация проектов как с высокими стартовыми издержками (первая фаза инвестиционного цикла), так и с высокими рисками, которые в отсутствие государственного вмешательства могли быть не привлекательными для инвесторов. Таким образом, через участие в собственности, государством может быть стимулирован дополнительный приток инвестиционного капитала. Если объектом рассмотрения являются иновационные отрасли с высокими рисками, то максимизируемым эффектом экономического развития будет являться также технологический обмен. Участие государства в собственности может нести также выгоду в виде дополнительных налоговых поступлений. Эффективность государственного участия в инвестиционных проектах с этой точки зрения была рассмотрена в работе С. Спивак[202], где для оценки эффективности максимизации налоговых поступлений была предложена модель.

Следует отметить, что наряду со снижением стартовых издержек для инвесторов, государственное участие снижает их потенциальную прибыль и экономическую самостоятельность. Снижение самостоятельности заключается, в частно-

[202] *Спивак С. И.*, *Чернятьева Р. Р.*, *Чернятьев К. А.* Математическое моделирование процесса государственной поддержки инвестиций // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. 2008. № 1. С. 25-30.

сти, в том, что принятие решения о перемещении производства в другую страну для инвестора будет сопряжено с дополнительными издержками.

Таблица 3.3. Оптимизация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций через участие государства в собственности.

Оптимизируемые социально-экономические параметры	Занятость, налоговые поступления
Максимизируемые общеэкономические эффекты	Приток инвестиционного капитала, технологический обмен
Минимизируемые общеэкономические эффекты	Монополизация рынка
Риск вытеснения инвестиций	Замещение требует дополнительных затрат инвесторов. Таким образом, участие государства в собственности делает возможность проявления эффекта замещения менее вероятной

Таким образом, можно сказать, что приведённые выше три направления регулирования (ускорение технологического развития, государственное участие в развитиии инфраструктуры и участие государства в собственности) являются частными случаями встречных инвестиций государства.

3.3.4 Совершенствование институтов

Прежде всего, подразумевается совершенстование институтов, связанных с правовой поддержкой процессов организации и ведения бизнеса, и принятие антикоррупционных мер. Стратегия также является абсолютно выигрышной с точки зрения как общества, так и инвесторов (внешних и внутренних). Грамотно выстроенная система институтов является также залогом построения эффективных систем передачи знаний и инновационных подходов от международных компаний национальным[203].

К мерам совершенствования институтов также может быть отнесено совершенствование внутреннего финансового рынка. Некоторые исследования[204] убедительно показывают наличие положительной корреляции между развитостью

[203] *Полтерович В.* Принципы формирования национальной инновационной системы // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 11. С. 8—19.

[204] Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages.

финансовых институтов и привлекательностью экономики для иностранных инвесторов. Для финансовых организаций транзакционные издержки играют первостепенную роль, поскольку материальные затраты на организацию производства не так высоки. Иначе говоря, в формуле (10) слагаемое, отвечающее за организацию производства, и слагаемое, отвечающее за транзакционные издержки, сопоставимы. Таким образом, улучшение институтов имеет двойной положительный эффект: снижает стартовые издержки непосредственно и создаёт благоприятный инвестиционный климат через развитие финансовых организаций, условия деятельности которых существенно улучшаются.

Также можно легко заметить, что минимизация транзакционных издержек, связанная с развитием институтов, является, безусловно, выгодной и для иностранных компаний и для местных производителей, поэтому следует принимать во внимание всю совокупность положительных эффектов, достигаемых минимизацией транзакционных издержек в долгосрочной перспективе при оценке стоимости этой минимизации для государства.

Приведённые ранее выражения для случая издержек первой фазы инвестиционного цикла (11) показывают, что даже для высокого уровня развития инфраструктуры транзакционные издержки повышают общую стоимость организации производства в развивающейся стране. Это показывает насколько может быть важна их оптимизация для государства.

Ограничения для применения данной стратегии отсутствуют. Чем больше отставание в развитии общественных институтов в данной стране, тем более желательно улучшать качество институтов (при этом издержки реализации этого процесса будут выше). В любом случае, в выражении (10) надо оценить какую часть в общей совокупности издержек играет слагаемое, отвечающее за транзакционные издержки. Если по величине оно не соизмеримо с остальными, то дополнительное проявление эффекта накопления за счёт минимизации транзакционных издержек будет незначительным.

Риск вытеснения инвестиций для данной группы мер отсутствует. Стратегию можно признать абсолютно выигрышной, если положительные экстерналии в долгосрочном периоде оцениваются государством выше текущих затрат на совершенствование институтов.

Таблица 3.4. Оптимизация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций через совершенствование институтов.

Оптимизируемые социально-экономические параметры	Уровень развития общественных институтов, уровень свободы и защиты прав, конкурентоспособность экономики, простота развития предпринимательства, приток инвестиционного капитала
Максимизируемые общеэкономические эффекты	технологический обмен, развитие инфраструктуры, создание рабочих мест, рост количества высококвалифицированных кадров
Минимизируемые общеэкономические эффекты	Монополизация рынков, нерациональное природопользование
Риск вытеснения инвестиций	Отсутствует

3.3.5 Варьирование таможенных пошлин

Один из основных результатов, достигаемых таможенным регулированием - закупка отделением международной компании сырья у внутренних производителей. Варьирование таможенных пошлин может осуществляться в том числе путём вступления и выхода из международных торговых и таможенных организаций. Стратегия прямого варьирования ставки импортного налога может использоваться только при отсутствии жёстких внешних торговых соглашений. Если государство максимизирует поступления от пошлин, то такая стратегия балансирует между выгодностью для государства и внутренних производителей с одной стороны и интересами транснациональных корпораций с другой, не позволяя прийти к равновесному, взаимовыгодному решению. Если основной задачей государства является восполнение дефицита платёжного баланса, то снижение пошлин выгодно одновременно и государству и иностранным инвесторам, но невыгодно локальным производителям.

Для определения ограничений применимости данного метода регулирования необходимо определить максимальный уровень пошлин на импортную продукцию, необходимый для того, чтобы иностранная компания осталась на рынке (то есть, не сработал бы эффект замещения). Он будет определяться из соотношения (модифицированное выражение (22)):

$$C_{s2} + \int_{T_1}^{T_2} (c_0 + (1+i)P^*Q(t) + c_1(t) + c_{2E}(t))dt = \\ = C_s^* + \int_{T_1}^{T_2} (c_0^* + P^*Q(t) + c_E^*(t))dt \quad (47)$$

Здесь i - ставка импортного налога, P^* - цена промежуточной продукции на мировом рынке, или можно записать:

$$e_1 C_{s2} t_0 + iP^*Q + e_1 \int_{T_1}^{T_2} (c_0 + c_1(t) + c_{2E}(t))dt = \\ = e_2 C_s^* t_0 + e_2 \int_{T_1}^{T_2} (c_0^* + c_E^*(t))dt \quad (48)$$

Q - общий объём спроса на продукцию компании (агрегированный спрос за всю длительность технологического цикла), e_1, e_2 - курсы валюты, которой оперирует международная компания в валюте первой и второй стран соответственно.

$$i = \frac{1}{P^*Q}\{e_2 C_s^* t_0 - e_1 C_{s2} t_0 + \\ + \int_{T_1}^{T_2} (e_2(c_0^* + c_E^*(t)) - e_1(c_0 + c_1(t) + c_{2E}(t)))dt\} \quad (49)$$

Исходя из приведённого соотношения оценивается максимально возможная ставка налога на импорт данного вида продукции.

Далее целесообразно отдельно рассмотреть различные частные случаи в зависимости от структуры производства компании и её целевого рынка сбыта (внутренний или мировой).

1. Компания ориентирована на внешний рынок и производит конечную продукцию. Этот пункт, в свою очередь, подразделяется на два в зависимости от того, является ли компания вертикально интегрированной.
   а) Для случая неинтегрированных компаний возможно установить такую таможенную политику, при которой будет стимулироваться внутреннее производство в отраслях, вертикально связанных с рассматрива-

емой отраслью. Для того, чтобы сделать промежуточную продукцию местных производителей конкурентоспособной, необходимо установить пошлины на импорт аналогичной продукции таким образом, чтобы цена ввозимых товаров равнялась средним издержкам внутренних поставщиков:

$$(i+1)P^* = ec_A \tag{50}$$

, где c_A - средние издержки местного производителя, или:

$$i = \frac{ec_A}{P^*} - 1 \tag{51}$$

Сравнивая это значение с получаемым из (49), необходимо установить минимальное из них. Если при этом оказалось, что эффективное значение ставки налога на импорт, необходимое для поддержания внутренних поставщиков, больше максимальной привлекательной для инвесторов ставки, то необходимо признать, что национальная отрасль промежуточной продукции является неконкурентоспособной на мировом рынке и одни только меры протекционизма не в состоянии обеспечить её развитие.

