Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

Н. С. Шалупаева

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ЭФФЕКТЫ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2020

УДК 339.727.22 : 339.5(476)

Шалупаева, Н. С.

Внешнеторговые эффекты прямых иностранных инвестиций: теория и практика / Н. С. Шалупаева ; Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2020. – 390 с.

ISBN 978-985-577-613-1

В монографии развиты методологические основы формирования внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций; выявлены основные направления воздействия прямых иностранных инвестиций на развитие международной торговли в условиях возрастающей роли глобальных производственных сетей; разработаны методические основы комплексной оценки влияния прямых иностранных инвестиций на внешнюю торговлю страны-реципиента; обоснованы концептуальные основы формирования экспортоориентированной модели накопления прямых иностранных инвестиций в экономике Республики Беларусь.

Издание предназначено для преподавателей, аспирантов, студентов, обучающихся по экономическим специальностям; может быть использовано в деятельности государственных органов.

Табл. 38. Ил. 35. Библиогр. : 249 назв.

Рекомендовано к изданию
научно-техническим советом учреждения образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор Г. А. Шмарловская;
доктор экономических наук, профессор А. В. Данильченко

ISBN 978-985-577-613-1

© Шалупаева Н. С., 2020
© Учреждение образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины», 2020

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ОГЛАВЛЕНИЕ

Перечень сокращений и (или) условных обозначений…… 5

Введение……... 6

Глава 1. Методологические основы формирования внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций…. 16
1.1. Теоретические подходы к объяснению взаимосвязи прямых иностранных инвестиций и международной торговли…… 16
1.2. Интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране…… 39
1.3. Внешнеторговые эффекты прямых иностранных инвестиций, обусловленные мерами государственного регулирования экономики…… 71
1.4. Методика комплексной оценки влияния прямых иностранных инвестиций на внешнюю торговлю страны-реципиента…… 82

Глава 2. Прямые иностранные инвестиции и международная торговля в условиях доминирования глобальных производственных сетей…… 109
2.1. Направления влияния прямых иностранных инвестиций на развитие современной международной торговли…. 109
2.2. Глобальные производственные сети как фактор усиления взаимосвязи прямых иностранных инвестиций и международной торговли…… 132

Глава 3. Внешнеторговые эффекты прямых иностранных инвестиций в экономиках стран Вышеградской группы….. 165
3.1. Особенности моделей накопления и использования прямых иностранных инвестиций для развития внешней торговли стран региона…… 165
3.2. Адаптация опыта Вышеградской группы в странах с переходной экономикой…… 197

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Глава 4. Концептуальные основы формирования экспортоориентированной модели накопления прямых иностранных инвестиций в экономике Республики Беларусь... 211
4.1. Национальная модель накопления и использования прямых иностранных инвестиций для развития внешней торговли Республики Беларусь……... 211
4.2. Приоритетные направления усиления позитивных внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в экономике республики……... 258
4.3. Стратегия интеграции экономики Республики Беларусь в глобальные производственные сети…… 283

Заключение……... 326

Библиографический список…… 335

Приложения……. 370

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ И (ИЛИ) УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ

ВТО – Всемирная торговая организация
ГАТС – Генеральное соглашение по торговле услугами
ГПС – глобальная производственная сеть
ГЦДС – глобальная цепочка добавленной стоимости
ЕАЭС – Евразийский экономический союз
Евростат – Статистическая служба Европейского союза
ЕС – Европейский союз
ЕЭК – Евразийская экономическая комиссия
ИКТ – информационно-коммуникационные технологии
МНК – многонациональная компания
МОТ – Международная организация труда
МРПП – международное разделение производственного процесса
МРТ – международное разделение труда
ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ – прямые иностранные инвестиции
ПРООН – Программа развития ООН
РПС – региональная производственная сеть
РТС – региональное торговое соглашение
СНУК – способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале
СЭЗ – специальная экономическая зона
ТНК – транснациональная компания
ЦВЕ – Центральная и Восточная Европа
ЦДС – цепочка добавленной стоимости
ЭСКАТО – Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана
ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

ВВЕДЕНИЕ

В течение нескольких последних десятилетий развитие сетевой экономики и распространение глобальных производственных сетей (ГПС), координируемых многонациональными компаниями (МНК), обусловило усиление взаимосвязи и взаимозависимости прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и международной торговли. Это проявляется:

– во-первых, в превращении подавляющей части международных торговых потоков в межфирменную и внутрифирменную торговлю МНК, динамика и направления которой главным образом зависят от инвестиционных решений компаний по размещению и развитию звеньев ГПС;

– во-вторых, в реализации странами с формирующимся рынком стратегий развития внешней торговли за счет привлечения ПИИ и интеграции в ГПС, основанных на положении о синергии инвестиционной и торговой политики, в соответствии с которым процессы прямого иностранного инвестирования и инвестиционная политика оказывают воздействие на объемы и структуру внешней торговли стран, а внешняя торговля и торговая политика стимулируют размеры и направления притока ПИИ;

– в-третьих, в повышении роли внешнеторговых эффектов ПИИ, являющихся в современных условиях важнейшим критерием результативности их привлечения.

Таким образом, ПИИ в результате развития международного разделения производственного процесса (МРПП) превращаются в один из важнейших факторов, стимулирующих развитие международной торговли в целом и внешней торговли отдельных стран, в том числе развивающихся и с переходной экономикой, и определяющих динамику и географию торговли промежуточными и конечными товарами и услугами между странами. Как результат, возникает необходимость в оценке влияния ПИИ на внешнеторговые потоки стран, выявления позитивных и негативных последствий ПИИ с позиции развития внешней торговли.

В связи с этим научную и практическую значимость приобретает исследование теоретических и практических основ взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран в условиях доминирующего влияния ГПС на эти процессы, формирования внешнеторго-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

вых эффектов ПИИ в принимающих странах и факторов, их определяющих, разработка инструментария оценки и прогнозирования воздействия ПИИ на развитие внешней торговли стран, а также выяснение возможностей апробации мирового опыта развития внешней торговли за счет привлечения ПИИ применительно к социально-экономическим условиям Республики Беларусь.

Исследование данной проблемы представляется особенно актуальным для малой экспортоориентированной экономики Республики Беларусь, развитие которой во многом зависит от внешнего сектора.

Во-первых, высокая степень открытости национальной экономики предопределяет важность внешнеторговой деятельности для развития всей экономики страны. При этом в данной сфере существует ряд проблем, обозначенных в Национальной программе поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы, которые связаны с высокой товарной и географической концентрацией экспорта, медленным освоением новых рыночных ниш, низкой конкурентоспособностью отечественной продукции, отставанием от передовых стран по уровню производительности труда, высокой энерго- и материалоемкостью производства, недостаточным использованием конкурентных преимуществ, высокой импортоемкостью промышленного производства и экспорта, низкой долей высокотехнологичных товаров в экспорте. Как результат одной из ключевых проблем развития национальной экономики является отрицательное сальдо внешней торговли, что в итоге негативно сказывается на развитии национальной экономики, создает угрозу экономической безопасности страны и предопределяет необходимость изыскания эффективных источников его финансирования и устранения.

Во-вторых, учитывая ряд внутренних проблем развития национальной экономики (низкий уровень национальных сбережений, истощение золотовалютных резервов, существенный внешний долг, высокий уровень износа основных средств, устаревшие технологии и т.д.) важным инструментом решения вышеперечисленных проблем во внешнеторговой сфере республики представляется привлечение экспортоориентированных ПИИ, так как именно они могут качественно повлиять на процесс интеграции страны в мировые производственные процессы, торговые от-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ношения и в мирохозяйственные связи в целом. Это диктуется, как подчеркивается в нормативных и программных документах, необходимостью развития высокотехнологичного сектора в Беларуси и роста высокотехнологичного экспорта. При нехватке внутренних источников финансирования инновационной деятельности для развития сферы высокотехнологичных производств большое значение приобретают ПИИ, которые с одной стороны, являются дополнительным источником финансовых средств, с другой стороны – важнейшим каналом притока новых технологий и знаний в национальную экономику.

Сложившаяся ситуация обусловливает важность реализации политики в области привлечения иностранного капитала, направленной на реализацию потенциала ПИИ как источника финансирования и сокращения дефицита торгового баланса в краткосрочном периоде и повышения конкурентоспособности экспорта и национальной экономики в целом в долгосрочной перспективе. В связи с этим актуальным является вопрос выявления и исследования характера и последствий воздействия привлеченных ПИИ на внешнюю торговлю Республики Беларусь с целью определения основных направлений усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике страны.

В-третьих, в современной мировой экономике ГПС МНК генерируют порядка 80% международных торговых потоков, формируют и определяют конкурентоспособность стран, уровень их развития, инвестиционную привлекательность, роль в международном разделении труда (МРТ) и мировом воспроизводственном процессе. В связи с этим ГПС становятся предметом государственной экономической стратегии большинства стран мира. Это обусловливает актуальность и важность разработки стратегии интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС.

Теоретической основой исследования послужили научные работы зарубежных и отечественных ученых, посвященные вопросам взаимосвязи ПИИ и международной торговли.

Различные аспекты исследования взаимосвязи ПИИ и международной торговли отражены в ряде концепций ПИИ, теорий развития международных компаний, а также концепций глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС) и ГПС.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Так, С. Хаймер, К. Киндлбергер, Г. Дж. Джонсон, Р. Кейвз, Т. Хорст, П. Бакли, М. Кассон, А. Ругман, Р. Вернон, К. Акамацу, Д. Даннинг, Л. Хакансон, Ф. Никкербоккер, Дж. Маркусен, К. Коджима, Т. Озава, М. Портер, П. Диккен и др. заложили основы теории ПИИ и по мере усиления процессов глобализации анализировали новые аспекты деятельности инвесторов в международном масштабе.

Т. Мун, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Дж. Ст. Милль, Й. Шумпетер, А. Маршал, Дж. Коммонс и Р. Хилфердинг сформировали истоки теории международного производства и транснациональной компании (ТНК). Вопросы транснационализации капитала исследовали также К.Тьюгендхэт, Дж. Даннинг, К. Коджима, А. Ругман, Р. Вернон и др. При этом Дж. Макдугал, М. Кемп, П. Симпсон, М. Франкель, И. Пирс, Д. Роуван сконцентрировали свои исследования на изучении условий, при которых фирмы осуществляли иностранное, а не внутреннее инвестирование, а также эффектов благосостояния от ПИИ в странах-донорах и принимающих странах. П. Бакли и М. Кассон, Дж. Хенарт, А. Ругман, Д. Тис, фокусируясь на поведении отдельного предприятия и развивая теорию фирмы, рассматривали ТНК как структуры, интернализирующие международные рынки товаров и услуг. К. Киндлбергер, С. Хаймер и Р. Кейвс объясняли осуществление фирмой ПИИ наличием у нее монополистических преимуществ над местными конкурентами.

Б. Когут, Э. Пенроуз, О. Уильямсон, Ч. Файн, Р. Н. Ланглуа, П. Робертсон, М. Портер Д. Джонс и др. исследовали вопросы функционирования цепочек добавленной стоимости (ЦДС). Д.Г. Джереффи, П. Гиббон, Дж. Хамфри, Х. Шмитц, Х.К. Джарилло, Э.Р. Каплински, Э. Лоренц, В. Пауэлл, Т. Торелли и др. также являются теоретиками сетевой экономики и процессов развития ГПС. А. Пламер, Дж. Йохансон, Л. Матсон использовали сетевой подход к объяснению транснационализации производства в противопоставление модели интернализации.

Дж. Маркусен, Я. Бхагвати, Р. Бречер, М. Мотта, Дж. Гроссман, Э. Хелпман, С. Хаймер, Т. Хорст, Л. Ванг, Дж. Ниари, Ф. Руанэ и др. исследовали вопросы влияния внешнеторговой политики на потоки ПИИ. П. Ниари, Л. Брейнард, Дж. Маркусен, А. Венейбл, Г. Хэнсон, М. Мотта,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Дж. Норман, С. Кумар, К. Экхольм изучали взаимосвязи между характеристиками страны и типом ПИИ.

