

## Внешняя торговля и прямые иностранные инвестиции в теоретических концепциях международного движения капитала

Н.С. ШАЛУПАЕВА

В статье проводится сравнительный анализ основных результатов исследования взаимозависимости прямых зарубежных инвестиций и внешней торговли страны в теориях международной миграции капитала. Рассмотрены методологические принципы формулирования и развития различных теоретических концепций международного движения капитала, в частности прямых иностранных инвестиций, определена область анализа этих теорий, выделены в них основные аспекты исследования взаимозависимости процессов прямого иностранного инвестирования и внешнеторговой деятельности.

**Ключевые слова:** международное движение капитала, прямые иностранные инвестиции, международная торговля, экспорт, импорт.

This article is devoted to the comparative analysis of the basic results of the study of interdependence of foreign direct investment and foreign trade in the theories of the international capital movement. For this purpose the methodological principles of formulation of different theoretical concepts of international capital movement, in particular foreign direct investment, are examined, the analysis field of these theories is determined, the basic aspects of the study of foreign direct investment and foreign trade interdependence are identified in them.

**Keywords:** international capital movement, foreign direct investment, foreign trade, export, import.

В целом интерес к изучению процессов международного перемещения инвестиций появился только в конце XIX века, что было вызвано тем, что именно в это время международное движение капитала приобрело массовый характер. Активизация исследований в этой сфере происходила по мере углубления процессов интернационализации и глобализации. Однако, несмотря на большое количество теорий межстранового движения капитала, в том числе прямых иностранных инвестиций (ПИИ), необходимо отметить, что до настоящего времени системного анализа взаимозависимости ПИИ и внешней торговли страны, в особенности в проекции на экономику Республики Беларусь, не представлено ни в зарубежной, ни в отечественной литературе. Таким образом, при наличии значительного числа исследований по теории прямых иностранных инвестиций аспект воздействия международного движения предпринимательского капитала на внешнюю торговлю страны-реципиента в мировом и национальном масштабе изучен явно недостаточно, что предопределило постановку целей и задач данного диссертационного исследования.

Истоки теории межстранового движения капитала лежат в классических и неоклассических концепциях, опиравшихся на микроэкономический подход и впервые признавших мобильность капитала в международном масштабе. Представления экономистов-неоклассиков о международной миграции капитала оформились в теоретическую систему в 20-х годах XX века. Основные положения теории изложены в трудах Э. Хекшера, Б. Олина, Р. Нурксе, К. Инверсена. Данные ученые интегрировали процесс движения факторов производства, в том числе и капитала, в теорию международной торговли.

Неоклассическая теория опиралась на воззрения Дж.Ст. Милля, известного английского экономиста XIX в., разделявшего рикардианский принцип сравнительных преимуществ в международной торговле. Классическая теория международной торговли А. Смита и Д. Рикардо, обосновывая причины международной мобильности товаров и услуг, исходила из предпосылки, что факторы производства, в том числе капитал, в международном плане не мобильны. Дж.Ст. Милль впервые показал, что как готовые изделия, так и капитал являются мобильными в международном плане. В 30–40-х годах XIX в. его внимание привлек быст-

рый рост масштабов вывоза капитала из Англии. Причины этого явления исследуются им в «Принципах политической экономии» (1848) и связываются с тенденцией нормы прибыли к понижению по мере экономического прогресса. В то время Англия стала вывозить капитал с целью создания в своих колониях производственной базы для последующих дешевых поставок сырья для своей интенсивно развивающейся промышленности. Это снижает издержки производства товаров в метрополиях и ослабляет тенденцию нормы прибыли к понижению. Таким образом, по мнению Дж. Ст. Милля, движение капитала улучшает производственную специализацию стран и способствует расширению внешней торговли [2, с. 296–321]. Взгляды Дж. Милля получили развитие в работах Дж. Кэрнса и Ч. Бастейбла, в которых был сформулирован тезис об альтернативности международного движения факторов производства и международной торговли товарами и направленности его движения – из страны с менее высокой производительностью капитала в страну с более высокой производительностью.

Большой вклад в развитие неоклассической теории международного движения капитала внесли Э. Хекшер и Б. Олин в рамках теории соотношения факторов производства (1933), которая объясняет сравнительные преимущества в международной торговле различием в обеспеченности разных стран факторами производства. В теории Хекшера–Олина оба фактора – труд и капитал – мобильны и могут перемещаться между странами. Тем самым они дополняют, а иногда и заменяют международную торговлю, как это происходит, например, с международным движением капитала, на базе которого за рубежом организуется производство тех товаров, которые иначе могли бы быть туда экспортированы. Создаются предпосылки взаимозаменяемости иностранных инвестиций и внешней торговли. В целом, перемещение товаров и услуг из страны в страну компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мировой экономики, но при обеспечении ее достаточного уровня, наоборот, перемещение факторов заменяет экспорт или импорт готовой продукции.