В то же время, если эффективная ставка налога меньше максимальной, то для поддержания конкурентоспособной отрасли промежуточной продукции необходимо назначать её именно исходя из средних издержек внутреннего производителя, что будет способствовать увеличению производительности труда в национальной экономике и её демонополизации.

b) В случае вертикально интегрированной компании (для осуществления конечного производства импортируется промежуточная продукция своего же подразделения) нецелесообразно поддерживать внутреннего поставщика, так как вертикально-интегрированная компания придерживается своих стратегических целей и с большой вероятностью не будет отказываться от импорта промежуточных товаров даже при его относительной невыгодности.

В этих условиях должна быть назначена максимально возможная (на уровне определённого выше порогового значения эффекта замещения) ставка налога на импорт. Это позволит максимизировать поступления в бюджет и в перспективе может заставить компанию переместить производство промежуточной продукции в целевую развивающуюся страну (сработает эффект географической вертикальной связанности производства, упомянутый в главе 2).

2. Компания ориентирована на внутренний рынок и производит конечную продукцию. На внутреннем рынке спрос гораздо менее эластичен. Это значит, что увеличение пошлин будет вести к росту цены. Поэтому здесь ставка импортной пошлины будет ограничена эффективной ставкой импортозамещения, как было показано выше.

   Пусть, например, P_f^* - цена конечной продукции на мировом рынке, P_f - цена аналогичной продукции на внутреннем рынке. i_f и i_i - ставки налога на импорт конечной и промежуточной продукции соответственно. Поскольку в условиях неэластичного спроса цена конечной продукции будет зависеть от цены импортируемого сырья, а в конечном итоге - от ставки пошлин на сырьё, то можно записать:

$$P_f(i_i) \leq P_f^*(1 + i_f) \tag{52}$$

   Зависимость $P_F(i_i)$ может быть, в свою очередь, представлена как:

$$P_f(i_i) = c + P_i^*(1 + i_i) + \Delta P \tag{53}$$

   где P_i^* - цена импортируемой продукции на мировом рынке. Считая наценку равной нулю, можно записать соотношение, связывающее импортный налог на 2 группы товаров:

$$c + P_i^*(1 + i_i) = P_f^*(1 + i_f) \tag{54}$$

3. На компании, производящие промежуточную продукцию в чистом виде (без использования другой промежуточной продукции), механизм импортных пошлин не влияет. Экспортные пошлины в современной международной

практике встречаются нечасто и, как правило, имеют свои специфические цели, не рассматриваемые в данном исследовании.

Таможенные пошлины дифференцированы по группам товаров, следовательно у государства появляется возможность гибкого регулирования именно тех отраслей, где присутствуют иностранные корпорации.

Естественным препятствием к построению эффективной политики максимизации инвестиционных эффектов (а именно мер по стимуляции локальных производителей) могут являться международные торговые соглашения, ограничивающие протекционистскую политику государства[205]. В то же время, как показали Т. Бют и Х. Милнер[206], эти соглашения позволяют привлекать дополнительные иностранные инвестиции, так как для многих компаний они являются своего рода гарантией стабильности внешнеторговой и таможенной политики государства. Участие или неучастие в таких международных альянсах является мощным инструментом экономического регулирования. И использование подобных мер зависит в первую очередь от целевой функции государства. Если напрямую не ставится задача привлечения максимального количества инвесторов, то участие в таких соглашениях является скорее нежелательным.

Таблица 3.5. Оптимизация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций путём варьирования таможенных пошлин.

Оптимизируемые социально-экономические параметры	Усиление внутренней конкуренции, увеличение занятости
Максимизируемые общеэкономические эффекты	Развитие смежных отраслей, импортозамещение
Минимизируемые общеэкономические эффекты	Монополизация внутреннего рынка
Риск вытеснения инвестиций	Присутствует и наиболее ощутим для компаний, импортирующих промежуточную продукцию, в том числе - вертикально интегрированных. Для его оценки получено формальное выражение

[205] В качестве примера подобных ограничений можно рассмотреть соглашения Всемирной торговой организации, в частности Соглашение по субсидиям и Соглашение по инвестиционным мерам (Соглашения ВТО / Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: http://www.ved.gov.ru/mdb/vto/soglashenia_vto/ [дата обр. 05.01.2015] ; [Электронный ресурс]).

[206] *Buthe T.*, *Milner H. V.* The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI through International Trade Agreements? // American Journal of Political Science. 2008. Т. 52, № 4. С. 741—762.

3.3.6 Манипулирование налоговыми и процентными ставками

В рамках данной группы направлений государственного регулирования можно выделить как меры прямого воздействия на экономических агентов, так и меры воздействия на экономическую среду с целью компенсации отрицательных общеэкономических эффектов иностранных инвестиций. Под прямым воздействием подразумевается обеспечение льготных условий для целевых национальных производителей, испытывающих трудности в конкурентной борьбе с транснациональными компаниями. Такое стимулирование может осуществляться либо в форме снижения налога на целевых экономических агентов, либо в форме избирательного снижения кредитных ставок. Помимо того, что международные торговые соглашения, как правило, налагают запрет на политику подобного рода, её стоит признать неэффективной ещё и потому, что искуственное ограничение рыночных механизмов приводит к формированию неконкурентоспособных и несамостоятельных национальных производителей.

Кроме стимулирования национальных производителей, может быть предложен также комплекс мер по снижению налоговой нагрузки на иностранных экономических агентов с целью привлечения дополнительных инвестиций[207].

Ещё одним инструментом влияния может быть варьирование подоходного налога или аналогичных налогов, в зависимости от специфики страны, с целью компенсации отрицательных эффектов иностранных инвестиций, таких как рост дифференциации доходов.

Если развивающаяся страна переходит к прогрессивному налогообложению, то для выбора конкретных ставок налоговой шкалы может быть предложена следующая стратегия. Если условно разделить экономически активное население по уровню доходов на 2 одинаковые по размеру группы (имеется в виду численность входящих в группы индивидов) и предположить, что доход первой группы в текущем году - i_1^w, в следующем (ожидаемый) - i_2^w, для второй группы населения - i_1^p и i_2^p соответственно, то, чтобы сбалансировать внутренний спрос, прирост внутреннего потребления за счёт внешних источников роста дохода обеспеченной группы должен соответствовать ожидаемому приросту дохода менее обеспе-

[207] *Орлова Е.*, *Зарянкина О.* Иностранные инвестиции в России. 2-е изд. Москва : Омега-Л, 2009. Учебное пособие. С. 59-61.

ченной группы. Это достигается за счет налогообложения и перераспределения налоговых доходов низкодоходым слоям населения. Отсюда можно вывести соотношение для определения оптимальной ставки налога для обеспеченной группы населения t^w:

$$\frac{i_2^w(1-t^w)}{i_1^w(1-t)} \approx \frac{i_2^p}{i_1^p} \tag{55}$$

здесь t - ставка налога в текущем временном периоде.

В целом, налоговая и кредитная политики являются достаточно традиционным инструментом макроэкономического регулирования. Но при этом их существенным недостатком является неизбирательность воздействия на целевых экономических агентов. Совокупность сторон экономической жизни общества, затрагиваемых налоговым или кредитным регулированием, чрезвычайно широка, а список эффектов воздействия на экономику достаточно велик. Всё это делает подобное направление регулирования слишком тяжеловесным инструментом. Ограничением для налоговой стратегии также является необходимость создания эффективных институтов, осуществляющих перераспределение налоговых выплат в пользу низкооплачиваемых слоев - необходимо осуществлять подготовку государственных служащих, обеспечивать деятельность соответствующего аппарата.

Данная стратегия также не позволяет найти равновесного решения, разделяя интересы государства и собственников. В то же время, если целевой функцией государства является обеспечение притока иностранной валюты, то для этих целей может применяться политика льготного налогообложения иностранных инвесторов, которая будет взаимовыгодной.

Таблица 3.6. Оптимизация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций через манипулирование налоговыми ставками.