Эксперты международных экономических организаций, таких как Всемирная торговая организация (ВТО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), занимаются исследованием методологии расчета и статистики движения добавленной стоимости в международной торговле, степени вовлеченности стран мира в ГПС, влияния инструментов внешнеторговой политики на потоки ПИИ, указывая на возрастающую актуальность согласованного подхода к формированию внешнеторговой политики и политики привлечения ПИИ.

В отечественной и российской научной литературе практически отсутствуют комплексные исследования по проблематике взаимосвязи ПИИ и международной торговли. Вместе с тем в работе использованы разработки российских и белорусских ученых, затрагивающих отдельные аспекты исследуемой проблемы.

Среди российских ученых Е. Авдокушин, В. Идрисова, С. Кадочников, В. Кондратьев, Ю. Кукушкина, С. Лукьянов, Е. Мешкова, В. Соколов, А. Пономаренко, К. Мурадов, которые исследуют отдельные вопросы функционирования ГЦДС, прежде всего, вопросы статистической их оценки и в проекции на экономику Российской Федерации; Б. Д. Хусаинов, Т. В. Ромашкин, Н. Х. Вафина, А. В. Кузнецов, А. Г. Мовсесян, С. Б. Огнивцев – теоретические аспекты экономической транснационализации.

Среди белорусских ученых: А. А. Быков, Е. Л. Давыденко, Ю. И. Енин, В. М. Руденков, Г. В. Турбан, Г. А. Шмарловская, которые исследуют вопросы развития международной торговли, сетевой экономики и ГЦДС; О. Г. Анисько, А. В. Данильченко, Д.С. Калинин, Л. М. Петровская – интернационализации предпринимательства и транснационализации капитала; А. А. Праневич, Г. Г. Санько – концентрации и централизации капитала, монополизации мировых рынков; Е. А Семак, И. С. Турлай – влияния внешнеторговой политики на ПИИ; Д. В. Муха, Е. Н. Петрушкевич – регулирования ПИИ и эффективности их функционирования в национальной экономике.

Информационную базу проведенного исследования составили статистические данные ЮНКТАД, ВТО, ОЭСР, Статистиче-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ской службы Европейского союза (Евростат) по ПИИ, международной торговле товарами и услугами, международной торговле добавленной стоимостью, развитию рынка труда, рейтинги и отчеты международных экономических организаций (ЮНКТАД, ВТО, Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), Программа развития ООН (ПРООН), Международная организация труда (МОТ), Международный альянс прав собственности, группа Всемирного банка, Международный союз электросвязи и др.), данные статистических органов зарубежных стран (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Россия, Казахстан, Кыргызстан, Армения, Китай и др.), а также данные Национального статистического комитета Республики Беларусь Национального Банка Республики Беларусь.

Вместе с тем, проведенное исследование показало, что ни в отечественной, ни в зарубежной литературе не представлено комплексное исследование взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран, формирования внешнеторговых эффектов ПИИ, в том числе в проекции на экономику Республики Беларусь. Учеными исследуются отдельные аспекты этого феномена, что не позволяет сформировать общую картину воздействия ПИИ на внешнюю торговлю, учитывающую как позитивные, так и негативные, прямые и косвенные эффекты в различных временных периодах. Кроме того, в экономической литературе не представлено четкого определения понятия «внешнеторговые эффекты ПИИ», отсутствует системное исследование факторов, определяющих характер взаимосвязи ПИИ и международной торговли, а, следовательно, и внешнеторговые эффекты ПИИ. До настоящего времени в экономической литературе не представлено также комплексное исследование взаимосвязи политики привлечения ПИИ и внешнеторговой политики страны, условий усиления или нивелирования эффектов друг друга, инвестиционных эффектов внешнеторговой политики, а также внешнеторговых эффектов инвестиционной политики.

Отсутствие комплексных разработок по рассматриваемой проблеме предопределило необходимость проведения исследования, посвященного:

– развитию теоретических основ взаимосвязи ПИИ и международной торговли, формирования внешнеторговых эффектов

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПИИ, включая уточнение понятийного аппарата и разработку интегрированного подхода к обоснованию внешнеторговых эффектов ПИИ в принимающих странах;

– определению ключевых направлений влияния ПИИ на развитие современной международной торговли в условиях доминирующего влияния ГПС на эти процессы;

– разработке методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента;

– выявлению особенностей национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли на основе апробации предложенной методики;

– обоснованию концептуальных основ и практических рекомендаций, направленных на формирование экспортоориентированной модели накопления ПИИ и усиление позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Республики Беларусь, включая обоснование стратегии интеграции экономики республики в ГПС.

Актуальность проблемы, недостаточная ее разработанность и высокая социально-экономическая значимость для Республики Беларусь определили выбор темы исследования, цель, задачи и структуру работы.

Целью работы является развитие теоретических основ формирования внешнеторговых эффектов ПИИ в условиях развития ГПС, а также разработка практических рекомендаций по усилению позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Республики Беларусь.

Цель исследования обусловила постановку и решение следующих задач:

– развить теоретические основы формирования внешнеторговых эффектов ПИИ, в том числе: уточнить понятийный аппарат; систематизировать теоретические подходы к обоснованию взаимосвязи ПИИ и международной торговли; выделить направления влияния ПИИ на развитие международной торговли в условиях развития ГПС; определить и классифицировать внешнеторговые эффекты ПИИ, выявить факторы, на них влияющие; сгруппировать ПИИ по критерию характера их влияния на внешнюю торговлю страны-реципиента;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– разработать методику комплексной оценки влияния прямых иностранных инвестиций на развитие внешней торговли страны-реципиента и алгоритм ее реализации;

– обосновать особенности национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли на основе апробации авторской методики на примере стран Вышеградской группы и Республики Беларусь;

– разработать концептуальные основы и практические рекомендации по усилению позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике республики в условиях развития ГПС.

Объектом исследования являются прямые иностранные инвестиции. *Предметом исследования* выступают внешнеторговые эффекты ПИИ в принимающих странах, особенности и факторы их формирования в условиях развития ГПС. Выбор объекта и предмета исследования обусловлен возрастающей ролью ПИИ в развитии внешней торговли стран в условиях распространения ГПС МНК, необходимостью апробации мирового опыта привлечения ПИИ для развития внешней торговли Республики Беларусь, выявления путей усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике республики.

Научная новизна исследования заключается в развитии методологических основ формирования внешнеторговых эффектов ПИИ в условиях развития ГПС, включая систематизацию теоретических подходов и эмпирических исследований взаимосвязи ПИИ и международной торговли, разработку интегрированного подхода к обоснованию внешнеторговых эффектов ПИИ в принимающих странах; определении ключевых направлений влияния ПИИ на развитие международной торговли в условиях доминирующего влияния ГПС на эти процессы; разработке авторских методик комплексной оценки влияния ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента и оценки привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ; выявлении особенностей национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли на примере стран Вышеградской группы и Республики Беларусь; разработке концептуальных основ и практических рекомендаций по формированию экспортоориентированной модели накопления ПИИ в экономике Республики Беларусь, включая обоснование стратегии интеграции экономики республики в ГПС.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В основу исследования взаимосвязи ПИИ и международной торговли, деятельности ГПС и крупных МНК в работе положены общенаучные методы (методы анализа и синтеза, индукции и дедукции и др.), системный и ситуационный подходы, логико-исторический метод, экономико-статистические методы исследования. При исследовании международных торговых потоков использован подход к учету международной торговли в терминах добавленной стоимости, реализованный в системе учета международной торговли «Trade in Value Added» (TiVA).

Следует уточнить, что проведенное исследование сконцентрировано на воздействии притока ПИИ на развитие внешней торговли принимающих стран. Это связано с тем, что особую важность вопросы формирования внешнеторговых эффектов ПИИ приобретают для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, являющихся преимущественно реципиентами ПИИ. Исследование проблематики взаимосвязи ПИИ и внешней торговли позволит этим странам сформировать приоритеты в экономической политике, прежде всего, инвестиционной и торговой, а также выработать экономическую стратегию интеграции в международное производство МНК с учетом реалий современной мировой экономики.

В работе исследование мировой практики формирования национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли реализовано на примере стран Вышеградской группы (Польша, Венгрия, Чехия и Словакия). Данный выбор предопределен рядом факторов. Во-первых, возможностью адаптации опыта стран Вышеградской четверки в использовании ПИИ для развития внешней торговли к условиям экономики Республики Беларусь, что определяется общностью исторического, экономического, культурного и политического развития стран, а также общностью задач на начальном этапе трансформации экономических систем. Во-вторых, тем фактом, что предприятия с иностранным капиталом, прежде всего филиалы МНК, внесли существенный вклад в расширение и изменение структуры внешней торговли стран Вышеградской четверки.

Необходимо уточнить, что в рамках проведенного исследования при изучении взаимосвязи потоков ПИИ и международной торговли и влияния на нее развития сетевой экономики акцент

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

сделан на изучении «глобальных производственных сетей», а не «глобальных цепочек добавленной стоимости». Это обосновано тем, что в современной мировой экономике производственно-сбытовые сети крупных МНК, обеспечивающие бóльшую часть глобальной добавленной стоимости и международной торговли, имеют все характерные признаки именно ГПС, заключающиеся в их нелинейной структуре, формировании более сложных взаимосвязей между субъектами и системным подходом к управлению.

Кроме того, при исследовании взаимосвязи ПИИ и международной торговли в условиях развития ГПС представляется правомерным говорить не о ТНК, а о МНК как основном субъекте современной сетевой экономики, что связано с усложнением структуры международных компаний и их подразделений, осуществляющих международное производство, которые часто контролируются с помощью иерархических сетей собственности с участием множества структур и нескольких юрисдикций.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ГЛАВА 1
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ЭФФЕКТОВ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

1.1 Теоретические подходы к объяснению взаимосвязи прямых иностранных инвестиций и международной торговли

В современных условиях ПИИ и международная торговля непосредственно влияют на экономическое развитие любой страны. Одновременно, как показало исследование, увеличение количества ПИИ, ориентированных на эффективность, и развитие ГПС, которые меняют факторы размещения ПИИ, ведут к переплетению и росту взаимозависимости потоков ПИИ и международной торговли [5–А]. Как результат, процессы прямого иностранного инвестирования и инвестиционная политика государств все больше влияют на объемы, направления и структуру международной торговли товарами и услугами. В свою очередь, внешняя торговля стран и торговая политика оказывают различное воздействие на размер, направления и структуру потоков ПИИ. Это обусловливает необходимость детального исследования теоретических основ взаимосвязи ПИИ и международной торговли.

Актуальность исследования и понимание системы взаимосвязей между торговлей и инвестициями представляется особенно важным для развивающихся и переходных экономик. Это позволит определить вклад каждого из процессов в экономическое развитие страны, сформировать комплексный подход к национальной политике привлечения ПИИ и торговой политике, обеспечить синергетический эффект и рост положительных внешнеторговых эффектов ПИИ, создать конкурентоспособные промышленность и сектор услуг, способствовать интеграции страны в мировую экономику.

Начавшееся в XX веке ускоренное развитие иностранного инвестирования способствовало появлению теорий движения капитала, в которых ученые исследуют мотивацию и поведение субъектов ПИИ; сущность и причины самого явления ПИИ; воздействие ПИИ на экономику страны-реципиента, страны-донора

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

инвестиций; взаимосвязь ПИИ и международной торговли; различные аспекты формирования политики привлечения ПИИ, нацеленной на экономический рост и внешнеэкономическое развитие страны [8–А].

В связи с этим представляется целесообразным изложить краткую ретроспективу основных теорий движения капитала, взаимоувязывающих ПИИ и международную торговлю, а также классифицировать их по критериям используемого методологического подхода и характера установленной взаимосвязи между ПИИ и международной торговлей, а соответственно и характера возникающих внешнеторговых эффектов ПИИ.

Теории международной миграции капитала получили развитие в рамках неоклассической теории международной торговли, неокейнсианской теории экономического роста, марксистской теории вывоза капитала, концепций развития международной корпорации [10, с. 14]. Во всех этих теоретических направлениях можно выделить отдельные аспекты исследования взаимосвязи движения капитала и международной торговли [4–А].

Так, Дж. Ст. Милль, разделявший принцип сравнительных преимуществ в международной торговле Д. Рикардо, впервые показал, что капитал является мобильным в международном масштабе. По его мнению, вывоз капитала снижает издержки производства товаров и ослабляет тенденцию нормы прибыли к понижению в стране-доноре, улучшая таким образом производственную специализацию стран и способствуя расширению их внешней торговли [91, с. 85].