Э. Хекшером был впервые сформулирован «принцип равновесных факторных цен», согласно которому в условиях свободной торговли проявляется тенденция к равновесию цен на факторы производства. По данной теории, различия в наделенности разных стран факторами производства сказывались на внутренних ценах на данные факторы, соответственно избыточный фактор ценился ниже. Равновесие же в ценах на факторы производства, по Хекшеру, достигалось как через международное движение товаров, так и через международное движение факторов производства, в том числе капитала. Но при этом торговле товарами отводилось решающее значение, а миграция капитала лишь дополняла общую тенденцию к равновесию [9, с. 256–264].

Концепция Хекшера была в дальнейшем дополнена и усовершенствована его учеником Б. Олиным. В своей концепции Олин продолжал развивать мысль о взаимосвязи движения капитала и движения товаров. По его мнению, движение капитала приводило к уменьшению международной торговли. Так, движение факторов производства, в том числе капитала, между странами, во-первых, уравнивает цены на факторы производства, во-вторых, приспособливает существующее в каждой стране предложение мобильных факторов производства к различиям в предложении и спросе на немобильные факторы производства (природные ресурсы) и транспортные услуги. В итоге данная тенденция приводит к уменьшению разницы в наделенности факторами производства, к уравниванию цен на идентичные факторы, к уменьшению стимулов вывозить товары за границу, так как издержки производства выступают одним из главных факторов в конкурентной борьбе. Этот подход применим к эпохе свободной конкуренции, но в период протекционизма и демпинга, разделения рынка между международными монополиями данная теория входит в противоречие с практикой.

Данная теория отражает также взаимосвязь между политикой в сфере иностранных инвестиций и торговой политикой. Так, Б. Олин показал, что движение факторов производства объясняется разным спросом на них в разных странах: они движутся оттуда, где их предельная производительность низка, туда, где она высока. Для капитала предельная производительность определяется, прежде всего, процентной ставкой. Но при этом Олин указывал на дополнительные моменты (помимо разницы в процентных ставках), которые воздействуют на международное движение капитала. В их числе были таможенные барьеры, которые

создают разницу в относительных ценах конечных благ на внутреннем и мировом рынках, мешают ввозу товаров и подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для организации производства товаров на месте [3, с. 132–141].

Американский экономист Р. Нурксе создал различные модели международного движения капитала, в которых международное движение капитала связывалось с техническими открытиями, развитием внешней торговли, увеличением предложения капитала. Во-первых, по мнению Р. Нурксе, вывоз капитала объясняется перепадом в уровнях процентных ставок и выступает в качестве альтернативы товарному экспорту. Во-вторых, он пришел к выводу, что в стране с быстро растущим экспортом товаров быстро увеличивается спрос на капитал, и она его преимущественно импортирует (и наоборот). Таким образом, по мнению Нурксе, движение капитала начнется в том случае, если изменится спрос на торгуемые товары на мировом рынке. При увеличении спроса увеличится приток капитала, при снижении – сократится.

Завершением формирования неоклассического подхода к проблеме межстранового движения капитала являются исследования датского экономиста К. Иверсена. Международное движение капитала он разграничил на реальное и уравнивающее. Реальное движение капитала связано с неодинаковым уровнем предельной производительности факторов в разных странах. Уравнивающее движение капитала обусловлено потребностями регулирования платежного баланса [1, с. 14–15].

В целом, постулат об альтернативности движения товаров и движения капитала в международном масштабе стал одним из важных положений неоклассической теории миграции капитала. На этом положении часто базируются современные системы регулирования в отдельных странах, прибегающих к протекционизму: ограничивают импорт отдельных товаров, что стимулирует приток капитала в экономику. Однако это утверждение не всегда получает подтверждение в современной практике. Как показывает статистика, экспорт ПИИ обычно сопровождается интенсивным ростом движения товаров между странами [1, с. 15]. Слабым местом неоклассической теории оказалось то, что она основывалась на предпосылке о совершенной конкуренции, так как основы этой теории были заложены именно в период процветания фритрейдерства. Это сделало неоклассические теории малоприменимыми для дальнейшего изучения ПИИ, так как не позволяло ее сторонникам анализировать фирменные преимущества (трактуемые в экономической теории как монополистические), на которых обычно и базируются прямые инвестиции. Таким образом, с изменением экономической обстановки, когда произошло усиление протекционистских тенденций и основой конкурентоспособности компании стали ее монополистические преимущества, данная теория стала мало пригодной в новых экономических условиях.

По мере активизации экспорта капитала из промышленно развитых стран в первой половине XX века стала появляться необходимость государственного регулирования данного процесса, что потребовало его теоретического обоснования. В результате сформировалось новое направление в теории международного движения капитала – неокейнсианское. Представители этого направления (Е. Домар, Р. Харрод, Л. Метцлер, Ф. Махлуп, Д. Хаубольд, К. Розе, К. Бранди, Р. Стоубог, В. Реддевей, Р. Гильпин и др.) сосредоточили свое внимание на макроэкономическом эффекте, сопутствующем перемещению инвестиций между странами. Важное место в данном направлении исследований занимало изучение влияния движения инвестиций на состояние платежного баланса страны, а также связи движения инвестиций с циклическим характером развития экономики, изменением национального дохода и занятости.