Оптимизируемые социально-экономические параметры	Устранение дифференциации доходов, рост налоговых поступлений, рост притока иностранной валюты
Максимизируемые общеэкономические эффекты	Создание новых рабочих мест, замещение импорта, развитие смежных отраслей
Минимизируемые общеэкономические эффекты	Рост дифференциации доходов
Риск вытеснения инвестиций	Налог может повысить издержки компаний, что приведёт к эффекту замещения инвестиций

3.3.7 Стимулирование внутреннего совокупного спроса

Рост совокупного спроса может быть достигнут через манипулирование ставкой процента или НДС. Подобный комплекс мер выгоден международным корпорациям, если они ориентированы на внутренний рынок, а также может быть выгоден государству, решающему задачу распространения положительного эффекта иностранных инвестиций на все отрасли экономики, и в то же время невыгоден для государства, решающего задачу уменьшения внутренней дифференциации доходов, вызванной деятельностью международных компаний.

Если иностранные компании ориентированы на внутренний рынок и есть вероятность возникновения внутренней конкуренции, стимулирование внутреннего совокупного спроса является важным инструментом нейтрализации эффекта вытеснения иностранных инвестиций.

Таблица 3.7. Оптимизация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций через расширение внутреннего спроса.

Оптимизируемые социально-экономические параметры	Внутренняя конкуренция, развитие национальной экономики, укрепление национальной валюты
Максимизируемые общеэкономические эффекты	Создание новых рабочих мест, рост заработной платы в отдельных отраслях, замещение импорта, развитие смежных отраслей
Минимизируемые общеэкономические эффекты	Непропорциональное развитие экономики
Риск вытеснения инвестиций	Отсутствует

3.3.8 Форсирование контрактов

Данный комплекс мер подразумевает форсирование контрактов на использование продукции (сырья, стройматериалов) и услуг внутренних поставщиков. Сферой действия подобных контрактов может являться как фаза стартовых инвестиций, так и фаза непосредственного производства. Помимо того, что такой комплекс мер позволяет максимально задействовать иностранные инвестиции в развитии региональной экономики, он также может быть использован для снижения отрицательного эффекта социального расслоения, как было показано выше.

В то же время такой подход может быть трудно применим для вертикально интегрированных корпораций, уже имеющих подразделения, производящие необходимую продукцию и услуги. Возможность применения данного подхода по отношению к неинтегрированным компаниям определяется возможностью действия эффекта замещения, так как закупка промежуточной продукции у внутренних поставщиков может повысить издержки компании до критического уровня, что приведёт к сворачиванию инвестиционной деятельности. Иначе говоря, необходимо каким-либо образом компенсировать дополнительные издержки компаний, а для этого необходимо совместное применение данного комплекса мер с другими рассматриваемыми здесь. Пусть средние издержки на стадии производства выражаются как:

$$c_0 + \sum_k^K p_k(1+i_k) + \sum_m^M p_m + w(t)L_0[\tau(E_G,t)]^{-1} \tag{56}$$

Здесь p_k, i_k - цены и пошлины на ввозимые промежуточные товары соответственно, p_m - цена продукции внутренних производителей, $\tau(E_G,t)$ - функция технологического обмена в зависимости от затрат государства E_G. В качестве примера можно показать, что, манипулируя ставкой налога на импорт для определённых групп товаров или повышая интенсивность технологического обмена, государство может добиться неизменности издержек для иностранной компании, иначе говоря:

$$\begin{aligned} c_0 + \sum_k^K p_k(1+i_k) + \sum_m^M p_m + w(t)L_0[\tau(E_G,t)]^{-1} = \\ = c_0 + \sum_n^{K+M} p_n(1+i_n) + w(t)L_0[\tau^*(t)]^{-1} \end{aligned} \tag{57}$$

Здесь i_n - ставка импортных пошлин, а $\tau^*(t)$ - функция технологического обмена при отсутствии государственного вмешательства.

Для компенсации возможных затрат инвестора на фазе стартовых инвестиций могут применяться такие меры как развитие институтов и ускорение технологического развития. Таким образом, более высокая эффективность поддержки

национальных производителей будет достигаться путём одновременного применения некоторой совокупности мер государственного регулирования.

Могут быть использованы и другие меры для стимуляции экономического сотрудничества с национальными производителями. Например, понижая ставку процента, государство может поддерживать предельную норму доходности инвестиций на стабильном уровне. Такая политика подходит для компенсации снижения доходности одновременно на обеих стадиях инвестиционного цикла.

Следует отметить, что реализация подобного комплекса мер может потребовать от государства высоких транзакционных издержек по сопровождению контрактов.

Таблица 3.8. Оптимизация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций путём форсирования контрактов с национальными производителями.

Оптимизируемые социально-экономические параметры	Поддержка национальной экономики и устранение дифференциации доходов
Максимизируемые общеэкономические эффекты	Развитие инфраструктуры
Минимизируемые общеэкономические эффекты	непропорциональное развитие экономики, дифференциация доходов
Риск вытеснения инвестиций	Использование продукции местных производителей может повысить издержки, в этом случае сработает эффект замещения

3.3.9 Антимонопольное регулирование

Антимонопольное регулирование - комплекс мер, позволяющих поддержать внутренних производителей при попытке поглощения внутреннего рынка транснациональной компанией. Это может быть достигнуто путём установления антидемпингового порога цены на уровне издержек национальных производителей. Подобная стратегия максимизирует выгоду потребителей, но только для случая, если производство в рамках международной компании не является замещающим импорт.

Можно предложить также комплекс мер со стороны государства по снижению барьеров входа в отрасль для внутренних производителей. К ним можно отнести участие государства в собственности и снижение ставок по кредитам для

внутренних производителей. Международные торговые соглашения и экономические союзы, как правило, налагают жёсткие ограничения на возможность применения такого регулирования.

Данная стратегия является одним из инструментов нейтрализации эффекта вытеснения внутренних инвесторов иностранными компаниями.

Таблица 3.9. Оптимизация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций путём антимонопольного регулирования.

Оптимизируемые социально-экономические параметры	Конкуренция на внутреннем рынке
Максимизируемые общеэкономические эффекты	Замещение импорта, рост занятости
Минимизируемые общеэкономические эффекты	Монополизация внутреннего рынка
Риск вытеснения инвестиций	Если изначальным стимулом компании была монополизация внутреннего рынка, то в результате применения данной группы мер регулирования рынок не будет более являться привлекательным для рассматриваемой компании

3.3.10 Экологическое регулирование

Как уже было указано, низкие стандарты экологического регулирования могут выступать для отдельных стран своего рода конкурентным преимуществом в привлечении иностранных инвестиций. Введение жёстких экологических стандартов потребует от инвестора некоторых дополнительных затрат на начальной стадии инвестиционного процесса.

Таблица 3.10. Оптимизация социально-экономических эффектов иностранных инвестиций через экологическое регулирование.

Оптимизируемые социально-экономические параметры	Сохранение экосистемы
Максимизируемые общеэкономические эффекты	Развитие инфраструктуры
Минимизируемые общеэкономические эффекты	Нерациональное природопользование

Риск вытеснения инвестиций	Дополнительные расходы на организацию производства (издержки следования экологическим стандартам) могут вынудить компании к перемещению активов в регионы с более низким уровнем регулирования

Подводя краткий итог рассмотрению возможных мер регулирования иностранных инвестиций со стороны государства, следует отметить, что большинство из них необходимо проводить совместно, и применение данных стратегий по отдельности может привести к нежелательным структурным сдвигам в развитии экономики. Одним из выводов приведённых выше рассуждений можно считать то, что минимизация эффекта вытеснения иностранных инвестиций внутренними может являться приоритетной задачей государства только в специфических случаях, во всём остальном наборе сценариев затрата усилий на его минимизацию нежелательна. Также следует отметить, что основанием для применения мер государственной инвестиционной политики не обязательно является относительно большой объём иностранных инвестиций в масштабах экономики. Например, совершенствование общественных институтов является желательным при любом сценарии развития.

Заключение

Процесс социально-экономической трансформации под действием прямых иностранных инвестиций можно наблюдать во многих развивающихся странах. В то же время в каждом конкретном случае влияние иностранных инвестиций на развитие может быть диаметрально противоположным, создавая базу для модернизации в одних странах и усиливая социальное неравенство и диспропорции в развитии секторов экономики в других.