Постулат об альтернативности потоков товаров и капитала стал одним из важных теоретических положений таких представителей неоклассической школы, как Э. Хекшер, Б. Олин, Р. Нурксе, К. Инверсен.

Так, Э. Хекшер и Б. Олин в рамках теории соотношения факторов производства (1933) также обосновали взаимозаменяемость международной торговли и международного движения капитала. Согласно выводам ученых, перемещение товаров и услуг между странами компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мировой экономики, но при обеспечении ее достаточного уровня, наоборот, миграция факторов заменяет экспорт или импорт готовой продукции. Э. Хекшером обос-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

нован «принцип равновесных факторных цен», в соответствии с которым в условиях свободы торговли проявляется тенденция к выравниванию цен на факторы производства, которое достигается как через международное движение товаров, так и через международное движение факторов производства, в том числе капитала. Б. Олин продолжал развивать мысль об взаимозаменяемости движения капитала и товаров. Так, движение факторов производства, в том числе капитала, между странами: во-первых, уравнивает цены на факторы производства; во-вторых, приспосабливает существующее в каждой стране предложение мобильных факторов производства к различиям в предложении и спросе на немобильные факторы производства, что приводит к уменьшению стимулов вывозить товары за границу. Однако, как уже отмечалось, этот подход применим к эпохе свободной конкуренции, но в период протекционизма и развития международных монополий данная теория входит в противоречие с практикой.

Теория Б. Олина отражает также взаимосвязь между политикой в сфере иностранных инвестиций и торговой политикой. Ученый указывал на то, что кроме разницы в процентных ставках на международное движение капитала воздействуют и другие факторы. В их числе таможенные барьеры, которые создают разницу в относительных ценах на товары на внутреннем и мировом рынках, дестимулируют импорт товаров и способствуют притоку капитала в импортирующую товары страну для организации производства товаров на месте [24, с. 14].

По мнению Р. Нурксе, экспорт капитала можно объяснить разницей в процентных ставках, и он замещает экспорт товаров из страны. Кроме того, 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 Р. 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 [192, с. 18].

Представители неокейнсианского направления (Дж. Кейнс, 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 макроэкономических эффектах

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

иностранных инвестиций. 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 [4–А].

Согласно кейнсианской теории наиболее существенной причиной международного движения капитала, помимо превышения сбережений над инвестициями, является неравновесие платежного баланса. В полемике с Б. Олином Дж. Кейнс подчеркивал, что вывоз капитала из страны осуществляется, когда экспорт товаров и услуг превышает их импорт, а при нарушении этого правила необходимо вмешательство государства. В своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. Кейнс показал, что свобода международного перемещения капитала будет способствовать замещению международной торговли товарами движением инвестиций [24, с. 12].

Ф. Махлуп исследовал взаимосвязи между экспортом капитала, отечественными инвестициями, платежным балансом и национальным доходом и показал их влияние на экономику стран-экспортеров и импортеров капитала. В своей работе «Международная торговля и мультипликатор национального дохода» он разделил международное движение капитала на автономное и стимулированное. Автономным движением капитала признан вывоз капитала, не связанный с изменениями в платежном балансе. Стимулированным является вывоза капитала, вызванный активным сальдо торгового баланса страны-донора. Выводы Ф. Махлупа состоят в том, что движение капитала играет значительную роль в балансировании платежных балансов и влияет на макроэкономическое равновесие национальных экономик [64, с. 88]. Так, вывоз капитала осуществляется за счет сокращения национальных инвестиций и потребления, последующее сокращение доходов в стране-доноре вызовет снижение ее импорта. Однако если вывоз капитала стимулирует товарный экспорт, то нейтрализуется тенденция к снижению доходов в стране, стимулируется деловая активность, что ведет к росту национального дохода. В стране-заемщике же иностранный капитал вызывает рост ее национального дохода, а как следствие – расширение импорта.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Концепция, разработанная Р. Харродом, также увязывает темпы экономического роста, сбережения, торговый баланс и экспорт. Необходимость импорта капитала странами с низкой нормой сбережений, имеющими хронический пассивный торговый баланс, обосновывалась Р. Харродом тем, что приток иностранного капитала будет способствовать повышению темпов экономического роста [4–А].

Ученых, исследовавших влияние иностранных инвестиций на платежный баланс (Д. Хаубольд, Р. Гильпин, Р. Стоубог, В. Реддевей и др.), можно разделить на две группы. Первые отмечали, что совокупность операций, связанных с ПИИ, в основном приводит к увеличению пассивного сальдо платежного баланса страны-экспортера. Вторые, напротив, утверждали, что вывоз капитала ведут к росту уровня занятости и увеличению активного сальдо платежного баланса [122, с. 36]. К примеру, к уменьшению сальдо платежного баланса ведут сам экспорт ПИИ, импорт продукции из заграничных филиалов, замещение инвестициями экспорта продукции.

Р. Манделл создал модель субституции между торговлей и инвестициями (1957), в соответствии с которой главным стимулом миграции капитала является уровень таможенных тарифов. Р. Манделл указывал на возможность использования высоких тарифов во внешней торговле для привлечения иностранного капитала, основные потоки которого направлены на импортозамещение. При определенных условиях, по мнению ученого, мотивированные протекционистской политикой иностранные инвестиции могут привести к полному замещению внешней торговли товарами. Однако данные выводы также были основаны на допущении наличия совершенной конкуренции[1].

К. Маркс объяснял международное перемещение капитала его избытком в странах-экспортерах капитала, выделяя при этом три формы избыточного капитала: товарную, производительную и денежную. Вывоз избыточного капитала за рубеж осуществляется как посредством экспорта капиталов, так и посредством экспорта товаров [10, с. 45].

Теории непосредственно ПИИ появились преимущественно после 1960-х годов. К числу ученых, заложивших основы теории

[1] Mundell, Robert, “International Trade and Factor Mobility,” American Economic Review, volume 47, June 1957, pp. 321-335.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПИИ и по мере усиления процессов глобализации анализирующих новые аспекты деятельности инвесторов в международном масштабе, можно отнести таких исследователей, как С. Хаймер, К. Киндлбергер, С. Рольф, Г. Дж. Джонсон, Р. Кейвз, Т. Хорст, П. Бакли, А. Ругман, М. Кассон, Р. Вернон, Д. Даннинг, Л. Хакансон, Ф. Никкербоккер, Дж. Маркусен, К. Коджима, Т. Озава, М. Портер, П. Диккен и др. [8–А].

Истоки теории ТНК и международного производства можно найти в работах Т. Муна, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, Дж. Ст. Милля, Й. Шумпетера, А. Маршала, Дж. Коммонса и др. Методологическую основу многих последующих работ по проблематике транснационализации производства создают работы таких ученых, как К. Тьюгендхэт [156], Дж. Даннинг [185; 186], К. Коджима [214; 215], А. Ругман [227], Р. Вернон [238], М. Портер [125].

В целом можно выделить две группы исследователей ТНК. Первая группа ученых концентрируется, прежде всего, на исследовании условий, при которых фирмы предпочитают осуществлять иностранное, а не внутреннее инвестирование, а также эффектов благосостояния от ПИИ в странах-донорах и принимающих странах. Среди ученых этой группы работы Дж. Макдугала, М. Кемпа, П. Симпсона, М. Франкеля, И. Пирса, Д. Роуван [17, с. 27]. Другая группа исследователей фокусируется на поведении отдельного предприятия, развивая теорию фирмы. Так, экономическая школа, которую представляют П. Бакли и М. Кассон, Дж. Хенарт, А. Ругман, Д. Тис, рассматривают ТНК как структуры, интернализирующие международные рынки товаров и услуг, опираясь на методологию и подход основателя теории фирмы, новой институциональной теории и теории транзакционных издержек Р. Коуза и теоретиков организации и управления фирмы, таких как А. Алчиан, Г. Демсец, Г. Саймон и О. Уильямсон [8–А]. С. Хаймер и Р. Кейвс объясняют осуществление фирмой ПИИ наличием у нее монополистических преимуществ над местными конкурентами. При этом в аргументах С. Хаймера просматривается не столько теория фирмы, сколько теория индустриальной организации и структуры рынка, которая ранее была обоснована Э. Чемберленом и Й. Шумпетером в теории монополистической конкуренции [17, с. 26].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Среди российских исследователей транснационализации производства и капитала такие ученые, как Б. Д. Хусаинов [162], Т. В. Ромашкин [132], Н. Х. Вафина [10;11], А. В. Кузнецов [75; 77], А. Либман [81], А. Г. Мовсесян [93 ;94] и др.; среди белорусских ученых – О. Г. Анисько [3], А. В. Данильченко [33; 34; 35], Д. С. Калинин [33; 62], Г. Г. Санько [138; 139], Г. А. Шмарловская [166; 168–171].

Следует отметить, что появление ТНК и развитие международного производства потребовали пересмотра теорий международной торговли. Это нашло выражение в том, что на современном этапе развития экономической мысли происходит интеграция теорий ГПС в теории международной торговли. Так, для определения нового типа торговли Дж. Гроссман и Э. Росси-Хансберг вместо понятия «торговля товарами» предложили понятие «торговля заданиями»[2]. Г. Мэнкью, Дж. Гроссман, Р. Болдуин, А. Блиндер, Ф. Роберт-Никуд[3] придерживаются мнения, что торговля готовыми товарами в настоящее время во многом заменена торговлей промежуточными товарами и услугами, что связано с развитием ГПС, но она по-прежнему объясняется теорией сравнительных преимуществ Д. Рикардо, а также основанными на ней теоремами [23, с. 23].

Исследование показало, что ученые, представляющие различные направления экономической теории и экономические школы, отличаются в выборе проблематики, через которую они объясняют взаимосвязь ПИИ и международной торговли.

Правомерно утверждать, что ключевыми вопросами исследований являются следующие:

1) на микроуровне:

– исследование ПИИ и внешней торговли как альтернативных стратегий интернационализации хозяйственной деятельности фирмы, включая сравнение экономических преимуществ для фирмы от экспортной деятельности и ПИИ, определение

---

[2] См. Grossman, G.M. and Rossi-Hansberg, E. (2008), “Trading tasks: a simple theory of offshoring”, *American Economic Review*, Vol. 98, No. 5, pp. 1978–1997.

[3] См. Baldwin, R. and Robert-Nicoud, F. (2014), “Trade-in-goods and trade-in-tasks: An integrating framework”, *Journal of international Economics*, Vol. 92, No. 1, pp. 51–62.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

характеристик фирмы, позволяющих ей перейти от экспорта товаров к осуществлению ПИИ;

– рассмотрение ПИИ как части целостного процесса интернационализации фирмы, которое затрагивает теорию экономической организации производства и теорию фирмы (существующие различия в подходах ученых в основном касаются специфики моделей организации, управления и структуры производства международных фирм);

2) на мезо- и макроуровне:

– идентификация и оценка характеристик стран и отраслей, определяющих характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли;

– выявление экономических последствий ПИИ на макроуровне с позиции развития внешней торговли стран;

– исследование влияния экономической политики стран, прежде всего, торговой, на размещение ПИИ в мире [8–А].

При этом наиболее важным вопросом и главным предметом разногласий между учеными является вопрос о том, представляют ли потоки ПИИ и международная торговля взаимодополняющие либо взаимозаменяющие процессы.

Проведенный компаративный анализ теорий движения капитала позволил выделить три группы теорий:

1) теории, доказывающие альтернативность потоков ПИИ и международной торговли;

2) теории, обосновывающие рост международной торговли в результате увеличения потоков ПИИ, т.е. комплементарность данных процессов;

3) теории, устанавливающие комплексный характер взаимосвязи ПИИ и международной торговли [8–А].

Теории альтернативности потоков ПИИ и международной торговли. К первой группе отнесены исследования таких экономистов, как П. Бакли, М. Кассон, А. Ругман, Р. Вернон, Р. Алибер, М. Корден, Т. Хорст, С. Хирш, Дж. Даннинг, Ж.-Л. Мюккюэлли и др. [8–А].