Неокейнсианская теория международного движения капитала разработана в конце 30-х – начале 50-х годов XX столетия под влиянием воззрений Дж. Кейнса. Согласно кейнсианской теории, важнейшим условием макроэкономического равновесия является равенство инвестиций и сбережений. Превышение сбережений над инвестициями уводит экономику от состояния равновесия в сторону спада и безработицы. В такой ситуации часть сбережений устремляется за пределы национальных границ. Более существенной причиной международного движения капитала в кейнсианской трактовке является неравновесие платежного баланса. В полемике с Олином Кейнс подчеркивал, что вывоз капитала из страны осуществляется, когда экспорт товаров и услуг превышает их импорт (чтобы дать возможность странам-

покупателям товаров профинансировать их ввоз), а при нарушении этого правила необходимо вмешательство государства. Вывод о необходимости регулирования международного движения капитала, причем в том направлении, чтобы отток капитала из страны точно соответствовал или был меньше ее товарного экспорта, является важным постулатом неокейнсианской концепции вывоза капитала. Эта мысль получила окончательное оформление в работе «Общая теория занятости, процента и денег». Таким образом, один из аспектов исследования международного движения капитала в рамках данной теории состоял в том, что оно увязалось с международной торговлей. Дж. Кейнс полагал, что при устранении причин, препятствующих международному перемещению капитала, последнее могло бы заменить торговлю товарами [3, с. 113–121].

Один из основоположников неокейнсианской теории Ф. Махлуп, исследуя взаимосвязи между экспортом капитала, отечественными инвестициями, внешнеторговым и платежным балансом и национальным доходом, показал их влияние на экономику стран экспортеров и импортеров капитала. Махлуп в своей работе «Международная торговля и мультипликатор национального дохода» разделил международное движение капитала на автономное и стимулированное. Автономным движением капитала, по Махлупу, является вывоз капитала, не связанный с изменениями в платежном балансе. Если же вывоз капитала вытекает из состояния платежного баланса, то он выступает как стимулированный [7, с. 102–114].

Естественно, что единственной причиной стимулирования вывоза капитала, по Махлупу, должно быть активное сальдо торгового баланса. На основе этой концепции создавался Международный валютный фонд, призванный первоначально стать наднациональным центром урегулирования движения капитала от стран с активным сальдо к странам с пассивным сальдо платежного баланса. Однако стимулированный экспорт капитала может быть и следствием самостоятельного, стихийного движения капитала. Стихийным экспорт капитала считается тогда, когда предприниматели одной страны начинают активно осуществлять зарубежные инвестиции и кредитование. Если зарубежное инвестирование является выгодным, то вывоз капитала будет осуществляться за счет сокращения национальных инвестиций и потребления. Последующее сокращение доходов в стране-доноре вызовет снижение ее импорта и расширение экспорта. В стране-заемщике же иностранный капитал вызывает увеличение инвестиций в этой стране и рост ее национального дохода, а как следствие – расширение импорта (например, развивающиеся страны в 70-годах, Россия в 90-х годах). Поскольку в результате стихийного экспорта капитала в стране-кредиторе сложится экспортный платежный баланс, а в стране-дебиторе – импортный, то тем самым стимулируется дальнейшее расширение вывоза капитала, но уже по схеме стимулированного вывоза. Стихийный экспорт капитала принимает различные формы: прямых и портфельных инвестиций, предоставления долгосрочных кредитов и др. Влияние импорта капитала, по Махлупу, определяется типом внешнего финансирования. Лучшие последствия у ПИИ, так как они сопровождаются импортом машин, оборудования, технологий, ноу-хау, научных разработок.

Наиболее существенные выводы Ф. Махлупа состоят в том, что экспорт капитала, воздействуя на отечественные инвестиции, может их ограничить, что сократит объем потребления, а в перспективе – и национальный доход. Однако, если вывоз капитала стимулирует товарный экспорт, то нейтрализуется тенденция к снижению доходов в стране, стимулируется деловая активность, что ведет к росту национального дохода. Вывоз капитала играет существенную роль в сбалансировании платежного баланса и влияет на макроэкономическое равновесие национальной экономики [7, с. 183–194].

Вторым теоретическим направлением неокейнсианской модели международного вывоза капитала является концепция, разработанная Р. Харродом и увязывающая темпы экономического роста, формирование сбережений, движение торгового баланса и экспорта. Необходимость импорта капитала странами с низкой нормой сбережений, имеющими хронический пассивный торговый баланс, обосновывалась Харродом тем, что при явном недостатке капитала эти страны имеют низкий естественный темп роста, стремящийся к стагнации. Приток иностранного капитала в такие страны и должен способствовать повышению естественных темпов роста.

Р. Манделл, много сделавший для развития кейнсианского анализа в 60-х годах (однако в 90-х годах выступающий как адепт консервативной теории «экономики предложения»), создал модель субституции между торговлей и инвестициями (1957). В соответствии с этой моделью основные потоки иностранного капитала направлены на импортозамещение. Главным стимулом ПИИ является уровень таможенных тарифов. В результате мотивированные протекционистской политикой иностранные инвестиции могут привести к полному прекращению внешней торговли страны-реципиента [8, с. 165–176].