В работе были проанализированы современные подходы к оценке влияния прямых иностранных инвестиций на экономику развивающихся стран и выявлены основные направления исследования проблемы. К ним можно отнести:

- микроэкономический подход на основе теории благосостояния. Для данного направления характерно выведение в общем виде функций полезности потребителей и экономических агентов и нахождение статических условий, максимизирующих совокупное благосостояние;
- эмпирический анализ макроэкономических параметров. Исследователи в рамках данного подхода пытаются построить регрессионные модели и выявить как взаимосвязь между характеристиками экономической среды и инвестиционной привлекательностью, так и связь между объёмом иностранных инвестиций и экономическим ростом;
- политэкономические исследования из области экономики развития, ставящие своей целью выявление механизмов воздействия иностранных инвестиций на развитие и анализ стратегических мотивов зарубежных инвесторов.

На основании проведённого в работе анализа эмпирических исследований установлено существование как связи между иностранными инвестициями и экономической средой, так и взаимосвязи между инвестициями различных экономических агентов. В соответствии с этим утверждением определены эффекты экономического развития и эффекты изменения доходности иностранных инвестиций в развивающиеся страны, причём в ходе исследования удалось выделить внутри каждой группы эффекты положительной и отрицательной направленности.

Эффекты экономического развития включают в себя институциональные и общеэкономические, в рамках последних были выделены такие положительные эффекты иностранных инвестиций как: развитие инфраструктуры, технологический обмен, рост количества высококвалифицированных кадров, замещение импорта, развитие смежных отраслей и другие. Также были выделены отрицательные общеэкономически эффекты: рост дифференциации доходов населения, монополизация внутреннего рынка транснациональными компаниями, образование диспропорции в развитии отраслей национальной экономики, нерациональное природопользование и ухудшение экологии.

Среди эффектов изменения доходности были выделены положительные эффекты накопления инвестиций и технологического обмена и отрицательные эффекты вытеснения и замещения инвестиций. Кроме того, в ходе анализа процессов на рынке высоких технологий было показано, что именно для этой отрасли эффекты изменения доходности проявляются наиболее явно.

Выяснено, что международные корпорации не всегда заинтересованы в длительном поддержании развития определенной страны, их активы становятся все более мобильными. Показано, что существует предел инвестиционного развития, при котором страна становится менее привлекательной для инвестиций, возникают отрицательно направленные эффекты изменения доходности, или эффекты вытеснения.

В рамках исследования была предложена классификация инвестиционных процессов в развивающихся странах в зависимости от типа, целевого рынка, формы производства, являющегося объектом инвестиций, и охвата, и для каждой группы были выделены наиболее характерные эффекты экономического развития.

Также одним из результатов проведённого исследования является классификация основных мотивов иностранных инвесторов и выделение факторов инвестиционной привлекательности экономик развивающихся стран. Таким образом, обоснована возможность воздействия на решения экономических агентов по поводу перемещения капитала мерами государственного регулирования. Для эффективности воздействия данных мер на целевую группу инвесторов необходимо оценивать трансформацию факторов инвестиционной привлекательности в ре-

зультате применения определённых мер регулирования. Оценить степень подобной трансформации, а следовательно, вероятность вытеснения инвестиций или привлечения новых позволяет представленная в работе модель инвестиционного насыщения.

В исследовании было дано формализованное описание эффектов вовлечения инвестиций, предоставлены динамические модели для количественного определения эффектов технологического обмена и инвестиционного накопления для отраслей инновационного производства. В целях построения моделей было выделено 7 групп инвестиционных процессов в рамках более детального рассмотрения предложенной ранее классификации (в зависимости от целевого рынка и стадии производства). В предположении экономической прибыли как основного мотива поведения иностранных инвесторов приведена математическая модель взаимодействия эффектов изменения доходности с положительной и отрицательной обратной связью, позволяющая в количественном виде оценивать выгоды тех или иных экономических решений. Модель была построена для наиболее общего случая (производство промежуточной продукции для последующего экспорта), затем были предложены её вариации для остальных групп инвестиционных процессов в рамках предложенной классификации.

Далее были проанализированы возможные общеэкономические последствия деятельности транснациональных корпораций в развивающихся странах, которые были подразделены по характеру воздействия на экономическую среду на положительные и отрицательные. Для отрицательных эффектов экономического развития были предложены механизмы их компенсации, для положительных - меры по усилению воздействия. Было подтверждено выносимое на защиту положение о неоднозначности пользы иностранных инвестиций для развивающихся экономик. Удалось некоторым образом синтезировать выводы представителей разных экономических школ, показав, что оценка воздействия иностранных инвестиций на экономику зависит, во-первых, от целевой функции государства, а во-вторых, от готовности экономической системы к усвоению положительного эффекта от иностранного присутствия.

Эффекты изменения доходности, с одной стороны, выступают источником дополнительных возможностей по оптимизации экономического развития, вы-

званного иностранными инвестициями, а с другой стороны - естественным ограничением мер государственного регулирования. На основании построенных моделей взаимодействия эффектов изменения доходности определены условия достижения максимального положительного эффекта для экономики принимающей стороны и сформулированы рекомендации для инвестиционной политики развивающихся стран в зависимости от целевых функций государства.

Показано, что возможные меры инвестиционной политики государства должны совместно решать вопрос привлечения и удержания инвесторов и вопрос оптимального использования эффектов иностранных инвестиций. Выбор политики удержания инвесторов основывается на достижении баланса между эффектами вовлечения и вытеснения инвестиций.

Было показано, что меры государственного регулирования не обладают свойством избирательного воздействия на эффекты экономического развития, затрагивая сразу некоторую их совокупность. Причём практически для каждого из возможных направлений государственного регулирования возможно проявление как положительных, так и отрицательных эффектов экономического развития, и присутствуют ограничения применимости, вызванные действием эффектов изменения доходности инвестиций. Поэтому инвестиционная политика должна строиться на комбинации различных отдельных мер, наиболее полно удовлетворяющей целевой функции государства.

Стратегия государства в этих условиях должна строиться следующим образом:

- Определение типа инвестиционного процесса согласно классификации по четырём пунктам, предложенной в главе 1: форма вложения, стадия и отрасль производства, ориентация на экспорт и масштаб инвестиционного процесса. Это даст возможность спрогнозировать ожидаемые положительные и отрицательные эффекты прямых иностранных инвестиций, выделив наиболее характерные для рассматриваемого процесса и отбросив те, которые при сходных условиях проявляются незначительно;
- Выделение целевой функции государства и оценка социально-экономических параметров среды. На данном этапе регулирующие органы принимающей страны должны оценить уровень экономического развития,

в частности, совокупность параметров, приведённых выше. В конечном итоге должны быть выбраны потенциально улучшаемые за счёт иностранных инвестиций параметры и произведена оценка ценности их улучшения относительно друг друга - таким образом будет построена целевая функция государства;

- Выбор максимизируемых и минимизируемых эффектов экономического развития, обусловленных притоком иностранных инвестиций, а также способов и инструментов воздействия на них. Предварительная классификация рассматриваемых инвестиционных процессов и выделение целевой функции государства, согласно двум предыдущим пунктам, позволят выделить из всей совокупности несколько эффектов экономического развития, потенциально поддающихся оптимизации и соответствующих целям государственного регулирования иностранных инвестиций;
- Выбор оптимальной инвестиционной политики исходя из предыдущего пункта. На основании определённой в предыдущем пункте группы оптимизируемых эффектов должно быть выделено несколько направлений государственного регулирования, наиболее полно соответствующих задачам оптимизации выделенной группы эффектов.

В ходе исследования был принят ряд ограничений. В частности, рассматривалась специфика высокотехнологичных капиталоинтенсивных отраслей. Для многих развивающихся стран такое ограничение неверно. Также предполагалось, что государство обладает достаточно полной информацией о структуре издержек и механизмах ценообразования как иностранных, так и внутренних компаний.

В дальнейшем исследовании планируется рассмотреть процесс прямых иностранных инвестиций не только с точки зрения максимизации прибыли и минимизации издержек, но и с точки зрения стратегического менеджмента, а также с точки зрения увеличения благосостояния портфельных инвесторов. Более подробного освещения заслуживает также инвестирование, основанное на эксплуатации несовершенной институциональной среды развивающихся стран, в частности, трудового законодательства.

Также полезным было бы проведение исследования эффектов вовлечения и вытеснения инвестиций, использующее другие модели производственных функций или предлагающее динамическую модель для неинновационных отраслей.