Так, поднимает вопросы взаимосвязи ПИИ и международной торговли концепция интернализации, которая была сформулирована П. Бакли, М. Кассоном и А. Ругманом. Начало развитию этого направления было положено Р. Коузом и Э. Пенроуз, затем последовали работы К. Эрроу и других экономистов, кото-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

рые видели важнейший мотив транснационализации производства в стремлении к интернализации и преимуществам управляемого внутреннего рынка перед сделками на открытом рынке, на наличие которых указывал и К. Киндлбергер [54, с. 5–19]. Преимущества интернализации объяснялись неспособностью рынка как экономического института эффективно осуществлять обмен активами, товарами и информацией между независимыми продавцами и покупателями, что в особенности касается сферы внешнеэкономических отношений (тарифы, квоты, стандарты и др.). Однако само создание и поддержание внутреннего рынка требует от фирмы определенных издержек, и в каждом конкретном случае проблема выбора формы сделки (ПИИ или экспорт) решается путем сопоставления издержек интернализации с издержками проведения трансакций на открытом рынке.

Разработанная Р. Верноном теория жизненного цикла продукта (1966) раскрывает закономерности перехода компанией от экспорта товаров к организации производства за рубежом[4]. В соответствии с данной теорией на стадии стандартизации и зрелости продукта, чтобы оставаться конкурентоспособной на рынке, фирма вынуждена искать способы для снижения издержек производства, что можно сделать за счет ПИИ и организации производства за рубежом, т.к. по сравнению с экспортом это позволяет снизить переменные издержки, дает возможность обойти таможенные барьеры [60, с. 264]. В результате ПИИ продлевают жизненный цикл товара.

Р. Алибер исследовал валютно-финансовые аспекты функционирования ТНК и в модели валютного риска показал, что важнейшими факторами реализации стратегии прямого иностранного инвестирования являются тарифные ограничения и валютный фактор. Ученый обосновал, что корпорации стран с твердой валютой, в которой процентная ставка, как правило, низкая, при выборе формы интернационализации хозяйственной деятельности для реализации своих преимуществ в стране со слабой валютой, в которой процентная ставка относительно высока, будут отдавать предпочтение ПИИ. Это объясняется тем, что

[4] Vernon, R. (1966), “International investment and international trade in the product life cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, No. 2, pp. 190–207.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

в этом случае ТНК получат прямой доход в виде «премии за валютный риск» [17, с. 25].

М. Корден также пришел к выводу о взаимозаменяемости ПИИ и экспорта товаров. Среди факторов, которые ведут к ограничению торговых отношений и способствуют ПИИ, ученый выделил транспортные издержки и ограничения на импорт. Однако, по мнению М. Кордена, если отказаться от предположения об абсолютной международной мобильности вещественного и интеллектуального капитала, то экспорт товаров может оказаться выгоднее создания подразделений за рубежом [64, с. 86].

В работах Т. Хорста и С. Хирша ПИИ также рассматриваются как альтернатива экспорту. В частности, Т. Хорстом была разработана модель выбора фирмы между экспортом и зарубежным производством с учетом торговых тарифов. С. Хирш определил критерии для выбора между двумя стратегиями интернационализации (ПИИ и экспортная деятельность), основанные на минимизации совокупных издержек[5]. В частности, компания предпочитает основание дочерней структуры, если издержки ПИИ оказываются меньше издержек экспортной деятельности, а инвестор располагает конкурентными преимуществами в сравнении с конкурентами в стране инвестирования [64, с. 87].

В эклектической теории Дж. Даннинга (1981, 1988)[6] и в дальнейшем в рамках OLI-парадигмы (2001, 2003, 2008) интегрированы элементы трех предшествующих теорий транснационализации капитала: теории интернализации, монополистических преимуществ и географического размещения производства. Данная парадигма используется для объяснения формирования и расширения МНК и объединяет условия, при которых компания предпочтет экспорту продукции осуществление ПИИ: фирма обладает специфическими преимуществами собственника (O-преимущества); наличие преимуществ места размещения, позволяющих наилучшим образом раскрыть конкурентные преимущества ТНК на рынках принимающих стран (L-преимущества); имеют место преимущества интернализации (I-преимущества).

---

[5] См. Hirsch, S. (1976) “An international trade and investment theory of the firm”, *Oxford Economic Papers*, Vol. 28, No. 2, pp. 258–270.

[6] См. Dunning, J. H. (1988) “The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, № 1, pp. 1–31.

Дж. Даннинг и Р. Нарулла в 1994 году обосновали теорию пути инвестиционного развития страны, основой которой послужила эклектическая теория Дж. Даннинга. Данная теория развивает эволюционный подход к исследованию процессов транснационализации капитала, характерный для теории жизненного цикла продукта и теории догоняющего цикла. Согласно данной теории развитие страны происходит через пять фаз инвестиционного развития, классификационным признаком которых является готовность принимать и экспортировать ПИИ, которая в свою очередь напрямую зависит от уровня экономического развития страны. Однако в данной модели можно проследить также взаимосвязи процессов прямого иностранного инвестирования с развитием внешней торговли страны. Так, на первой фазе пути инвестиционного развития экономика характеризуется практически полным отсутствием OLI-преимуществ, в стране реализуется протекционистская политика в отношении импорта и ПИИ. Во второй фазе происходит некоторая активизация ПИИ и рост внутреннего рынка, повышается конкурентоспособность местных фирм. В третьей фазе начинается экспорт ПИИ, существенно увеличиваются L-преимущества, ПИИ-политика становится либеральной, а экономика экспортно-ориентированной. В четвертой фазе экспорт ПИИ начинает опережать их импорт, а в пятой фазе страна уже активно осуществляет и экспорт, и импорт ПИИ при либеральной ПИИ-политике и стимулировании их экспорта.

Ж.-Л. Мюккюэлли разработал синтетический подход к ТНК (1985), в соответствии с которым предпочтение, отдаваемое фирмами международной торговле 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 [64, с. 88].

Теории комплементарности ПИИ и международной торговли. Ко второй группе теорий движения капитала, в которых делается вывод о комплементарности потоков ПИИ и международной торговли, отнесены теории, разработанные такими учеными, как Т. Озава, К. Акамацу, Дж. Маркусен и др. [8–А].

К группе теорий, анализирующих влияние ПИИ на экономику страны-реципиента, в том числе и на ее внешнюю

РЕПОЗИТОРИЙ

торговлю, относится также теория догоняющего цикла, разработанная Т. Озавой. Ученый в своем исследовании использовал подход К. Акамацу, который в 1930-е годы на основе изучения развития отраслей промышленности Японии обосновал трехфазность развития отрасли и назвал предложенную модель «парадигмой летящих гусей». Согласно данной теории на первой фазе развития отрасли спрос на товары обеспечивается в основном за счет импорта, на второй стадии импорт сокращается, т.к. получает развитие импортозамещающее производство, и на третьей стадии отрасль становится экспортирующей, так как производство товаров начинает опережать спрос. Т. Озава добавил в данную парадигму инвестиционный аспект и показал, что ПИИ помогают значительно сократить вторую фазу развития отрасли и быстро перейти к стадии экспортоориентированного развития [145, с. 24].

Дж. Маркусен создал модель взаимодополнения международной торговли и ПИИ (1980), в соответствии с которой свобода торговли является мотивом для ПИИ, которые направляются в более производительные отрасли и таким образом создают основу для расширения международной торговли [217].

Теории комплексной взаимосвязи ПИИ и международной торговли. К третьей группе теорий по результатам проведенного исследования отнесены работы Л. Хакансона, П. Диккена, К. Коджима, Д. Хаубольда, Р. Гильпина, Р. Стоубога, Р. Вернона, В. Реддевея, Х.-Е. Шаррера, Б. Блонигена и др. [8–А].

Л. Хакансон разработал основы теории размещения ТНК и в обоснованной им пространственной модели расширения фирмы выделил пять стадий роста компании: создание подразделений в рамках национального рынка; привлечение торговых агентов за рубежом в странах, где не применяются торговые барьеры; создание собственных торговых филиалов за рубежом; 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 в них [192, с. 36]. В целом теория размещения сосредоточена на выяснении причин, в силу которых фирма размещает производство одного и того же товара в различных странах. В числе подобных причин называются возможности доступа к более де-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

шевым ресурсам, более низкие транспортные расходы, возможность обойти таможенные барьеры и создание экспортного рынка. Таким образом, Л. Хакансон показал, что в рамках ТНК (на микроуровне) ПИИ могут одновременно и замещать торговлю товарами, и стимулировать ее, прежде всего, за счет закупки подразделениями ТНК оборудования и комплектующих.

Похожие стадии развития фирмы выделял П. Диккен, рассматривая как дополнительные пути расширения компании заключение лицензионных соглашений и поглощение местных фирм [10, с. 27].

Одной из основных моделей, взаимоувязывающих ПИИ и международную торговлю, является макроэкономическая модель К. Коджима[7], которая также построена на расширении модели Хекшера-Олина-Самуэльсона за счет использования в анализе неосязаемых активов, таких как технология, управленческие и маркетинговые "ноу-хау", т.е. предпринимательского фактора. По характеру воздействия на международную торговлю К. Коджима разграничивает ПИИ на про-торговые и анти-торговые [54, с. 41]. Отличительными чертами ПИИ, ориентированных на стимулирование международной торговли, являются меньший средний объем ПИИ, осуществление ПИИ для производства недифференцированных, низкотехнологичных продуктов. Они направляются преимущественно из отраслей, в которых страна-инвестор теряет свои конкурентные преимущества, в страны, где данные отрасли ими обладают (например, добывающие и трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности в развивающихся странах). В результате сравнительные конкурентные преимущества возрастают в обеих странах, и ПИИ приводят к росту международной торговли. Мотивом данного типа ПИИ К. Коджима называет обеспечение импорта сырьевых товаров в стране- экспортере капитала. Анти-торговые ПИИ, по мнению ученого, осуществляются в высокотехнологичные отрасли, в которых страны-инвесторы располагают сравнительным преимуществом, в страны, где данные отрасли развиты слабо, с целью захвата зарубежных рынков. К. Коджима отмечает, что при переносе высоких технологий за рубеж конкурентные преимуще-

[7] См. Kojima, K., Ozawa, T. (1984), “Micro and macroeconomic models of direct foreign investment: towards a synthesis”, *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 25, No. 1, pp. 1–20.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ства ликвидируются, а обучающий эффект и эффект занятости в принимающей стране ниже. В результате стране-доноре такие ПИИ приводят к замещению экспорта и проблемам платежного баланса [54, с. 43].

Б. Блониген создал модель взаимосвязи экспорта и иностранного производства, в соответствии с которой ТНК, осуществляя ПИИ, переносят часть технологической цепочки в свои заводы в стране-реципиенте инвестиций[8]. При этом производство за границей способствует внутрифирменной торговле полуфабрикатами, между филиалами ТНК, находящимися в разных странах [173, с. 29].

К группе теорий, обосновывающих комплексный характер взаимосвязи ПИИ и международной торговли, следует также отнести ***теории ГЦДС и ГПС***, которые на сегодняшний день являются наиболее наглядным проявлением роста взаимосвязи ПИИ и международной торговли [8–А].

Сетевой подход к объяснению процесса транснационализации производства в противопоставление модели интернализации использовали А. Пламер, К. Имаи, Дж. Йохансон, Л. Матсон [17, с. 26]. Теоретиками международной сетевой экономики и процессов развития ГПС являются также Д.Г. Джереффи [195; 196], П. Гиббон [177], Дж. Хамфри [204], Х. Шмитц [204], Х.К. Джарилло [209], Э.Р. Каплински [212; 213], В. Пауэлл [226], Т. Торелли [230] и др. Среди российских ученых, исследующих отдельные вопросы функционирования ГЦДС, прежде всего, вопросы статистической их оценки и в проекции на экономику Российской Федерации, Е. Авдокушин [1; 2], В. Идрисова [53], С. Кадочников [59], В. Кондратьев [69; 70], Ю. Кукушкина [79], С. Лукьянов [85], Е. Мешкова [91], А. Н. Пономаренко [124], В. Соколов [147] и др.

В настоящее время сформировалось две теоретические школы исследования ГЦДС и ГПС: интернационализм (Д. Г. Джереффи[9], Э. Р. Каплински[10], П. Гиббон[11]) и индустриа-

---

[8] См. Blonigen, B. A. (2001), “In Search of Substitution between Foreign Production and Exports”, *Journal of International Economics,* Vol. 53, No. 1, pp. 81–104.