Основоположник другой теории международного вывоза капитала К. Маркс обосновывал вывоз капитала его избытком в странах-экспортерах капитала. Под избытком капитала он (вслед за классиками экономики) понимал такой капитал, применение которого в стране его наличия вело бы к понижению нормы прибыли. Избыточный капитал выступает в трех формах: товарной, производительной (избыточные производственные мощности и рабочая сила) и денежной. Через товарный экспорт и экспорт капитала этот избыток (реальный или потенциальный) вывозится за рубеж [3, с. 145].

Теории непосредственно ПИИ появились в основном после 1960-х годов. Стремительный рост количества транснациональных корпораций (ТНК), наблюдавшийся во второй половине XX века, и тесно связанное с этим явление увеличение ПИИ вызвали появление этих теорий, авторы которых рассматривают ПИИ неотрывно от деятельности ТНК. К числу ученых, заложивших основы теории ПИИ, можно отнести таких исследователей, как С. Хаймер, Ч. Киндлебергер, С. Рольф, Г. Дж. Джонсон, Р. Кейвз, Т. Хорст, П. Бакли, А. Рагмен, М. Кассон, Р. Вернон, Д. Даннинг, Л. Хакансон и др. По мере эволюции самого объекта исследования и усиления процессов глобализации новые аспекты деятельности инвесторов в международном масштабе анализировались учеными более позднего периода (1980–1990-е годы) такими, как Ф. Никкербоккер, Дж. Маркузен, К. Коджима, Т. Озава, М. Портер, П. Диккен, Э. Вевер, Х. Стаффорд, Р. Лаулайainen и др. В целом в рамках концепций ТНК разработано немало моделей прямых инвестиций, в которых тем или иным образом затронуты вопросы взаимосвязи ПИИ и внешней торговли. Рассмотрим основные из них.

Среди теорий, объясняющих процессы транснационализации производства, следует выделить теорию «интернализации». Концепция интернализации была сформулирована во второй половине 1970-х – начале 1980-х годов английскими учеными П. Бакли, М. Кассоном и канадским ученым А. Рагменом. Начало развитию этого направления было положено Р. Коузом (1937) и Э. Пенроузом (1958), затем последовали работы К. Эрроу и других экономистов, которые пытались объяснить стремление фирм к ПИИ неспособностью рынка (как экономического института) эффективно осуществлять обмен активами, товарами и информацией между независимыми продавцами и покупателями. Такая неспособность рынка может проявляться в высоких расходах на переговоры и сделки (в частности, на рынках промежуточных продуктов), нестабильности поставок, необходимости защиты прав собственности, отсутствии рынков для срочных сделок, неспособности фирмы-поставщика получать максимальную цену за продаваемый товар или активы либо из-за неосведомленности покупателя, либо из-за того, что полная цена на продаваемые активы зависит от их использования совместно с другими активами, которыми владеет исключительно продавец. Чем выше эти издержки, тем активнее фирма стремится заменить рыночные отношения системой внутрифирменных связей. Учреждая собственную сбытовую сеть либо организуя производственное отделение за рубежом фирма интернализирует разные стадии производства и реализации товара, о чем свидетельствует различная структура внутрифирменных товарных потоков ТНК [11, с. 101–118].

По мнению авторов концепции «интернализации», особенно много препятствий сосредоточено в сфере внешнеэкономических отношений (тарифы, квоты, стандарты и т. п.). Поэтому смысл создания ТНК и, следовательно, важнейший мотив транснационализации производства заключается в стремлении к интернализации и преимуществам управляемого

внутреннего рынка перед коммерческими сделками на открытом рынке<sup>1</sup>. Почему же при преимуществах «интернализации» далеко не все фирмы и не во всех случаях идут на этот шаг, а продолжают практиковать обычные торговые отношения, лицензирование и т. п.? Концепция «интернализации» отвечает: само создание и поддержание внутреннего рынка требует от фирмы определенных издержек, и в каждом конкретном случае проблемы выбора формы сделки (ПИИ или экспорт) решаются путем сопоставления величины издержек «интернализации» с издержками альтернативных трансакций.

Одновременно факторы, осложняющие «интернализацию», выступают и мощным стимулом к ее развитию, поскольку повышают степень ее необходимости и увеличивают сумму конечного экономического выигрыша. Например, одного только факта нарастания объемов и интенсивности торговых связей может быть достаточно для того, чтобы экспортер-производитель счел для себя более выгодным избавиться от независимых посредников и сосредоточить в собственных руках всю цепочку: производство – транспортировка – сбыт [11, с. 114].

В теории достаточно хорошо проработан территориальный аспект распространения ПИИ. Основы теории размещения ТНК были разработаны шведским ученым Л. Хакансоном. Им была создана пространственная модель расширения фирмы, содержащая пять стадий роста. Фирма по мере развития последовательно проходит следующие стадии расширения: создание подразделений в рамках национального рынка; привлечение торговых агентов за рубежом в странах, где не применяются торговые барьеры; создание собственных торговых филиалов за рубежом в странах, где торговля осуществляется особенно успешно; создание дочерних компаний по производству товаров в странах, где уже существуют торговые подразделения; проникновение на рынки стран, проводящих ограничительную торговую политику, путем создания производственных подразделений и сети дистрибьюторов. Таким образом компания постепенно превращается в ТНК. Похожие стадии развития выделял в своей модели английский ученый П. Диккен, рассматривая как дополнительные пути расширения фирмы заключение лицензионных соглашений и поглощение местных фирм [1, с. 27].