Список литературы

1. *Абрамов*, *С.* Международный технологический трансферт как инструмент нейтрализации структурных недостатков развития национальной экономики / С. Абрамов, Е. Гордеев // Современная экономика: проблемы и решения. — 2013. — 11(47). — С. 8—17.
2. *Акопова*, *Е.* Неопарадигмальный подход к исследованию цикличности финансовой глобализации / Е. Акопова, И. Ефременко // Экономические науки. — 2011. — № 12. — С. 400—405.
3. *Афонцев*, *С. А.* Мировая экономика в поисках новой модели роста / С. А. Афонцев // Мировая экономика и международные отношения. — 2014. — № 2. — С. 3—12.
4. *Гоголева*, *Т. Н.* Спрос на промежуточную продукцию на высокотехнологичных рынках с несовершенной конкуренцией / Т. Н. Гоголева, Н. С. Рогатнев // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. — 2014. — № 4. — С. 166—173.
5. *Голиченко*, *О. Г.* Модели развития, основанного на диффузии технологий / О. Г. Голиченко // Вопросы экономики. — 2012. — № 4. — С. 117—131.
6. *Гуржиева*, *К.* Классификация прямых иностранных инвестиций по способам ведения международной хозяйственной деятельности / К. Гуржиева // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. — 2013. — № 2. — С. 62—69.
7. *Гусарова*, *С. А.* Роль иностранных инвестиций в модернизации экономик стран БРИКС / С. А. Гусарова, И. В. Гусаров // Международная экономика. — 2014. — № 9. — С. 53—64.
8. *Дементьев*, *В.* Ловушка технологических заимствований и условия ее преодоления в двухсекторной модели экономики / В. Дементьев // Экономика и математические методы. — 2006. — № 4. — С. 17—32.
9. *Ерошкин*, *А.* Механизмы государственной поддержки инноваций: зарубежный опыт / А. Ерошкин // Мировая экономика и международные отношения. — 2011. — № 10. — С. 21—29.

10. *Ерошкин*, *А.* Новые тенденции взаимодействия развитых и развивающихся стран в инновационной сфере / А. Ерошкин, М. Петров // Мировая экономика и международные отношения. — 2012. — № 12. — С. 3—14.
11. *Захаров*, *В. К.* Иностранные инвестиции в экономике России / В. К. Захаров, Е. И. Голикова // Экономический журнал. — 2012. — № 3. — С. 21—27.
12. *Зинченко*, *В. В.* Регионализация, институциональные тенденции глобализации и модель восстановительного общественно-экономического развития / В. В. Зинченко // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. — 2012. — № 1. — С. 9—17.
13. *Канторович*, *Г. Г.* Удельные затраты в отраслях российской промышленности: ведут ли прямые инвестиции к их снижению? / Г. Г. Канторович, Е. Ю. Назруллаева // Экономический журнал ВШЭ.. — 2009. — № 1. — С. 59—79.
14. *Ленин*, *В. И.* Империализм, как высшая стадия капитализма / В. И. Ленин // Полное собрание сочинений В. И. Ленина. Т. 27. — 5-е изд. — Москва : Издательство политической литературы, 1969. — С. 299—426.
15. *Лучко*, *М. Л.* Конкурентные стратегии ТНК в 90-е годы XX - начале XXI века: дис. … док. / Лучко М. Л.. — МГУ, 2004. — 594 с.
16. *Манасенко*, *К. А.* Экономическое развитие: проблема единства теории / К. А. Манасенко // Вестник Московского университета: Серия 6. Экономика. — 2010. — № 5. — С. 15—23.
17. *Мариев*, *О.* Факторы привлечения прямых иностранных инвестиций в российские регионы / О. Мариев, Д. Нестерова // Экономика региона. — 2005. — № 4. — С. 57—70.
18. *Матвеенко*, *В. Д.* Ресурсы, институты, инновации и экономический рост: двойственный подход / В. Д. Матвеенко // Финансы и бизнес. — 2008. — С. 28—40.
19. *Мехлис*, *К.* Анализ мотивов прямых иностранных инвестиций в мировой экономике / К. Мехлис // Международная экономика. — 2013. — № 12. — С. 63—69.
20. *Милль*, *Д. С.* Основы политической экономии. Т. 3 / Д. С. Милль. — Москва : Прогресс, 1981. — 448 с.

21. *Мюрдаль*, *Г.* Современные проблемы «третьего мира» : пер. с англ. / Г. Мюрдаль. — Москва : Прогресс, 1972. — 766 с.
22. *Нгуен*, *Х. Т.* Инвестиции во вспомогательные производства как фактор подъёма индустрии развивающихся стран / Х. Т. Нгуен, Т. Ч. Чан // Международная экономика. — 2014. — № 2. — С. 73—80.
23. *Нуреев*, *Р. М.* Периферия мирового хозяйства: проблемы догоняющего развития / Р. М. Нуреев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2004. — Т. 2, № 4. — С. 30—59.
24. *Онгоро*, *Т.* Прямые иностранные инвестиции в странах Африки в условиях глобализации и либерализации торгово-экономических отношений / Т. Онгоро // Проблемы современной экономики. — 2005. — 1/2 (13/14). — URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=670 (дата обр. 20.12.2014).
25. *Орлова*, *Е.* Иностранные инвестиции в России / Е. Орлова, О. Зарянкина. — 2-е изд. — Москва : Омега-Л, 2009. — 203 с. — Учебное пособие.
26. *Петрикова*, *Е.* Прямые иностранные инвестиции и экономический рост / Е. Петрикова // Вопросы статистики. — 2009. — № 9. — С. 14—21.
27. *Полтерович*, *В.* Принципы формирования национальной инновационной системы / В. Полтерович // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 11. — С. 8—19.
28. *Пребиш*, *Р.* Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива?: сокр. пер. с исп. / Р. Пребиш. — Москва : ИЛА РАН, 1992. — 337 с.
29. *Рикардо*, *Д.* Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо ; пер. с англ. М. Н. Смит // Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. — Москва : Государственное издательство политической литературы, 1955.
30. *Рязанов*, *В.* Деглобализация, или регулирование вместо дерегулирования / В. Рязанов // Экономист. — 2010. — № 10. — С. 3—19.
31. Соглашения ВТО / Министерство экономического развития Российской Федерации. — URL: http://www.ved.gov.ru/mdb/vto/soglashenia_vto/ (дата обр. 05.01.2015) ; [Электронный ресурс].
32. *Спивак*, *С. И.* Математическое моделирование процесса государственной поддержки инвестиций / С. И. Спивак, Р. Р. Чернятьева, К. А. Чернятьев // Вестник

Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. — 2008. — № 1. — С. 25—31.

33. *Сухарева, И. О.* «Компрессор» для экономики – эффекты притока прямых иностранных инвестиций / И. О. Сухарева, Н. Н. Юнусова // Банковское дело. — 2013. — № 4. — С. 30—38.
34. *Сухова, В. Е.* Оценка инвестиционных проектов: эффективность и риск / В. Е. Сухова, В. И. Тинякова // Современная экономика: проблемы и решения. — 2012. — 9(33). — С. 138—150.
35. *Тодаро, М. П.* Экономическое развитие / М. П. Тодаро ; под ред. С. Яковлев, Л. Зевин. — Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 671 с.
36. Трансграничная антиконкурентная практика: проблемы развивающихся стран и стран с переходной экономикой / UNCTAD. — 2012. — URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpd16%5C_ru.pdf (дата обр. 05.06.2014) ; Записка секретариата ЮНКТАД.
37. *Трещевский, Ю. И.* Инвестиции с участием иностранного капитала в регионы России / Ю. И. Трещевский, Е. В. Щекина // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. — 2008. — № 1. — С. 54—60.
38. Феномен НИС: эволюция и современность / А. Н. Федоровский [и др.] // Мировая экономика и международные отношения. — 2012. — № 7. — С. 64—77.
39. *Харрод, Р.* Теория экономической динамики / Р. Харрод ; под ред. В. Гребенников ; пер. с англ. В. Маневич. — ЦЭМИ РАН, 2008. — 210 с.
40. *Холмецкий, К. А.* Проблемы моделирования межотраслевой диффузии технологий / К. А. Холмецкий // Вестник Воронежского государственного университета: Серия: Экономика и управление. — 2006. — № 1. — С. 162—168.
41. *Шафиев, Р. М.* Иностранные инвестиции: мирохозяйственный аспект / Р. М. Шафиев // Международная экономика. — 2014. — № 10. — С. 63—69.
42. *Эльянов, А.* Глобализация и развитие / А. Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. — 2012. — № 11. — С. 3—15.
43. *Alba, J. D.* The Impact of Exchange Rate on FDI and the Interdependence of FDI over Time / J. D. Alba, D. Park, P. Wang ; Asian Development Bank. — 2009. —

17 с. — № 164. — URL: http://www.adb.org/sites/default/files/publication/28254/economics-wp164.pdf (дата обр. 20.12.2014).