[9] Gereffi, G. (2005), “The governance of global value chains”, *Review of International Political Economy,* Vol. 12, No. 1, pp. 78–104.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

лизм (Дж. Хамфри, Х. Шмитц[12]). Интернационалистов отличает преимущественное использование макроэкономического подхода, как в контексте единиц анализа, так и в масштабе предлагаемых рекомендаций; индустриалисты проводят анализ на микроуровне, рассматривая опыт отраслей и кластеров [91, с. 86].

Следует отметить, что развитие международного производства ТНК и международной сетевой экономики потребовали пересмотра теорий международной торговли в связи с тем, что формирование ГПС изменяет структуру собственности международной компании, локализацию производства, меняет степень и качество интернализации. Например, некоторые типы международных сделок, в частности, внутрифирменная торговля, могут быть объяснены только при помощи теории организации фирмы. Как результат, на современном этапе развития экономической мысли происходит интеграция теорий ГПС в теории международной торговли. Так, для определения нового типа торговли Дж. Гроссман и Э. Росси-Хансберг вместо понятия «торговля товарами» предложили понятие «торговля заданиями»[13]. Г. Мэнкью, Дж. Гроссман, Р. Болдуин, А. Блиндер, Ф. Робert-Никуд[14] также придерживаются мнения, что торговля готовыми товарами в настоящее время во многом заменена торговлей промежуточными товарами и услугами, что напрямую связано с развитием ГПС, однако она по-прежнему объясняется теорией сравнительных преимуществ Д. Рикардо, а также основанными на ней теоремами [26, с. 23].

Следует также выделить группу ***теорий, в которых учеными исследуются вопросы влияния внешнеторговой политики на потоки ПИИ.*** К ней относятся работы таких ученых, как

---

[10] Kaplinsky, R. (2004), “Spreading the Gains from Globalization: What Can Be Learned from Value-Chain Analysis?”, *Problems of Economic Transition*, Vol. 47, No. 2, pp. 74–115.

[11] Gibbon, P. (2001), “Upgrading primary production: a global commodity chain approach”, *World Development*, Vol. 29, No. 2, pp. 345–363.

[12] Humphrey, J. and Schmitz, H. (2000), Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research, WP 120, IDS, Brighton, 37 p.

[13] Grossman, G.M. and Rossi-Hansberg, E. (2008), “Trading tasks: a simple theory of offshoring”, *American Economic Review*, Vol. 98, No. 5, pp. 1978–1997.

[14] См. Baldwin, R. and Robert-Nicoud, F. (2014), “Trade-in-goods and trade-in-tasks: An integrating framework”, *Journal of international Economics*, Vol. 92, No. 1, pp. 51–62.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

С. Хаймер, Т. Хорст, Дж. Маркусен, Я. Бхагвати, М. Мотта, Дж. Гроссман, Э. Хелпман, Л. Ванг, Т. Бертран, Ф. Флэттерс, А. Швайнбергер, Р. Финдли, Дж. Ниари, Ф. Руанэ и др. [8–А].

Так, исследованием взаимосвязи внешнеторговой политики и потоков иностранного капитала в рамках рынка несовершенной конкуренции занимались С. Хаймер и Т. Хорст. Т. Хорст (1971) разработал модель выбора международной монополии между экспортом и зарубежным производством, учитывающую торговые тарифы [76, с. 29].

Дж. Маркусен обосновал теорию, объясняющую взаимосвязь между политикой в сфере иностранных инвестиций и торговой политикой, в которой выявил зависимость эффектов благосостояния для принимающей экономики от различных типов либерализации [155, с. 18].

Дж. Маркусен и М. Мотта (1992) исследовали влияние тарифов на выбор фирм между экспортом и ПИИ в условиях несовершенного рынка и указали на то, что ПИИ являются стратегическим решением фирм с целью преодоления существующих протекционистских барьеров в стране-реципиенте [155, с. 11].

Я. Бхагвати и Р. Бречер (1987) исследовали влияние различных инструментов внешнеторговой протекционистской политики на движение капитала, особое внимание при этом было уделено добровольным ограничениям экспорта. Я. Бхагвати (1987) показал, что зарубежные компании могут осуществлять ПИИ с целью ослабления протекционистской политики в стране-реципиенте инвестиций [91, с. 90].

Дж. Гроссман Э. Хелпман в 1994 году обосновали модель эндогенного формирования внешнеторговой политики, в том числе они исследовали взаимосвязь уровня тарифных ограничений во внешней торговли и объемов ПИИ в странах-реципиентах.

Л. Ванг в 1996 году в работе «Политика протекционизма и прямые иностранные инвестиции» исследовал влияние протекционизма во внешней торговле страны, привлекающей капитал, на выбор иностранных фирм между экспортом и ПИИ в эту страну как двумя альтернативными видами заграничной деловой активности [160, с. 13–15]. Кроме того, Л. Ванг анализировал

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

влияние ПИИ на формирование внешнеторговой политики принимающего государства[15].

В работах Т. Бертрана, Ф. Флэттерса, Р. Финстра, А. Швайнбергера исследуются эффекты благосостояния от международной миграции капитала в рамках модели Хекшера-Олина, дополненной анализом импортных таможенных тарифов. В частности, обосновано, что введение таможенных тарифов на импорт обусловливает появление нового вида эффектов – торговых эффектов благосостояния от иностранных инвестиций. Близкие выводы можно найти и в работах Р. Финдли, Дж. Ниари, Ф. Руанэ применительно к модели международной торговли со специфическими ресурсами Рикардо-Вайнера [91, с. 93].

Следует также выделить группу ***теорий, в которых учеными обоснованы взаимосвязи между характеристикой страны и типом ПИИ***, что представляет интерес в рамках данного исследования, поскольку тип привлекаемых ПИИ является одним из важнейших факторов формирования внешнеторговых эффектов ПИИ в принимающей стране (см. подробнее подраздел 1.2 монографии). Среди ученых, представляющих данное направление исследований, Дж. Маркусен, А. Венейбл, П. Ниари, Л. Брейнард, Г. Хэнсон, М. Мотта, Дж. Норман, С. Кумар, К. Экхольм.

Так, модели горизонтальных ПИИ созданы Л. Брейнардом, П. Ниари, Дж. Маркусеном и А. Венейблом.

В модели Л. Брейнарда (1993) на микроуровне исследована роль эффекта масштаба и транспортных издержек. Модель предполагает два условия, при которых горизонтальные ПИИ осуществляются как альтернатива экспорту товаров. Во-первых, когда торговые издержки предприятия превышают постоянные затраты на открытие нового филиала, что также известно как «подход близость-концентрация». Во-вторых, при наличии положительного эффекта масштаба от расширения фирмы [178].

В дальнейшем модель горизонтальных ПИИ получила свое развитие в работах Дж. Маркусена и А. Венейбла (1998, 2000)[16].

---

[15] Wang, L. (1996), "*The political economy of protection and foreign direct investment"*, University of Oslo, Oslo, 60 p.

[16] См. Markusen, J. R, Venables, A. J. (1998), "Multinational firms and the new trade theory", *Journal of international economics*, Vol. 46, N 2, pp. 183–203; Markusen, J. R, Venables, A. J. (2000), "The theory of endowment, intra-industry and multinational trade", *Journal of international economics*, Vol. 52, N 2, pp. 209–234.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Ученые показали, что горизонтальные ТНК доминируют в странах, схожих по размеру (уровню дохода), а также относительной и абсолютной обеспеченности факторами производства.

Модель капитала знаний, разработанная такими учеными, как Д. Карр, Дж. Маркусен, К. Маркус[17] интегрирует в себе модели вертикальных и горизонтальных ПИИ. Ученые, исследуя взаимосвязь между ПИИ и характеристиками страны, выделили условия привлечения каждого из этих двух типов ПИИ. В модели показано, что горизонтально интегрированные ТНК создаются в странах, которые обладают одинаковыми по величине рынками и равно обеспечены факторами производства, с одной стороны, и находятся на значительном расстоянии друг от друга и/или отделены высокими тарифными и нетарифными барьерами – с другой. Вертикально интегрированные ТНК создаются в странах, в различной степени наделенных факторами производства, с одной стороны, близко расположенных и не вводящих при этом по отношению друг к другу значительные тарифные и нетарифные ограничения – с другой [141, с. 81]. Модель капитала знаний, в которой исследованы особенности одновременно двух типов ТНК (вертикально и горизонтально интегрированных) позволяет получить более полное представление о взаимосвязи ПИИ и международной торговли.

Согласно более поздним выводам Дж. Маркусена и А. Венейбла (2005, 2007), производственная специализация и внешняя торговля стран определяется соотношением ее относительной обеспеченностью факторами производства и торговыми издержками. Показано, что в результате международной фрагментации производства объем внешней торговли одних стран увеличивается, а других уменьшается. Страны, для которых характерны относительно низкие торговые затраты, привлекательны для экспортно-платформенных ПИИ, а страны с более высокими торговыми затратами, привлекают рыночноориентированные ПИИ. Эти выводы, по мнению ученых, корреспондируются с концепциями вертикальных и горизонтальных ПИИ

[17] См. Carr, D. L., Markusen, J. R, Maskus, K. E. (2001), “Estimating the knowledge-capital model of the multinational enterprise”, *American Economic Review*, Volume 91, Issue 3, pp. 693–708.

Репозиторий ГГУ имени Ф. Скорины

соответственно[18]. Таким образом, осуществление горизонтальных или вертикальных ПИИ зависит от того, что для компании имеет большее значение, торговые издержки или необходимые факторы производства.

В основе модели пространственного распределения ПИИ Б. Блонигена, Р. Дэвиса, Г. Уоделла, Х. Нотон, разработанной в начале 2000-х годов, лежит идея о том, что при осуществлении ПИИ фирма исходит в том числе и из характеристик стран, располагающихся по соседству со страной инвестирования [78, с. 17–18]. Данная теория формирует наиболее полное представление о влиянии характеристик стран на потоки ПИИ за счет рассмотрения, кроме традиционных (горизонтальных и вертикальных), еще двух типов ПИИ (экспортно-платформенных и комплексных, или комплексно-вертикальных), каждый из которых отличается друг от друга характером зависимости между ПИИ и международной торговлей.

Следует отметить, что если изначально экономисты отождествляли экспортную платформу либо с горизонтальными, либо с вертикальными ПИИ (Дж. Маркусен, А. Венейбл, Г. Хэнсон, М. Мотта, Дж. Норман), то со временем выработался комплексный подход к ее пониманию (П. Ниари, С. Кумар, К. Экхольм) [142, с. 23]. Так, К. Экхольм (2007) выделил три типа экспортной платформы ПИИ: экспортная платформа ПИИ для страны-базирования, экспортная платформа ПИИ для третьих стран и глобальная экспортная платформа ПИИ [24].

Среди отечественных ученых, исследующих те или иные аспекты взаимосвязи ПИИ и международной торговли, следует выделить таких ученых, как А. А. Быков [8; 9], Е. Л. Давыденко [26; 27], Л. Н. Давыденко [29], Ю. И. Енин [52], В. М. Руденков [134; 135; 136], Г. В. Турбан [152; 153], Г. А. Шмарловская [166; 168; 169; 170; 171], которые исследуют вопросы развития международной торговли, сетевой экономики и ГЦДС; О. Г. Анисько [3], А. В. Данильченко [30; 31; 33; 35],

[18] См. Markusen, J. R, Venables, A. J. (2005), “*A multi-country approach to factor-proportions trade and trade costs*”, Working Paper 11051, National Bureau of Economic Research, 49 p.; Markusen, J. R, Venables, A. J. (2007), “Interacting factor endowments and trade costs: a multi-country, multi-good approach to trade theory”, *Journal of International Economics*, Vol. 73, N 2, pp. 333–354.

Репозиторий ГГУ имени Ф. Скорины

Д. С. Калинин [33; 62; 63], Л. М. Петровская [114; 115] – интернационализации предпринимательства и транснационализации капитала; А. А. Праневич [127], Г. Г. Санько [138; 139] – концентрации и централизации капитала, монополизации мировых рынков; Е. А Семак [140; 141], И. С. Турлай [154] – влияния внешнеторговой политики на ПИИ; Д. В. Муха [96; 97], Е. Н. Петрушкевич [116; 117; 119] – регулирования ПИИ и эффективности их функционирования в национальной экономике.