Теория размещения сосредоточена на выяснении причин, в силу которых фирма размещает производство одного и того же товара и, стало быть, капитал в различных странах и не сосредоточивает его в одной стране. В числе подобных причин называются возможности доступа к более дешевым ресурсам, более низкие транспортные расходы, создание экспортного рынка, возможность обойти таможенные барьеры и др. Теория размещения считается продолжением теории международной торговли. Во-первых, причины, определяющие место размещения производства, схожи с теми, которые определяют развитие международной торговли. Во-вторых, ПИИ могут либо замещать торговлю, либо стимулировать ее посредством продажи комплектующих изделий, оборудования или дополняющих товаров.

Эклектическая модель Дж. Даннинга (1981) вобрала в себя из других моделей то, что прошло проверку действительностью. В соответствии с этой моделью фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом (то есть осуществляет ПИИ), когда одновременно совпадают три предпосылки: фирма обладает преимуществами по сравнению с другими фирмами в этой зарубежной стране (специфические преимущества собственника); фирма может использовать за рубежом некоторые производственные ресурсы более эффективно, чем у себя дома, например, из-за дешевизны местных ресурсов, больших размеров местных рынков, хорошей местной инфраструктуры, в том числе сбытовой (преимущества места размещения); фирме выгоднее использовать все эти преимущества самой на месте, а не реализовывать их там через экспорт товаров или экспорт технологий другим фирмам (преимущества интернализации) [4, с. 200].

Дж. Даннинг представил свою теорию как «парадигму ОЛИ (OLI)», то есть как комбинацию преимуществ трех типов: связанных с собственностью на неосязаемые активы (O – ownership), с размещением производства (L – location) и с интернализацией (I – internalization). При этом фирма, обладающая только преимуществом O, будет продавать патенты и

---

<sup>1</sup>На наличие данных преимуществ ТНК указывал и Ч. Киндлебергер

лицензии; фирма, обладающая преимуществами O и L или всеми тремя, будет осуществлять инвестиции за границей. Таким образом, в эклектической теории Дж. Даннинга сделана попытка интегрировать элементы теорий интернализации, монополистических преимуществ и географического размещения производства [4, с. 199–204].

Эклектический подход Даннинга получил развитие в работах ряда западных экономистов. Так, французский исследователь Ж.–Л. Мюккюэлли разработал в 1985 году «синтетический подход» к ТНК, принимая во внимание сравнительные преимущества страны и конкурентоспособные преимущества фирмы. По его мнению, на международный обмен товарами и ПИИ влияют шесть общих факторов: международные различия производственных функций, неодинаковая наделенность факторами производства, различия вкусов потребителей, наличие экономии на масштабе, нарушения на товарных рынках, нарушения на рынках факторов производства. Предпочтение, отдаваемое фирмами международному обмену товарами или ПИИ, определяется соотношением между конкурентными преимуществами фирмы и сравнительными преимуществами страны: если они совпадут, происходит экспорт товаров, если нет – перемещение производства за границу.

Большое значение имеет разработанная Л. Уэльсом и Р. Верноном теория цикла международного производства товара (1966 г.), которая рассматривала торговлю и инвестиции как элементы единого процесса использования зарубежных рынков, а также учитывала изменение процесса во времени. Данная теория позволяет уяснить закономерности перехода от экспорта продуктов к организации их производства за рубежом. В соответствии с ней любой новый продукт проходит четыре стадии цикла своей жизни: внедрение на рынок, рост продаж, зрелость, спад продаж. Международный цикл жизни продукта выглядит для фирмы, впервые наладившей его производство, несколько иначе: I – монопольное производство и экспорт нового продукта; II – появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и их внедрение на рынки (прежде всего на рынки своих стран); III – выход конкурентов на рынки третьих стран и, соответственно, сокращение экспорта продукта из страны-пионера; IV – выход конкурентов на рынок страны-пионера как возможная стадия. Конечно, передовая в технологическом отношении фирма к моменту возникновения конкуренции со стороны новых производителей продукта может начать внедрение другого продукта. Однако существует и иной выход при усилении угрозы экспорту: наладить производство продукта за рубежом, что продлит его жизненный цикл. Тем более что на стадиях роста и зрелости издержки производства обычно снижаются, приводя к снижению цены продукта и увеличению возможностей как для расширения экспорта, так и для налаживания зарубежного производства. Но по сравнению с экспортом товара производство за рубежом часто выгоднее из-за более низких переменных расходов, возможностей обойти таможенные барьеры, усиления позиций в борьбе с иностранными монополиями и т. д. [12, с. 190–207].