44. *Alemu*, *A. M.* Effects of Corruption on FDI Inflow in Asian Economies / A. M. Alemu // Seoul Journal of Economics. — 2012. — Т. 25, № 4. — С. 387—412.
45. *Arnold*, *J. M.* Gifted kids or pushy parents? Foreign direct investment and plant productivity in Indonesia / J. M. Arnold, B. S. Javorcik // Journal of International Economics. — 2009. — Т. 79, вып. 1. — С. 42—53.
46. ASEAN Investment Report 2011: Sustaining FDI Flows in a Post-crisis World / ASEAN. — Jakarta, 2011.
47. *Barefoot*, *K. B.* U.S. Multinational Companies Operations in the United States and Abroad in 2008 / K. B. Barefoot, R. J. Mataloni // Survey of Current Business. — 2010. — № 8. — С. 205—230.
48. *Bauer*, *P.* Reality and Rhetoric: Studies in the Economics of Development / P. Bauer. — Harvard University Press, 1986. — 192 с.
49. *Behera*, *S. R.* Technology Spillover of Foreign Direct Investment: An Analysis of Different Clusters in India: Working paper / S. R. Behera, P. Dua, B. Goldar ; MPRA. — 2013. — № 43840. — URL: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/43840/1/MPRA_paper_43840.pdf (дата обр. 05.01.2015).
50. *Bhagwati*, *J.* In Defense of Globalization / J. Bhagwati. — Oxford University Press, 2004. — 320 с.
51. *Bhagwati*, *J.* Why Multinationals Help Reduce Poverty / J. Bhagwati // The World Economy. — 2007. — Т. 30, № 2. — С. 211—228.
52. *Blalock*, *G.* Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers / G. Blalock, P. J. Gertler // Journal of international economics. — 2008. — Т. 74, вып. 2. — С. 402—421.
53. *Blomström*, *M.* FDI and Human Capital: A Research Agenda: Working paper / M. Blomström, A. Kokko ; OECD Development Centre. — 2002. — № 195. — URL: http://www.oecd.org/dev/1950227.pdf.
54. *Blomstrom*, *M.* Multinational Corporations and Spillovers / M. Blomstrom, A. Kokko // Journal of Economic Surveys. — 1998. — Т. 12, № 3. — С. 247—277.

55. Bureau of Economic Analysis: Interactive data / U.S. Department of Commerce. — URL: https://bea.gov/iTable/index_MNC.cfm (дата обр. 05.01.2015) ; [Электронный ресурс].
56. *Buthe, T.* The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI through International Trade Agreements? / T. Buthe, H. V. Milner // American Journal of Political Science. — 2008. — Т. 52, № 4. — С. 741—762.
57. *Campos, J. F.* Multinationals, Technology Transfer and Domestic R& D Incentives: дис. … канд. / Campos J. F. — University of Nottingham, 2007. — 157 с.
58. *Chan, T. Y.* Dynamics of Market Structure in Rapidly Developing Technology Industries: Working paper / T. Y. Chan, R. Dhar, W. Putsis ; Olin Business School. — 2005. — URL: http://apps.olin.wustl.edu/workingpapers/pdf/2005-08-015.pdf (дата обр. 14.06.2014).
59. *Changwatchai, P.* The Determinants of FDI Inflows by Industry to ASEAN (Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand, and Vietnam): дис. … канд. / Changwatchai P. — Department of Economics, University of Utah, 2010. — URL: http://content.lib.utah.edu/utils/getfile/collection/etd2/id/1549/filename/%5C%5C1216.pdf (дата обр. 05.06.2014).
60. *Chen, K.-M.* The impact of exchange rate movements on foreign Direct investment: market-oriented versus Cost-oriented / K.-M. Chen, H.-H. Rau, C.-C. Lin // The Developing Economies. — 2006. — Т. XLIV, № 3. — С. 269—287.
61. *Choi, H. L.* Essays in Multinational Firms and Productivity Growth of Domestically-Owned Firms: дис. … канд. / Choi Hye Lin. — Ohio State University, 2014. — 74 с.
62. Country and Lending Groups / The World Bank. — URL: http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups (дата обр. 05.01.2015) ; [Электронный ресурс].
63. *Creane, A.* Foreign direct investment and cost uncertainty: Correlation and learning effects: Working paper / A. Creane, K. Miyagiwa ; Institute of Social ; Economic Research, Osaka University. — 2007. — 28 с. — № 0694. — URL: http://www.iser.osaka-u.ac.jp/library/dp/2007/DP0694.pdf (дата обр. 05.06.2014).

64. Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages / L. Alfaro [и др.] // Journal of Development Economics. — 2010. — Т. 91, вып. 2. — С. 242—256.
65. Doing business: Measuring business regulations / World Bank Group. — URL: http://www.doingbusiness.org (дата обр. 05.06.2014) ; [Электронный ресурс].
66. *Dunning*, *J.* Explaining international production / J. Dunning. — Unwin Hyman, 1988. — 378 с.
67. *Dunning*, *J.* Multinational Enterprises and the Global Economy / J. Dunning, S. Lundan. — Edward Elgar Publishing, 2008. — 920 с.
68. *Duppati*, *G.* Market Reactions to Foreign Investments in Mergers and Acquisitions: An empirical study of Indian Corporates / G. Duppati, S. Locke, S. Lawrence // Journal of Economic Policy & Research. — 2012. — Т. 7, вып. 2. — С. 99—108.
69. *Emmanuel*, *A.* Unequal exchange : a study of the imperialism of trade / A. Emmanuel. — New York, 1972. — 453 с.
70. *Ernst*, *D.* High-Tech Competition Puzzles. How Globalization Affects Firm Behavior and Market Structure in the Electronics Industry / D. Ernst // Revue d'Économie Industrielle. — 1998. — Т. 85. — С. 9—30.
71. *Ernst*, *D.* The Economics of Electronics Industry: Competitive Dynamics and Industrial Organization: Working paper / D. Ernst ; East-West Center. — 2000. — № 7. — URL: http://scholarspace.manoa.hawaii.edu/bitstream/handle/10125/3728/%5C%5CECONwp007.pdf (дата обр. 15.06.2014).
72. *Feenstra*, *R.* Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy / R. Feenstra // Journal of Economic Perspectives. — 1998. — Т. 12(4). — С. 31—50.
73. *Findlay*, *R.* Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model / R. Findlay // The Quarterly Journal of Economics. — 1978. — Т. 92, № 1. — С. 1—16.
74. Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology, and sustainable development: Note by the UNCTAD secretariat / UNCTAD. — Geneva, 2011.
75. Globalization and U.S. Wages: Modifying Classic Theory to Explain Recent Facts / J. Haskel [и др.] // Journal of Economic Perspectives. — 2012. — Т. 26, № 2. — С. 119—140.

76. *Goettler*, *R.* Does AMD spur Intel to innovate more? / R. Goettler, B. Gordon // Journal of Political Economy. — 2011. — Т. 119, вып. 6. — С. 1141—1200.
77. *Goldberg*, *L. S.* Foreign Direct Investment, Trade and Real Exchange Rate Linkages in Developing Countries / L. S. Goldberg, M. Klein // Managing Capital Flows and Exchange Rates: Perspectives from the Pacific Basin / под ред. R. Glick. — Cambridge University Press, 1998. — С. 73—100.
78. *Görg*, *H.* Multinational Companies, Technology Spillovers and Plant Survival / H. Görg, E. Strobl // Scandinavian Journal of Economics. — 2003. — 105(4). — С. 581—595.
79. *Görg*, *H.* Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility: An Empirical Investigation / H. Görg, E. Strobl // Scandinavian Journal of Economics. — 2005. — Т. 107, № 4. — С. 693—709.
80. *Griffin*, *K.* Radical Analyses of Imperialism, the Third World, and the Transition to Socialism: A Survey Article / K. Griffin, J. Gurley // Journal of Economic Literature. — 1985. — Т. 23, № 3. — С. 1089—1143.
81. *Hanif*, *A.* FDI and Domestic Investment in Malaysia / A. Hanif, S. Jalaluddin // International Proceedings of Economics Development & Research. — 2013. — № 76. — С. 15—20.
82. *He*, *J.* Pollution haven hypothesis and environmental impacts of foreign direct investment: The case of industrial emission of sulfur dioxide (SO2) in Chinese provinces / J. He // Ecological Economics. — 2006. — Т. 60, вып. 1. — С. 228—245.
83. *Heng*, *T. M.* Learning curves and productivity in Singapore manufacturing industries / T. M. Heng // Second Annual Conference of the Academic Network for Development in Asia (ANDA). — 2010. — URL: http://www2.gsid.nagoya-u.ac.jp/blog/anda/files/2010/06/8_toh-mun-heng.pdf (дата обр. 11.01.2015).
84. *Hoenen*, *A.* Oligopolistic Competition and Foreign Direct Investment: (Re) Integrating the Strategic Management Perspective in the Theory of Multinational Corporations: Working paper / A. Hoenen, M. W. Hansen ; Copenhagen Business School. — 2009. — 27 с. — № 10. — URL: openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/7956/WPs-2009_no.10.pdf (дата обр. 11.01.2015).