Так, в работах Г. А. Шмарловской указано на то, что «…развитие международного разделения производственного процесса обусловило функционирование диверсифицированных многоотраслевых капиталов, модификацию международной специализации, что, в свою очередь, стимулировало распространение новых способов международной производственной кооперации и появление новых сетевых организационных форм международных компаний и связей между ними. В итоге возникла международная сетевая экономика» [170, с. 63].

Таким образом, исследование показало, что ученые придерживаются различных подходов при исследовании главного вопроса, который является основным предметом их разногласий, о том, представляют ли потоки ПИИ и международная торговля взаимозаменяющие или взаимодополняющие процессы [5–А].

Представляется наиболее правомерным тезис о комплексной взаимосвязи ПИИ и международной торговли при преимущественном взаимодополнении этих процессов в современной мировой экономике, поскольку традиционный взгляд на эти процессы как на два альтернативных способа выхода компаний на внешний рынок игнорирует сложность связей, существующих в современной мировой экономике и приводящих к комплементарности этих процессов.

В пользу положения о комплементарности ПИИ и внешней торговли стран свидетельствует ряд аргументов:

– рост количества ПИИ, ориентированных на эффективность, способствует развитию международной сетевой экономики, которая в основе своей предполагают наличие тесной связи между ПИИ и международной торговлей (см. подробнее подраздел 1.2 монографии);

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– вертикальные и экспортно-платформенные ПИИ также априори способствуют развитию международной торговли;

– производство за рубежом, как правило, сопровождается импортом инвестиционных и промежуточных товаров, услуг в страну инвестирования;

– ПИИ облегчают создание более широкой дистрибьюторской сети и таким образом способствуют развитию экспорта страны-донора;

– растет значимость иностранных подразделений в рамках стратегий МНК в сфере продаж и маркетинга.

Таким образом, проведенный компаративный анализ теорий движения капитала позволил заключить, что разработаны разнообразные модели ПИИ, в которых учеными затронуты вопросы взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран. В то же время правомерно утверждать, что вопросы взаимосвязи ПИИ и международной торговли требуют дальнейшей проработки, что обусловлено следующим:

1) в теориях не представлено комплексное исследование взаимосвязи ПИИ и международной торговли, в каждой теории изучаются только отдельные аспекты этого феномена;

2) исследования воздействия ПИИ на внешнюю торговлю стран-реципиентов и стран-доноров инвестиций также носят разрозненный характер и не позволяют сформировать общую картину воздействия ПИИ на внешнюю торговлю, учитывающую как позитивные, так и негативные прямые и косвенные последствия в различных временных периодах;

3) в экономической литературе нет четкого определения понятия «внешнеторговые эффекты ПИИ»;

4) в литературе не представлено системное исследование взаимосвязи политики привлечения ПИИ и внешнеторговой политики страны, условий взаимоусиления/нивелирования эффектов друг друга;

5) мало изученными остаются инвестиционные эффекты внешнеторговой политики и внешнеторговые эффекты инвестиционной политики.

В связи с вышесказанным правомерно заключить, что вопросы взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран требуют дальнейших исследований [8–А] с целью формирования ком-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

плексного понимания сущности, тенденций и механизма взаимосвязи этих процессов, выявления и классификации внешнеторговых эффектов ПИИ и факторов, их определяющих, определения экономических условий и мер экономической политики, которые оказывают влияние на модели взаимосвязи торговли и ПИИ.

Следует отметить, что *для исследования взаимосвязи потоков ПИИ и международной торговли наиболее правомерным представляется использование понятия «глобальные производственные сети», а не «глобальные цепочки добавленной стоимости».* Это обосновано тем, что в современной мировой экономике производственно-сбытовые сети крупных международных компаний, которые обеспечивают большую часть глобальной добавленной стоимости и международной торговли, имеют все характерные признаки ГПС, которые, как показало исследование, заключаются в их нелинейной структуре, более сложными взаимосвязями между субъектами и системным подходом к управлению, что больше соответствует строению и тенденциям развития современных сетей международных компаний.

Данный подход представляется правомерным обосновать следующими аргументами.

Во-первых, для современных международных компаний характерно акцентирование внимания не на конкретных факторах создания ценности, а на связях между ними, что является ключевой характеристикой системного подхода к управлению. В результате объектом анализа и планирования ЦДС становятся не отдельные фирмы, а сети компаний – глобальные производственные системы и региональные кластеры, в которых повышение конкурентоспособности достигается за счет контроля всей стоимостной цепочки, ориентированного на достижение синергических эффектов. Таким образом, отличительной особенностью современного подхода к управлению ЦДС является переход от оптимизации операционной деятельности микроэкономических субъектов к оптимизации связей между субъектами [9, с. 15], что значительно больше соответствует ГПС, в которых, в отличие от ГЦДС, на первый план выходят взаимосвязи и синергия между основными и поддерживающими видами деятельности.

Во-вторых, происходит усложнение структуры международных производственных цепочек. Современные ЦДС крупных

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

международных компаний состоят из множества отдельных цепочек поставщиков и производителей компонентов и конечной продукции, каналов распределения. Усложнению структуры ГЦДС и их превращению в ГПС способствовало широкое распространение способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале (СНУК), благодаря чему в ГПС международных компаний включается множество предприятий, не являющихся их филиалами. Более того, одна и та же компания в одних ЦДС может выступать как заказчик, а в других – как субподрядчик (пример IBM, Dell, Samsung), а компания-субподрядчик, работая по заказам разных международных компаний, может включаться одновременно в несколько ГЦДС. Например, экспорт информационных и компьютерных услуг местными фирмами из Индии осуществляется по контрактам, которые можно охарактеризовать как «интеллектуальные субподряды». Но часть его – это экспорт филиалов международных компаний, которые выполняют эти работы для других филиалов той же компании и материнской компании (это не аутсорсинг). Одновременно определенная доля экспорта IT-услуг филиалами международных компаний – работа на других заказчиков, а не на свою структуру (это аутсорсинг) [163, с. 84]. Таким образом, современные сети, где во главе разных переплетающихся ЦДС стоят разные международные компании из различных стран, приобретают весьма сложную нелинейную структуру, что является отличительной особенностью именно ГПС.

Кроме того, усложняется структура и основных субъектов сетевой экономики – самих международных компаний, чьи подразделения часто контролируются с помощью иерархических сетей собственности с участием множества структур и нескольких юрисдикций, что соответствует признакам МНК, а не ТНК. Так, отношения собственности на 40 % филиалов международных компаний устанавливаются с использованием сложных схем с несколькими международными связями с участием в среднем трех юрисдикций [37, с. 31]. Это связано с тем, что ключевым субъектом сетевой экономики являются именно крупные международные компании, на очень небольшую группу которых приходится значительная доля филиалов иностранных компаний. Так, на менее 1 % международных компаний приходится более

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

30 % всех зарубежных филиалов и почти 60 % глобальной добавленной стоимости. Чем больше компания, тем более сложной является ее структура собственности. Так, 100 крупнейших компаний в Индексе транснациональности ЮНКТАД имеют в среднем свыше 500 филиалов более чем в 50 странах, 7 иерархических уровней в структуре собственности, около 20 холдинговых компаний, владеющих филиалами в нескольких юрисдикциях, почти 70 структур в оффшорных инвестиционных центрах [37, с. 33]. При этом одним из важнейших факторов формирования сложных структур собственности является инвестиционная политика. Долгосрочные тенденции, вызывающие все большую концентрацию международного производства в крупнейших международных компаниях, способствуют возрастанию сложности их структур.

Таким образом, вышесказанное делает целесообразным использование в работе понятия «глобальные производственные сети» (а не ГЦДС) для исследования взаимосвязи потоков ПИИ и международной торговли, поскольку в современной мировой экономике производственно-сбытовые сети крупных международных компаний, обеспечивающие бóльшую часть глобальной добавленной стоимости и международной торговли, имеют все характерные признаки ГПС, заключающиеся в их нелинейной структуре, формировании более сложных взаимосвязей между субъектами и системным подходом к управлению.

Кроме того, при исследовании взаимосвязи ПИИ и международной торговли в условиях развития ГПС представляется правомерным говорить не о ТНК, а о МНК как основном субъекте современной сетевой экономики, что связано с усложнением структуры международных компаний и их подразделений, осуществляющих международное производство.

1.2 Интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране

Проведенное исследование показало, что в последние десятилетия происходит усиление взаимосвязи ПИИ и международной торговли, а соответственно и внешней торговли отдельных стран и регионов, вызванное, прежде всего, развитием и распро-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

странением ГПС, координируемых МНК. ПИИ превращаются в один из важнейших факторов развития внешней торговли стран, активно воздействуя на ее динамику и структуру. В связи с этим перед странами возникает необходимость в оценке влияния ПИИ на их внешнеторговые потоки, выявления позитивных и негативных последствий ПИИ с позиции развития внешней торговли.

Между тем проведенное исследование позволило обосновать вывод о том, что вопросы взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран требуют дальнейшей проработки, что обусловлено следующим:

1) в экономической литературе не представлено комплексное объяснение механизма взаимосвязи ПИИ и международной торговли, в каждой теории исследуются лишь отдельные аспекты этого феномена, что не позволяет сформировать целостную картину, учитывающую позитивные и негативные, прямые и косвенные эффекты ПИИ в различных временных периодах;

2) в экономической литературе нет четкого определения самого понятия «внешнеторговые эффекты ПИИ», что также не способствует пониманию закономерностей взаимосвязи ПИИ и внешней торговли;

3) в литературе не представлено системное исследование взаимосвязи политики привлечения ПИИ и внешнеторговой политики страны, взаимоусиления или нивелирования эффектов друг друга; мало изученными остаются инвестиционные эффекты внешнеторговой политики и внешнеторговые эффекты инвестиционной политики.

Это предопределило необходимость дальнейшего исследования данной тематики, определения понятия «внешнеторговые эффекты ПИИ», выделения и группировки их видов, выявления факторов, их определяющих, разработки классификации типов ПИИ по критерию их влияния на внешнюю торговлю, а также разработки инструментария оценки и прогнозирования воздействия ПИИ на развитие внешней торговли стран.

При этом исследование представляется целесообразным сконцентрировать на воздействии притока ПИИ на внешнюю торговлю принимающих стран. Это связано с тем, что особую важность вопросы формирования внешнеторговых эффектов ПИИ приобретают для развивающихся стран и стран с переход-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ной экономикой, которые на настоящий момент являются все еще преимущественно реципиентами ПИИ. Именно они в наибольшей степени нуждаются в ПИИ как источнике экономического роста и развития внешней торговли с целью их эффективной интеграции в мировое хозяйство. Для развивающихся государств ПИИ – это прежде всего средство ускорения экономического роста за счет опережающего развития высокотехнологичных и экспортоориентированных отраслей. Для стран с переходной экономикой ПИИ – это еще и инструмент реструктуризации и модернизации экономики за счет развития перспективных видов деятельности и привлечения новых технологий, ноу-хау, управленческого опыта. Исследование проблематики взаимосвязи ПИИ и внешней торговли, формирования внешнеторговых эффектов ПИИ позволит обосновать приоритеты в экономической политике этих стран, прежде всего, торговой, инвестиционной и промышленной, а также выработать экономическую стратегию их интеграции в международное производство МНК с учетом реалий современной мировой экономики.

В работе разработан ***интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране****.*

Проведенный компаративный анализ теоретических концепций, систематизация и обобщение результатов эмпирических исследований, затрагивающих отдельные аспекты взаимосвязи ПИИ и международной торговли, а также выявленные в процессе исследования тенденции, характеризующие взаимосвязь ПИИ и международной торговли, позволили разработать *интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране*, основанный на синтезе микро-, мезо- и макроэкономического подходов к исследованию, отличающийся от уже существующих комплексным характером и включающий:

1) выявление сущности и определение понятия «внешнеторговые эффекты прямых иностранных инвестиций»;

2) определение и группировку видов внешнеторговых эффектов ПИИ по ряду предложенных критериев (тип воздействия, механизм воздействия, источник возникновения, временной признак);

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

3) выделение и группировку специфических факторов, влияющих на взаимосвязь ПИИ и международной торговли и характер внешнеторговых эффектов ПИИ;

4) разработку классификации ПИИ по критерию характера их влияния развитие внешней торговли страны-реципиента [15–А, с. 106].