К группе теорий, анализирующих влияние ПИИ на экономику страны-реципиента, в том числе на ее внешнюю торговлю, относится также теория догоняющего цикла, разработанная японским ученым Т. Озавой [10, с. 52–73]. Он в своем исследовании использовал подход другого японского ученого – К. Акамацу, который еще в 1930-х годах на основе изучения развития отдельных отраслей японской промышленности вывел трехфазность их развития и назвал предложенную модель «парадигмой летящих гусей». Согласно данной парадигме, в каждой отрасли на первой фазе развития поступление товаров обеспечивается в основном за счет импорта, на второй стадии влияние импорта ослабевает, так как получает развитие импортозамещающее производство, которое по мере нарастания вытесняет импорт, и на третьей стадии отрасль становится экспортирующей, так как производство товаров начинает опережать спрос. Т. Озава добавил в данную парадигму инвестиционный аспект и на примере инвестиционного сотрудничества Японии и стран Юго-Восточной Азии показал, как с помощью иностранных инвестиций можно создать новые конкурентоспособные отрасли, которые будут способствовать прогрессу всей экономики. При этом иностранные инвесторы помогают значительно сократить вторую фазу развития, быстро перейти к стадии экспортоориентированного развития [1, с. 24–25].

Одной из основных моделей ПИИ является макроэкономическая модель прямых инвестиций японского экономиста К. Коджима. Данная теория построена на расширении модели Хекшера–Олина–Самуэльсона за счет использования в анализе неосязаемых активов таких, как обладание технологией, управленческими и маркетинговыми «ноу-хау», то есть того, что называется «предпринимательским фактором». Одним из основных положений теории является то, что ТНК перемещают через национальные границы не капитал, а предпринимательский фактор. В целом Коджима в своей макроэкономической теории ПИИ обосновывает воздействие прямых инвестиций на международную торговлю. Так, по их воздействию на международную торговлю он разграничивает прямые инвестиции на торгово- и неторгово-ориентированные. К первым относятся ПИИ, осуществляемые в добывающие отрасли, а также трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности. Ко второй группе К. Коджима отнес инвестиции, связанные с выходом инвесторов на рынки принципиально новых товаров [6, с. 1–20].

При анализе неторгово-ориентированных ПИИ Коджима основывается на инвестициях компаний США на инновационных олигополистических рынках. Они инвестируют за рубеж в высокотехнологичные отрасли, в которых располагают сравнительным преимуществом. Таким образом, неторгово-ориентированные ПИИ перемещаются из отраслей с хорошими конкурентными преимуществами в стране происхождения капитала в страны, где данные отрасли развиты слабо, с целью захвата зарубежных рынков. При переносе высоких технологий за рубеж, по мнению К. Коджимы, конкурентные преимущества ликвидируются, а обучающий эффект и эффект занятости в принимающей стране ниже. В стране-доноре такие инвестиции приводят к экспорту рабочих мест, а замещение экспорта – к проблемам платежного баланса. Кроме того, в случае неторгово-ориентированных ПИИ улучшения в структуре экономики и активизации международной торговли не происходит, так как крупные олигополистические фирмы будут подавлять местных конкурентов в стране-реципиенте. В результате делается вывод, что японские прямые инвестиции в трудоемкие отрасли приводят к большему повышению продуктивности и росту мировой торговли, чем американские. При этом Коджима указывал на необходимость контроля над темпами роста и объемом ПИИ, так как «сверхприсутствие» или слишком быстрый приток инвестиций, чрезмерная промышленная концентрация и т. д. могут затормозить и даже свести на нет положительный эффект от ПИИ для обоих партнеров [6, с. 10–18].

Еще одной моделью ПИИ является модель валютного риска Р. Алибера. В соответствии с этой теорией исходной проблемой для правильного планирования прямых инвестиций является объяснение того, что предопределяет их экспорт: тарифные ограничения или положение национальной валюты в международной валютной системе. Тарифные ограничения в конечном итоге будут влиять на цену продукта. Валютный же фактор состоит в том, что уровень процентных ставок, выплачиваемых в разных валютах по ценным бумагам одного и того же класса, будет изменяться вследствие риска колебаний валютных курсов. Изменения же в процентных ставках, в свою очередь, влияют на соотношение уровней капитализации дохода: чем меньше процент на заемный капитал, тем больше чистый доход. Поэтому корпорации стран с прочной валютой (процентная ставка в этих странах относительно низка) при выборе формы реализации своих преимуществ в стране со слабой валютой (процентная ставка относительно высока) будут всегда отдавать предпочтение экспорту прямых инвестиций. В этом случае они получают прямой доход в виде «премии за валютный риск» [3, с. 83–90].

Дж. Маркузен создал модель взаимодополняемости международной торговли и иностранных инвестиций (1980-е гг.). В соответствии с ней свободная международная торговля является мотивом для ПИИ, которые направляются в более производительные отрасли и создают дополнительное основание для расширения международной торговли. Данная теория изучает также взаимосвязь между политикой в сфере иностранных инвестиций и торговой политикой. Если приток иностранных инвестиций является желательным для экономики страны, а торговая либерализация может иметь своим следствием вытеснение национальных производителей на внутреннем рынке страны-реципиента ПИИ за счет роста импорта, то



необходимо определить, какую политику либерализации следует проводить. Дж. Маркузен выявил различие эффектов благосостояния для принимающей экономики от различных типов либерализации. Так, например, если страна-экспортер инвестиций является относительно развитой экономикой, избыточно наделенной квалифицированной рабочей силой, а страна-реципиент, напротив, относится к числу менее развитых экономик и в избытке наделена неквалифицированной рабочей силой, и если в ходе либерализации возрастают возможности использования положительной экономии от масштаба производства, то полная либерализация в стране-реципиенте инвестиций становится самой выгодной внешнеэкономической стратегией [1, с. 18].