85. *Hong*, *Y. S.* Transforming East Asian Economies for More Knowledge Utilization / Y. S. Hong // APEC Study Center Consortium Conference «Building an Asia-Pacific Economic Community». — 2005.
86. Human development reports / United Nations Development Programme. — URL: http://hdr.undp.org/en (дата обр. 20.12.2014) ; [Электронный ресурс].
87. *Hymer*, *S.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment: дис. … канд. / Hymer S. — Massachusetts Institute of Technology, 1960.
88. *Ishida*, *M.* Attracting FDI: Experiences of East Asian Countries / M. Ishida // Economic Reforms in Myanmar: Pathways and Prospects. — Bangkok Research Center, IDE-JETRO, 2013.
89. *Iskhakov*, *F.* The Dynamics of Bertrand Price Competition with Cost-Reducing Investments: Working paper / F. Iskhakov, J. Rust, B. Schjerning ; University of Copenhagen. — 2013. — № 5. — URL: http://www.tse-fr.eu/sites/default/files/medias/stories/sem_12_13/io_industrial_organization/schjerning.pdf (дата обр. 05.06.2014).
90. *Kindleberger*, *C. P.* American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment / C. P. Kindleberger. — Yale University Press, 1969. — 225 с.
91. *Kojima*, *K.* Micro- and macro-economic models of direct foreign investment: toward a synthesis / K. Kojima, T. Ozawa // Hitotsubashi Journal of Economics. — 1984. — Т. 25. — С. 1—20.
92. *Kojima*, *K.* A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment / K. Kojima // Hitotsubashi Journal of Economics. — 1973. — Т. 14, № 1. — С. 1—21.
93. *Kremer*, *M.* Globalization and Inequality: Working paper / M. Kremer, E. Maskin ; State University Higher School of Economics. — 2007. — 30 с. — WP7/2007/01. — URL: http://www.hse.ru/data/624/768/1238/Maskin.pdf (дата обр. 05.06.2014).
94. *Krugman*, *P.* Toward a Counter-Counterrevolution in Development Theory / P. Krugman // Proceedings of the World bank annual conference on development economics. — 1992. — С. 15—38.

95. *Lemi*, *A.* Foreign direct investment, host country productivity And export: the case of US and Japanese Multinational affiliates / A. Lemi // Journal of economic development. — 2004. — Т. 29, № 1. — С. 163—187.
96. *Licandro*, *O.* Innovation, investment and productivity: evidence from Spanish firms / O. Licandro, R. Maroto, L. A. Puch // Second ECB/IMOP Workshop on Dynamic Macroeconomics. — ECB. 2004. — URL: https://www.ecb.europa.eu/events/pdf/conferences/ecbimop/imop2licandro.pdf (дата обр. 11.01.2015).
97. *Lipsey*, *R. E.* Foreign direct investment and growth in East Asia: lessons for Indonesia / R. E. Lipsey, F. Sjöholm // Bulletin of Indonesian Economic Studies. — 2011. — Т. 47, вып. 1. — С. 35—63.
98. *List*, *J. A.* The Effects of Environmental Regulations on Foreign Direct Investment / J. A. List, C. Y. Co // Journal of Environmental Economics and Management. — 2000. — Т. 40, № 1. — С. 1—20.
99. *Liu*, *K.* Foreign Direct Investment in China Manufacturing Industry – Transformation from a Low Tech to High Tech Manufacturing / K. Liu, K. Daly // International Journal of Business and Management. — 2011. — Т. 6, № 7. — С. 15—27.
100. *Liu*, *X.* Does foreign direct investment facilitate technological progress? Evidence from Chinese industries / X. Liu, C. Wang // Research Policy. — 2003. — № 32. — С. 945—953.
101. *Markusen*, *J. R.* The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade / J. R. Markusen // The Journal of Economic Perspectives. — 1995. — Т. 9, № 2. — С. 169—189.
102. *Markusen*, *J. R.* Multinational Firms and the Theory of International Trade / J. R. Markusen. — MIT Press, 2004. — 440 с.
103. *Marshall*, *A.* The Pure Theory of Foreign Trade, the Pure Theory of Domestic Values / A. Marshall. — Augustus M Kelley Pubs, 1987. — 72 с.
104. *Nguyen*, *T. D.* The great migration. How FDI is moving to ASEAN and India: Working paper / T. D. Nguyen ; HSBC. — 2013. — URL: https://www.hsbc.com.vn/1/PA_ES_Content_Mgmt/content/vietnam/abouthsbc/newsroom/attached_files/FDI_migration_to_ASEAN_2013_en.pdf (дата обр. 05.01.2015).

105. *North*, *D.* The New Institutional Economics and Third World Development / D. North // The New Institutional Economics and Third World Development / J. Harriss, J. Hunter, C. M. Lewis. — 1995. — С. 17—26.
106. *Nurkse*, *R.* Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries / R. Nurkse. — New York : Oxford University Press, 1961. — 163 с.
107. OECD Statistics Database : [Электронный ресурс] / OECD. — URL: http://stats.oecd.org (дата обр. 14.04.2014).
108. *Ohlin*, *B. G.* Interregional and international trade / B. G. Ohlin. — Harvard University Press, 1967. — 324 с.
109. *Porter*, *M.* The Competitive Advantage of Nations / M. Porter. — New York : Free Press, 1998. — 896 с.
110. *Qiu*, *L. D.* FDI Policy, Greenfield Investment and Cross-border Mergers / L. D. Qiu, S. Wang // Review of International Economics. — 2011. — 19(5). — С. 836—851.
111. *Ramanathan*, *K.* An Overview of Technology Transfer and Technology Transfer Models / K. Ramanathan // Technology Transfer and Small & Medium Enterprises in Developing Countries / под ред. K. Ramanathan, K. Jacobs, M. Bandyopadhyay. — Daya Publishing House, 2011. — С. 3—37.
112. *Razin*, *A.* Foreign Direct Investment: Analysis of Aggregate Flows / A. Razin, E. Sadka ; под ред. A. Razin, E. Sadka. — Princeton University Press, 2006. — 215 с.
113. *Razin*, *A.* Bilateral FDI Flows: Threshold Barriers and Productivity Shocks: Working paper / A. Razin, E. Sadka, H. Tong ; NBER. — 2005. — № 11639. — URL: http://www.nber.org/papers/w11639.pdf (дата обр. 12.04.2014).
114. *Robertson*, *P.* Innovation, Networks, and Vertical Integration / P. Robertson, R. Langlois // Research Policy. — 1995. — Т. 24(4). — С. 543—562.
115. *Rugman*, *A.* Porter takes the wrong turn / A. Rugman // Business Quarterly. — 1992. — 56(3). — С. 59—64.
116. *Saksena*, *A.* High-Tech Industry: The Road to Profitability Through Global Integration and Collaboration: Working paper / A. Saksena ; Cisco Internet Business Solutions Group (IBSG). — 2009. — URL: http://www.cisco.com/web/about/ac79/docs/wp/High_Tech_Indus_0716FINAL2.pdf (дата обр. 14.06.2014).
117. *Sharif*, *M.* A time-level model of technology transfer / M. Sharif, A. Haq // IEEE Transactions of Engineering Management. — 1980. — EM-27(2). — С. 49—58.