В основу разработки интегрированного подхода положены методологические подходы к построению интегрированных концепций, обоснованные белорусскими учеными, в частности А. В. Данильченко на примере создания авторской всеобщей интегрированной теории интернационализации деловой экономической активности фирмы (предпринимательства). Как отмечено в работах А. В. Данильченко, «…всеобщая теория представляет собой сумму взаимосвязанных, субординированных между собой гипотез, и на этом основании ее можно характеризовать как синтезированную или интегрированную» [32]. При этом уточнено, что «…обслуживающие теории, которые сами по себе представляют определенную объяснительную ценность, с одной стороны, дают необходимый категориально-аналитический аппарат…, а с другой – исходные предпосылки (постулаты и гипотезы) для создания интегрированной теории» [32].

Таким образом, задача сводится к соединению различных подходов к объяснению взаимосвязи ПИИ и международной торговли в одном синтезированном подходе. Как отмечает А. В. Данильченко, это может быть достигнуто на основе таких методологических подходов, как системный и ситуационный [32]. На основе философии ситуационного подхода происходит выдвижение новых гипотез для объяснения взаимосвязи ПИИ и международной торговли в различных условиях, а на основе системного – их интеграция в рамках синтезированного подхода.

Многочисленные теоретические и эмпирические подходы к объяснению взаимосвязи ПИИ и международной торговли составляют широкую методологическую базу для создания интегрированного подхода. В частности, к ним относятся ряд теорий ПИИ (эклектическая теория Дж. Даннинга, макроэкономическая модель К. Коджима, модель капитала знаний Дж. Маркусена, модель пространственного распределения ПИИ), теоретические положения таких ученых, как Т. Хорст, М. Мотта, Дж. Гроссман,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Л. Ванг, Э. Хелпман, К. Экхольм, а также ряд эмпирических исследований (ЮНКТАД, МВФ, ОЭСР, Всемирного банка и др.).

Рассмотрим разработанный интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов ПИИ в принимающей стране подробнее.

Прежде, чем дать определение понятию «внешнеторговые эффекты ПИИ», необходимо выяснение их содержательной стороны, для чего выделены и исследованы факторы, влияющие на характер внешнеторговых эффектов ПИИ и соответственно на характер взаимосвязи ПИИ и международной торговли.

Очевидно, что на развитие международной торговли и процессов прямого иностранного инвестирования оказывает влияние множество факторов. Проведенное исследование позволило выделить специфические факторы, которые влияют именно на механизм и характер взаимосвязи ПИИ и международной торговли, а в итоге определяют внешнеторговые эффекты ПИИ, поскольку в зависимости от характера взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран (комплементарность либо альтернативность) первые могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на развитие экспорта и импорта товаров и услуг принимающей страны [20–А].

Представляется правомерным выделенные специфические факторы, влияющие на характер взаимосвязи ПИИ и международной торговли и внешнеторговые эффекты ПИИ, сгруппировать следующим образом:

1) *внутренние факторы*, характеризующие:

а) *экономический потенциал стран* (уровень экономического развития страны-реципиента; объем накопленных ПИИ; размер рынка страны-реципиента ПИИ; уровень интеграции национальных компаний и иностранных филиалов в ГПС МНК);

б) *экономическую политику стран* (стратегия индустриального развития, преобладающая в стране-реципиенте; внешнеторговая политика; инвестиционная политика и степень ее согласованности с торговой политикой; политика региональной экономической интеграции);

2) *внешние факторы* (тип ПИИ (горизонтальные, вертикальные, экспортно-платформенные или комплексные); сектор экономики, в который осуществляются ПИИ; мотивация МНК) [15–А, с. 107].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Остановимся на содержании специфических факторов.

Объем накопленных ПИИ в стране.

Эмпирические исследования, проведенные ЮНКТАД, свидетельствуют о том, что положительный эффект от привлеченных ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента растет по мере накопления ПИИ [244]. Этому представляется возможным привести ряд объяснений:

Во-первых, большей вовлеченностью страны в международные производственно-сбытовые сети МНК. Как показывают исследования ЮНКТАД, степень интеграции страны в ГПС МНК зависит от величины накопленных ПИИ. ЮНКТАД исследовал зависимость между накопленными ПИИ и индексом участия страны в ГПС. Корреляция оказалась сильно положительной, причем как для развитых, так и для развивающихся стран и росла с течением времени, особенно для наименее развитых стран [244]. Таким образом, приток ПИИ способствует интеграции страны в ГПС МНК.

Во-вторых, группы стран с наибольшей долей ПИИ в валовом внутреннем продукте (ВВП) имеют большую относительную долю в международной торговле, рассчитанную на основе добавленной стоимости, чем их доля в мировом экспорте на валовой основе. Так, по данным ЮНКТАД [244] на страны с большим объемом ПИИ по отношению к ВВП приходится в среднем 34 % созданной за рубежом добавленной стоимости экспорта в рамках ГПС МНК, а на страны с малым объемом ПИИ по отношению к ВВП – только 18 %.

В-третьих, больший объем накопленных ПИИ способствует притоку новых инвестиций, которые в свою очередь способствуют развитию внешней торговли принимающей страны. Это связано с эффектами агломерации, под которыми подразумевается тенденция, согласно которой фирма принимает решение о своем местонахождении в регионе, ранее освоенном другими фирмами, как правило, происходящими из той же отрасли или страны, что и названная фирма [141, с. 81]. Существование таких эффектов объясняется скоплением производственной деятельности в данном регионе, которое дает выигрыш фирме благодаря ее расположению вблизи рынков сбыта и поставщиков, и, как результат, возрастающей отдаче от масштаба.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Данные положения позволяют сделать вывод о том, что накопление ПИИ и участие в ГПС может значительно увеличить выгоды от международной торговли для принимающих стран [10–А].

Уровень экономического развития страны-реципиента.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что на характер внешнеторговых эффектов ПИИ в стране-реципиенте влияет уровень ее экономического развития. Например, торговля в Азиатско-Тихоокеанском регионе в рамках ГПС сконцентрирована всего лишь в 10 странах: 90 % этих торговых потоков находятся в Австралии, Китае, Японии, Индии, Индонезии, Малайзии, Корее, Сингапуре, Таиланде и Турции. При этом страны с низким доходом значительно менее активно участвуют в процессе расширения глобальных производственно-сбытовых цепочек в регионе. В большинстве секторов эти страны представляют незначительную долю экспорта готовых товаров, за исключением экспорта товаров швейной и обувной промышленности, главным образом из Бангладеш и Камбоджи.

Влияние данного фактора представляется возможным объяснить следующими причинами.

1) Существует связь между уровнем экономического развития страны и её экономической политикой.

Во-первых, мировой опыт показывает, что на различных стадиях экономического развития и вхождения в глобальную экономическую систему страны, как правило, последовательно применяют импортозамещающую, а затем экспортоориентированную стратегию экономического развития [17, с. 77]. Так, Китай, Индия, Южная Корея и Тайвань стали интенсивно снижать тарифы после проведения реформ, которые способствовали экономическому взлету [101, с. 79].

Переход к экспортоориентированной стадии развития и привлечение соответствующих ПИИ оказывает двойственное влияние на внешнюю торговлю страны-реципиента. С одной стороны, филиалы иностранных компаний, ориентированные на экспорт, положительно влияют на сальдо торгового баланса. С другой – иностранные филиалы гораздо больше местных производителей зависят от импорта услуг, более активно ввозят инвестиционные и промежуточные товары. Однако следует заме-

тить, что экспортный эффект, как правило, значительно превалирует над импортным [10–А].

Во-вторых, к политике протекционизма склонны прибегать страны с недостаточно сильной экономикой или отдельными ее секторами по причине неконкурентоспособности их продукции. По мере экономического развития и повышения конкурентоспособности местной промышленности либерализация торговли становится более легкодостижимой целью и начинает приносить выгоду [101, с. 80]. Так, в настоящее время большинство развитых стран имеют свободный режим внешней торговли, однако после Второй мировой войны эти страны использовали преимущественно политику протекционизма.

2) Внешнеторговые эффекты ПИИ зависят от объемов накопленных ПИИ в стране-реципиенте, которые, как правило, возрастают по развития экономики страны. Как правило, на начальных этапах накопления иностранного капитала наблюдается негативное влияние ПИИ на торговый баланс принимающей страны, которое в дальнейшем сменяется на позитивное, так как иностранные инвестиции помогают получить доступ на зарубежные рынки, способствуют росту экспорта и в целом экономическому развитию страны [10–А].

3) Типы ПИИ, которые страна может привлечь, а, следовательно, и внешнеторговые эффекты ПИИ, зависят от ее социально-экономических характеристик, которые в свою очередь во многом определяются уровнем ее экономического развития.

4) Наиболее привлекательны для МНК быстро развивающиеся экономики [79, с. 112], что обусловлено повышением доли обрабатывающей промышленности в их экономике, сектора услуг, возросшими инвестициями в НИОКР, внутренним спросом и доходами потребителей [15–А, с. 109].

Таким образом, на разных этапах экономического развития страны ПИИ могут оказывать различное воздействие на внешнюю торговлю стран, что необходимо учитывать при формировании политики в области регулирования движения прямых инвестиций [10–А].

Размер рынка страны-реципиента ПИИ.

Прежде всего, следует отметить, что чем более емким является внутренний рынок страны, привлекающей ПИИ, тем выше вероятность, что в нее придут импортозамещающие ПИИ, ориен-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

тированные на удовлетворение внутреннего спроса. Примером может послужить Польша, которая привлекла наибольшее количество рыночноориентированных ПИИ среди всех стран Вышеградской группы. Между тем даже совсем небольшой внутренний рынок может быть привлекателен и для экспортоориентированных ПИИ, прежде всего, экспортно-платформенных, что подтверждается практикой небольших по емкости внутреннего рынка экономик (Гонконг, Сингапур).

Относительно размеров национальных рынков стран-участниц регионального торгового соглашения (РТС), то несмотря на то, что темп их роста и имеет положительное воздействие на приток ПИИ, сам размер национальных рынков не имеет большого значения. Результаты исследования, проведенного МВФ на основе данных 71 развитой страны и опубликованного в 2004 году [210, с. 16], указывают на практически нулевую корреляцию между потоками ПИИ и размером внутренних рынков стран, входящих в интеграционное объединение, и одновременно показывают значительную положительную зависимость между объемами ПИИ и размером всего регионального рынка.

При этом пропорция распределения вновь привлеченных ПИИ среди стран-участниц РТС зависит от инвестиционного климата данных стран и наличия у них конкурентных преимуществ. Для развитых стран наибольшее значение имеют уровень образования и финансовая стабильность, в то время как для развивающихся стран и с переходной экономикой ключевым фактором может стать наличие дешевой рабочей силы и других ресурсов [10–А].

Таким образом, для МНК в контексте ГПС размер рынка не определяется национальными границами, а зависит от сети РТС, подписанных страной, что особенно касается отраслей, характеризующихся наличием эффекта масштаба.

Уровень интеграции национальных компаний и иностранных филиалов в ГПС МНК.

Участие в ГПС принимают как развитые, так и развивающиеся страны вне зависимости от уровня своего технологического развития и доходов на душу населения, однако степень их интегрированности, позиции в ГПС, а значит и возможности получения выгод, остаются разными.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В частности, и влияние ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента инвестиций определяются тем, какую позицию занимает филиал в производственно-сбытовой цепочке всей МНК. Если филиал в принимающей стране находится на более низкой стадии производственного процесса, то ПИИ в итоге приводят к большему росту импорта, нежели экспорта, т.к. экспортируются товары с более низкой добавленной стоимостью, а затем импортируются с более высокой. И наоборот, если филиал находится на более высокой стадии производственной цепочки, то ПИИ в итоге вызывают рост чистого экспорта. Кроме того, чем выше находится страна по воспроизводственной цепочке МНК, тем большая добавленная стоимость остается в стране, соответственно тем больше положительный прирост торгового баланса страны-реципиента в результате деятельности МНК [10–А].