М. Корден несколько модифицировал условия известной модели Хекшера–Олина–Самуэльсона и применил ее к решениям предприятий, которые производят в своей стране множество дифференцированных продуктов. Заслуга Кордена состоит в том, что он сумел увязать решения, принимаемые относительно ПИИ, с экспортом товаров, указав на их взаимозаменяемость. Однако в модели не содержатся объяснения, в каких случаях компания выбирает решение в пользу экспорта товаров, а в каких – в пользу основания дочерних предприятий. Упомянуты лишь факторы, которые ведут к ограничению торговых отношений и которые способствуют прямым инвестициям. Существование транспортных издержек влияет на принятие решения о размещении производства в местах, максимально приближенных к рынкам сбыта. То же самое можно сказать, если на международную торговлю влияет введение ограничений на импорт. Если же отказаться от предположения об абсолютной международной мобильности вещественного и интеллектуального капитала, в том числе его легкой перемещаемости от материнской компании к дочерней, то экспорт товаров может оказаться предпочтительнее основания дочерних структур за рубежом.

В работах Т. Хорста и С. Хирша ПИИ изучаются как альтернатива экспорту. В частности, Хорстом была разработана модель выбора фирмы между экспортом и зарубежным производством, связанная с учетом торговых тарифов. Следующей попыткой объяснения взаимосвязи ПИИ и внешней торговли следует отметить гипотезу Хирша. Он провел сравнение издержек от экспортной деятельности и от основания дочерних компаний. Исходным пунктом опять-таки послужила неоклассическая модель Хекшера–Олина–Самуэльсона, которая была расширена путем учета конкурентных преимуществ компаний, а также издержек производства на получение информации, коммуникационных и транзакционных издержек. К производственным издержкам в стране материнской компании  $A$  ( $P_a$ ) и в потенциальной стране-реципиенте инвестиций  $B$  ( $P_b$ ) были отнесены как издержки капитала, так и другие издержки, связанные с факторами производства. Кроме того, конкурентные преимущества ( $K$ ) в форме новых технологических знаний или используемых приемов маркетинга создавали стимулы к экспорту товаров и основанию дочерних компаний. Далее Хирш учитывает различные издержки на продажу товаров на национальных ( $M^d$ ) и международных рынках ( $M_x$ ), то есть коммерческие издержки. Разница между коммерческими издержками ( $M = M_x - M^d$ ) вызвана прежде всего более высокими затратами на транспортировку, упаковку и страхование товаров, которая возникает при экспорте товаров в сравнении со сбытом продукции на национальном рынке. К этому добавляются также такие специфические издержки, как издержки на коммуникацию, которые возникают из-за различия языков. Наконец, существенную роль играют издержки, связанные с контролем над деятельностью материнской компании на национальном рынке ( $C^d$ ) и дочерней – в другой стране ( $C_x$ ). Разница этих издержек ( $C = C_x - C^d$ ) вызывается удаленностью материнской компании от дочерней, а также незначительным и иногда неблагоприятным для иностранных инвесторов инвестиционным климатом в других странах. Исходя из указанных предпосылок, Хирш вывел критерии для выбора между двумя стратегиями интернационализации деятельности (ПИИ или экспортная деятельность). Компания из страны  $A$  предпочитает экспорт продукции в страну  $B$  в том случае, когда выполняются соотношения:

$$P_a + M < P_b + K, \quad (1)$$

$$P_a + M < P_b + C. \quad (2)$$

И наоборот, компания предпочитает создание дочерней структуры в стране В, если выполняются соотношения:

$$P_a + C < P_b + K, \quad (3)$$

$$P_a + C < P_b + M. \quad (4)$$

Выбор способа выхода на внешний рынок основан на минимизации совокупных издержек. В частности, компания предпочитает основание дочерней структуры в соответствии с неравенствами (3) и (4), если издержки ПИИ, равные  $P_a + C$ , оказываются меньше издержек экспортной деятельности  $P_a + M$ , а потенциальный инвестор располагает конкурентными преимуществами в сравнении с конкурентами в стране В [5, с. 258–270].

Заслуга Хирша состоит в том, что он показал, что мотивы ПИИ можно рассматривать, только если сопоставить экономические преимущества, которые возникают в сравнении с экспортной деятельностью. Если предположить, что переменные  $K$ ,  $M$ ,  $C$  равны 0, то теория сводится в чистом виде к модели Хекшера–Олина–Самуэльсона, согласно которой место размещения производства и страны, в которые может осуществляться экспорт продукции, определяются сравнительной обеспеченностью факторами производства в соответствующих странах. Недостатком теории является неучет еще одной стратегии интернационализации – продажи лицензий. В результате данная теория выявляет лишь необходимые, но недостаточные условия для выбора в пользу ПИИ. Кроме того, при выборе места размещения инвестиций следует учитывать тарифные и нетарифные торговые ограничения. Отказ от их рассмотрения завышает роль экспортной деятельности. Наконец, сомнительно, что обладание конкурентными преимуществами на рынках других стран представляет собой необходимое условие для основания дочерних структур. Если компания намеревается осуществлять обслуживание потребителей своей собственной страны из-за границы, то для нее не имеет принципиального значения, будет ли она иметь конкурентные преимущества перед другими компаниями, которые расположены за границей.