118. *Shenkar*, *O.* International Business / O. Shenkar, Y. Luo, T. Chi. — 3-е изд. — Routledge, 2014. — 696 с.
119. *Simai*, *M.* The Human Dimensions of the Global Development Process in the Early Part of the Twenty-first Century: Critical Trends and New Challenges / M. Simai // Advancing development : core themes in global economics / под ред. G. Mavrotas, A. Shorrocks. — Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2007. — С. 686—711.
120. *Singh*, *S. L.* Innovations, High-Tech Trade and Industrial Development: Theory, Evidence and Policy / S. L. Singh // Advancing development : core themes in global economics / под ред. G. Mavrotas, A. Shorrocks. — Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2007. — С. 416—434.
121. Statistics Singapore Newsletter / Department of Statistics. — Singapore, 2013. — 24 с. — URL: http://www.singstat.gov.sg/docs/default-source/default-document-library/publications/newsletter/archive/ssnsep2013.pdf (дата обр. 05.01.2015).
122. *Thorbecke*, *W.* Foreign Direct Investment in East Asia: Working paper / W. Thorbecke, N. Salike ; RIETI. — 2013. — 13-P-003. — URL: http://www.rieti.go.jp/jp/publications/pdp/13p003.pdf (дата обр. 05.06.2014) ; RIETI Policy Discussion Paper Series.
123. *Türen*, *U.* Exploring the Impact of Foreign Direct Investment Accumulation on National Innovation Capability and the Mediating Role of Human Development Level / U. Türen, H. Dilek, Y. Gökmen // International Journal of Social Inquiry. — 2013. — Т. 6, № 1. — С. 49—72.
124. UNCTAD Statistics database (UNCTADstat) / UNCTAD. — URL: http://unctadstat.unctad.org/EN/ (дата обр. 20.12.2014) ; [Электронный ресурс].
125. UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs: FDI Flows and Stocks. — 2009. — 162 с.
126. *Varian*, *H. R.* High-Technology Industries and Market Structure / H. R. Varian // Proceedings - Economic Policy Symposium. — Jackson Hole, 2001. — С. 65—101.
127. *Velde*, *D. W. te*. Foreign Direct Investment, Skills and Wage Inequality in East Asia / D. W. te Velde, O. Morrissey // Journal of the Asia Pacific Economy. — 2004. — Т. 9, вып. 3. — С. 348—369.

128. *Vernengo*, *M.* Technology, Finance, and Dependency:Latin American Radical Political Economy in Retrospect / M. Vernengo // Review of Radical Political Economics. — 2006. — Т. 38, № 4. — С. 551—568.
129. *Vernon*, *R.* International investment and international trade in the product cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. — 1966. — Т. 80, № 2. — С. 190—207.
130. *Wahab*, *S. A.* Exploring the Technology Transfer Mechanisms by the Multinational Corporations: A Literature Review / S. A. Wahab, R. C. Rose, S. I. W. Osman // Asian Social Science. — 2012. — Т. 8, № 3. — С. 142—150.
131. *Wallerstein*, *I.* Dependency in an Interdependent World: The Limited Possibilities of Transformation within the capitalist World-Economy / I. Wallerstein // African Studies Review. — Т. 17, № 1. — С. 1—26.
132. *Wang*, *H.* Games in the Bi-Oligopoly Market of High-Technology Equipments / H. Wang, S. Yao, S. Li // iBusiness. — 2012. — Т. 4, № 1. — С. 29—33.
133. Who are the developing countries in the WTO? / World Trade Organization. — URL: https://www.wto.org/english/Tratop_e/devel_e/d1who_e.htm (дата обр. 05.01.2015) ; [Электронный ресурс].
134. World Development Indicators database / The World Bank. — URL: http : / / databank . worldbank . org / data / databases . aspx (дата обр. 26.12.2014) ; [Электронный ресурс].
135. World Economic Outlook (WEO). Legacies, Clouds, Uncertainties / International Monetary Fund. — 2014. — 243 с.
136. World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan / UNCTAD. — 2014. — 265 с.
137. *Xu*, *Y.* Research on China's Regional Differences of Crowding-In or Crowding-Out Effect of FDI on Domestic Investment / Y. Xu, X. Yuan // Modern Economy. — 2012. — Т. 3, № 7. — С. 884—890.
138. *Zhang*, *K. H.* Multinational Corporations and Technology Transfers in Developing Countries / K. H. Zhang, Z. Zhao // International Economics. — 2007. — № 2. — С. 249—264.

Приложение А

Статистика по иностранным инвестициям в новых индустриальных странах

Таблица А.1. Приток прямых иностранных инвестиций в некоторые новые индустриальные страны (в процентах от ВВП)[208].

	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2013
Новые индустриальные страны Азии					
Индонезия	1,41	0,11	0,32	1,57	2,51
Республика Корея	0,24	1,18	0,86	0,94	0,84
Малайзия	6,98	4,42	2,49	3,43	4,04
Филиппины	1,68	2,15	1,02	1,34	1,18
Сингапур	9,48	13,74	13,76	18,71	20,37
Таиланд	1,51	3,62	3,78	3,40	2,44
Вьетнам	7,25	6,58	3,48	7,20	5,35
Развитые страны					
Япония	0,03	0,12	0,16	0,27	0,03
США	0,56	2,08	1,03	1,91	1,59

[208]По данным Всемирного банка (World Development Indicators database / The World Bank. URL: http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx [дата обр. 26.12.2014] ; [Электронный ресурс]). Здесь и далее для сравнения представлены аналогичные данные по двум развитым странам: США и Японии, которые являются основными странами базирования для азиатских отделений ТНК.

Таблица А.2. Приток прямых иностранных инвестиций в некоторые новые индустриальные страны (в процентах от валового накопления капитала)[209].

	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2012
Новые индустриальные страны Азии					
Индонезия	5,26	-0,81	1,06	5,51	6,84
Республика Корея	0,94	4,82	4,68	3,49	3,17
Малайзия	16,99	14,55	10,25	14,28	15,90
Филиппины	6,85	8,31	5,02	6,76	5,71
Сингапур	29,24	43,00	65,66	81,03	86,43
Таиланд	3,73	15,28	14,81	12,51	6,84
Вьетнам	35,98	24,94	11,79	21,98	21,44
Развитые страны					
Япония	0,09	0,49	0,66	0,98	0,00
США	2,73	9,02	4,09	7,35	6,58

[209]По данным ЮНКТАД (UNCTAD Statistics database (UNCTADstat))

Таблица А.3. Объём накопленного иностранного инвестиционного капитала в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии и развитых странах (в процентах от ВВП)[210].

	1991	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2013
Новые индустриальные страны Азии												
Индонезия	7,25	8,07	9,29	13,33	19,17	9,45	4,40	14,41	18,49	20,16	21,84	26,51
Корея	2,00	2,00	3,43	2,66	9,06	10,55	10,26	12,41	11,62	14,52	11,99	13,70
Малайзия	23,43	28,49	29,93	39,13	57,25	35,19	35,92	30,97	39,14	39,06	39,81	46,62
Филиппины	7,32	7,29	8,20	10,41	14,98	13,62	13,60	14,53	13,70	13,62	11,37	11,98
Сингапур	78,77	68,86	75,40	75,30	120,80	158,24	191,36	188,96	236,63	266,45	253,38	294,24
Таиланд	10,19	10,94	10,46	8,89	24,61	28,95	33,67	33,31	36,88	39,35	43,69	45,39
Вьетнам	8,09	15,31	27,70	38,59	46,86	49,07	47,76	38,96	40,76	46,14	47,54	47,82
Развитые страны												
Япония	0,35	0,38	0,63	0,63	1,04	1,21	2,09	2,21	3,05	3,97	3,83	3,47
США	10,78	11,11	13,05	18,90	28,77	23,93	21,18	21,38	24,37	20,64	22,45	29,18

Таблица А.4. Добавленная стоимость, произведённая в странах Азии американскими ТНК за 2007 год (в миллионах долл.)[211].

	All industries	Mining	Utilities	Manufacturing	Wholesale trade	Information	Finance and insurance	Professional, scientific, and technical services	Other industries
Asia and Pacific	**206 296**	**26 673**	**-**	**83 140**	**29 371**	**8 407**	**21 362**	**16 101**	**-**
Indonesia	12 828	9 086	327	2 877	64	11	-	87	-
Korea Rep.	12 153	1	–3	7 562	1 445	221	1 460	726	742
Malaysia	7 826	3 451	-	3 256	554	67	296	138	63
Philippines	4 144	416	-	2 177	144	29	-	254	720
Singapore	19 476	322	2	11 440	3 205	699	1 469	1 144	1 196
Thailand	10 019	3 058	20	5 147	915	20	285	141	432

[210]По данным ЮНКТАД (UNCTAD Statistics database (UNCTADstat))

[211]*Barefoot K. B.*, *Mataloni R. J.* U.S. Multinational Companies Operations in the United States and Abroad in 2008 // Survey of Current Business. 2010. № 8. С. 205—230.