Б. Блониген создал модель взаимосвязи экспорта и иностранного производства (2001). В соответствии с этой моделью компании, осуществляя ПИИ, переносят часть технологической цепочки в свои заводы, находящиеся в стране-реципиенте инвестиций. При этом производство за границей способствует внутрифирменной торговле полуфабрикатами, необходимыми для производства конечных изделий, между филиалами ТНК, находящимися в разных странах.

При анализе воздействия иностранных инвестиций на национальную экономику длительное время ученые не уделяли должного внимания обратной стороне движения капитала – возвращению в страну происхождения прибыли от вложенного за границей капитала, а также другим потокам денег и товаров, сопровождающих процессы иностранного инвестирования. Однако, начиная примерно с 1970-х годов, интерес к этому объекту исследования активизировался. Немецкий ученый Д. Хаубольд операции, сопутствующие движению капитала, поделил на: активизирующие платежный баланс страны происхождения инвестиций; пассивизирующие платежный баланс. Исследованием влияния инвестиционных процессов на платежный баланс страны занимались и такие ученые, как Р. Гильпин, Р. Стоубог, Р. Вернон, В. Реддевей, Х.–Е. Шаррер. При этом ученые делились на две группы. Первые отмечали, доказывая это статистикой, что совокупность операций, связанных с ПИИ, в основном приводит к увеличению пассивного сальдо платежного баланса страны-экспортера. Остальные, напротив, утверждали, что последствия вывоза капитала ведут к росту уровня занятости и увеличению активного сальдо платежного баланса [1, с. 18].

Таким образом, проведенный анализ основных концепций международного перемещения инвестиций позволяет сделать следующие выводы. В традиционных теориях междоународного движения капитала, которые сформировались в основном в конце XIX – первой половине XX века, существовало три различных подхода, связанных с неоклассическими, неокейнсианскими и марксистскими воззрениями на данный предмет. Все эти теории с раз-

личных точек зрения в той или иной степени исследовали механизм взаимосвязи иностранных инвестиций и внешней торговли. Однако эти теоретические концепции изучали в основном портфельные и кредитные инвестиции, что в итоге не привело к детальному изучению проблемы взаимосвязи ПИИ и внешней торговли страны. В 1970-х гг. появились модели непосредственно ПИИ, основанные на теории внешней торговли. Однако обзор основных теоретических концепций ПИИ показывает, что ни одна теория или гипотеза не дает исчерпывающего объяснения механизма взаимосвязи ПИИ и внешней торговли. Все это говорит о том, что разработка теоретических концепций взаимозависимости процессов прямого иностранного инвестирования и внешнеторговой деятельности страны не завершена и требует дальнейших исследований в этом направлении, в особенности в проекции на экономику Республики Беларусь.

### Литература

1. Губайдуллина, Ф.С. Прямые иностранные инвестиции в экономике переходного периода / Ф.С. Губайдуллина ; науч. ред. А.А. Мальцев. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2002. – 216 с.
2. Милль, Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль. В 3 т. ; пер. с англ. – Т. 1. – М., 1981. – 496 с.
3. Юданов, А.Ю. Теории «открытой экономики»: доктрины и действительность / А.Ю. Юданов. – М. : Мысль, 1983. – 173 с.
4. Dunning, J.H. The Eclectic Theory of International Production / J.H. Dunning, M. McQueen // Managerial and Decision Economics. – 1981. – December. – P. 197–210.
5. Hirsch, S. An International Trade and Investment Theory of the Firm / S. Hirsch // Oxford Economic Papers. – 1976. – № 2. – P. 258–270.
6. Kojima, K. Micro and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: towards a synthesis / K. Kojima, Terutomo // Hitotsubashi Journal of Economics. – 1984. – V. 25, № 1. – P. 1–20.
7. Machlup, F. International Trade and the National Income Multiplier / F. Machlup. – Philadelphia : Augustus M Kelley Pubs, 1943. – 254 p.
8. Mundell, R.A. International Economics / R.A. Mundell. – New-York : MacMillan, 1968. – 190 p.
9. Ohlin, B. Interregional and International Trade: Revised Edition / B. Ohlin. – Harvard University Press, 1967. – 340 p.
10. Ozawa, T. Foreign Direct Investment and Economic Development / T. Ozawa // Transnational Corporations. – 1992. – № 1 (February). – P. 52–73.
11. Rugman, A.M. New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory / A.M. Rugman // Bulletin of Economic Research. – 1986. – № 2. – P. 101–118.
12. Vernon, R. International Investment and International Trade in the Product Life Cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – № 2 (May). – P. 190–207.