При этом, как показывают исследования ЮНКТАД, степень интеграции страны в ГПС МНК зависит от величины накопленных ПИИ. ЮНКТАД исследовал зависимость между накопленными ПИИ и индексом участия страны в ГПС. Корреляция оказалась сильно положительной, причем как для развитых, так и для развивающихся стран, и росла с течением времени, особенно для наименее развитых стран [244]. Таким образом, приток ПИИ является основным фактором, способствующим интеграции страны в ГПС МНК.

Стратегия индустриального развития, преобладающая в стране-реципиенте.

Систематизация результатов существующих теоретических и эмпирических исследований (см. [12]; [74]; [146]; [188]; [191]; [235]; [243]; [244]) *позволила заключить, что привлечение ПИИ в рамках политики импортозамещения является менее эффективным в том числе и с позиции развития внешней торговли принимающего государства*. Это подтверждается и результатами имеющихся эмпирических исследований (Лолл и Стритен (1977), Чон и Сингх (1996), Всемирный банк (2004)), и опытом отдельных зарубежных стран. Так, результаты исследований, проведённых Лоллом и Стритеном в 1977 году и подтвержденные другими исследованиями, показали, что ПИИ в странах с экономическими режимами, ориентированными на импортозамещение и защищёнными высокими тарифами, приносили гораздо меньше эко-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

номических выгод, чем ПИИ в экспортоориентированных экономиках или в экономиках, которые были открыты иностранной конкуренции [12, с. 32]. Практика реализации индустриальной политики в развивающихся странах в 50-е – первое половине 80-х годов также свидетельствует о том, что политика импортозамещения не была достаточно успешной [101, с. 79]. Импортозамещающая индустриализация, сопровождаемая негативными процессами, вызвала необходимость экспортоориентированной индустриализации. Такие страны, как Южная Корея и Тайвань, проводили политику импортозамещения только на протяжении нескольких лет, за чем быстро последовала политика вторичной ориентации на внешний рынок. Так, Гонконг, Сингапур, Южная Корея, Тайвань обязаны своими высокими темпами роста быстрой экспансии в области экспорта промышленных товаров. При этом рост экспорта в странах Восточной Азии был в основном связан с ПИИ, осуществляемыми МНК. Страны, которые продолжали осуществлять протекционистскую политику в области импортозамещения, в целом демонстрировали более низкие темпы роста [101, с. 78].

Представляется правомерным утверждать, что причинами более низкой эффективности импортозамещающей стратегии развития с позиции внешнеторговых эффектов ПИИ по сравнению с экспортоориентированной, являются:

1) *Применение политики ограничения ПИИ.* При импортозамещающей стратегии развития одновременно с применением высоких таможенных барьеров во внешнеторговой сфере государство нередко осуществляет жесткий контроль и вводит ограничения на допуск ПИИ, тем самым их влияние на внешнюю торговлю априори крайне ограничено [10–А].

2) *Применение политики протекционизма во внешней торговле.* Основным направлением государственной политики импортозамещения традиционно являются протекционистские инструменты тарифного и нетарифного регулирования, направленные на защиту национальных производителей от иностранной конкуренции [58, с. 78], что, как было показано выше, не способствует притоку экспортоориентированных ПИИ [10–А].

3) *Меньшая эффективность самих импортозамещающих ПИИ по сравнению с экспортоориентированными* [39–А]. Иностранные компании, ориентированные на импортозамещение,

в долгосрочной перспективе оказывают менее позитивное воздействие на развитие внешней торговли и экономическое развитие страны в целом, чем экспортоориентированные компании [146, с. 86]. Это в свою очередь представляется правомерным объяснить следующим:

– ПИИ не являются наилучшим инструментом реализации политики импортозамещения, напротив, результаты эмпирических исследований ЮНКТАД свидетельствуют о том, что ПИИ имеют тенденцию вызывать быстрый рост импорта, который, однако, может постепенно сокращаться по мере того, как местные компании приобретают опыт работы в качестве субподрядчиков МНК [229, с. 11];

– емкость внутреннего рынка в большинстве стран ограничивает масштабы производства иностранных компаний, что снижает их экономическую эффективность (примером служит опыт развития автомобилестроения в Латинской Америке) [12, с. 28];

– импортозамещающая индустриализация часто приводит к созданию неэффективных отраслей, которые не в состоянии конкурировать на мировых рынках, в результате чего, хотя подобная политика и способствует относительно быстрому созданию местной промышленности с помощью ПИИ, в долгосрочной перспективе она приводит к стагнации инновационного и научно-технического развития и снижению конкурентоспособности принимающих стран [39–А];

– высокие торговые барьеры способствуют привлечению ПИИ, которые изначально не конкурентоспособны на мировом рынке и для которых протекционистские меры принимающей страны являются гарантом выживания на рынке;

– исследования ОЭСР показывают, что политика торгового протекционизма негативно влияет на развитие отраслей, зависящих от зарубежных технологий, сырья и компонентов [191, с. 24], т.к. МНК вынуждены использовать местные технологии и ресурсы, что минимизирует внешние эффекты ПИИ;

– рыночноориентированные крупные МНК нередко обладают значительной монопольной властью на рынке страны-реципиента, что может привести к вытеснению местных фирмы, защищенных высокими торговыми барьерами; либерализация торговли ограничивает возможности осуществления ПИИ с целью получения рентного дохода [188];

– импортозамещение часто сопровождается тарифной эскалацией, что стимулирует развитие сборочных заводов и не способствует созданию за счет ПИИ производств с высокой добавленной стоимостью; только немногие крупные НИС, такие как Индия, Бразилия, Южная Корея, Китай создали отрасли по производству капиталоемких товаров [101, с. 79];

– необоснованное применение импортозамещающей стратегии развития в отношении отраслей, в которых страна не имеет сравнительных преимуществ, особенно если эти отрасли выпускают промежуточную продукцию, используемую в экспортоориентированных отраслях, ведет к сокращению выигрыша страны от международной торговли [10–А].

Альтернативой импортозамещающей стратегии развития является переход от протекционизма к экспортоориентированной экономике. Однако исследование мирового опыта показало, что стратегия вторичной ориентации на экспорт за счет привлечения ПИИ [101, с. 80] должна сопровождаться реализацией промышленной политики, определяющей направления развития национального производства и роль ПИИ в процессе его развития, отсутствие которой значительно снижает эффект от привлечения ПИИ [146, с. 93]. Так, экспортоориентированные ПИИ оказывают долгосрочное и качественное влияние на экономический рост при условии проведения соответствующей промышленной и инвестиционной политики, направленной, с одной стороны, на стимулирование МНК устанавливать партнерские связи, предоставлять технологии, ноу-хау, знания и опыт, а с другой стороны, мотивировать национальные компании развивать производства, ориентированные на потребности МНК. Позитивным примером могут послужить страны Восточной Азии, которые применяли индустриальные политики, направленные на развитие национальных предприятий и улучшение человеческого капитала для поощрения ПИИ и повышения их экономического эффекта [12, с. 31].

Таким образом, представляется правомерным утверждать, что *при реализации стратегии развития внешней торговли за счет привлечения ПИИ важнейшее значение приобретает:*

– во-первых, политика импортодополнения в стране-реципиенте;

– *во-вторых, политика налаживания экономических связей национальных предприятий с филиалами МНК*, реализация которых позволяет существенно увеличить позитивные внешнеторговые эффекты ПИИ [15–А, с. 109].

Внешнеторговая политика принимающей страны.

С одной стороны, внешнеторговая политика является одним из главных факторов при принятии решения об инвестировании в ту или иную страну [235], т.е. определяет количественные эффекты ПИИ. С другой стороны, торговая политика определяет степень и направления влияния ПИИ на экономическое развитие принимающей страны, особенно в части передачи технологий и налаживания связей с национальными поставщиками, т.е. влияет на качественную сторону ПИИ [9–А].

Внешнеторговые эффекты ПИИ определяются, прежде всего, видом внешнеторговой политики принимающих стран. С одной стороны, протекционистская внешнеторговая политика может стать одним из важнейших стимулов для притока ориентированных на внутренний рынок ПИИ, стремящихся обойти барьеры во внешней торговле, что будет способствовать созданию импортозамещающих производств в стране-реципиенте. Однако излишний протекционизм во внешней торговле может негативно сказаться на потоках экспортоориентированных ПИИ, прежде всего, ориентированных на эффективность, особенно в тех случаях, когда он ограничивает доступ иностранных компаний к ресурсам, материалам и комплектующим, импортным инвестиционным товарам, технологиям, а также доступ на иностранные рынки сбыта. Притоку экспортоориентированных ПИИ, особенно тех, которые способны в наибольшей степени повлиять на инновационное развитие страны-реципиента, все в большей степени способствует политика либерализации внешней торговли, а не торговый протекционизм [9–А].

На современном этапе развития мировой экономики зависимость между степенью протекционизма во внешней торговле и потоками ПИИ в страну, прежде всего экспортоориентированных, зачастую носит отрицательный характер. Это подтверждают результаты эмпирических исследований связи между открытостью страны в сфере торговли и в инвестиционной сфере, проведенных ОЭСР в 2003 году для развитых стран [191, с. 16] и в 2006 году для развитых и развивающихся [235, с. 58], в которых была выявлена

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

четкая положительная зависимость между долей ПИИ в ВВП и величиной внешнеторговой квоты стран. Это свидетельствует о том, что на способность страны привлекать ПИИ значительное влияние оказывает получение иностранной компанией доступа к участию в экспортно-импортной деятельности [25–А].

Рестриктивные торговые меры могут также ослабить позитивные эффекты уже привлеченных ПИИ. Импортные барьеры, так как любые барьеры для входа в отрасль, могут способствовать появлению и злоупотреблению монопольной властью со стороны иностранных предприятий, снижению эффективности их деятельности, росту цен, использованию устаревших технологий. Более того, страны с небольшими внутренними рынками, устанавливая высокие торговые барьеры, препятствуют реализации эффекта масштаба для МНК, ограничивая тем самым потенциальные выгоды от связи ПИИ и торговли [9–А].

Кроме того, торговая политика влияет и на косвенные внешнеторговые эффекты ПИИ:

– ограничение конкуренции дестимулирует повышение качества продукции местных производителей и снижение их издержек, что негативно скажется на их конкурентоспособности и возможности налаживать связи с иностранными компаниями;

– ПИИ, привлекаемые на протекционистские рынки, имеют тенденцию превращаться в стоящие особняком производства, в связи с чем трансфер технологий от ПИИ и эффекты от связей с национальными производителями будут меньше в странах, применяющих протекционистскую торговую политику; либеральная торговая политика способствует импорту технологий, воплощенных в импортируемых ресурсах и компонентах, и имеет потенциал для поощрения существенной передачи технологий через стимулирование ужесточенной конкуренции, что ведет к привлечению более высокого уровня ПИИ, чем в закрытых экономиках за счет меньших рыночных искажений и более высокого потенциала рынка [106, с. 73] (тем не менее, существуют исследования, заключающие, что функционирующие в закрытых экономиках МНК будут использовать технологии, недоступные для местной экономики, создавая таким образом возможность для существенных демонстрационных эффектов (Кокко, Зеян и Танзини, 2001) [106, с. 76]).

– политика протекционизма в сочетании с политикой открытости для ПИИ может иметь в качестве эффекта не защиту национального производителя от иностранной конкуренции, а, наоборот, усиление последней и вытеснение с рынка национальных производителей, в том числе экспортоориентированных, т.к., как правило, иностранные компании являются более эффективными по сравнению с национальными, имеют ряд конкурентных преимуществ в технологическом и управленческом плане [25–А].

Инвестиционная политика страны-реципиента и степень ее согласованности с торговой политикой.

Очевидно, что на ПИИ и их внешнеторговые эффекты влияет инвестиционная политика как принимающей страны, так и страны-донора, однако в современных условиях повсеместного развития ГПС МНК подходы к ее реализации должны учитывать все возрастающую взаимосвязь между ПИИ и внешней торговлей стран. Традиционно национальные внешнеторговая политика и политика привлечения ПИИ рассматриваются отдельно друг от друга, нередко ориентированы на различные цели, определяются и реализуются отдельными, не связанными друг с другом органами и агентствами, что противоречит современным тенденциям роста взаимосвязи ПИИ и международной торговли и может спровоцировать ситуацию, когда торговая и инвестиционная политики снижают эффективность либо даже нейтрализуют друг друга. Напротив, их координация и взаимообусловленность будут способствовать формированию эффекта синергии, который увеличит результативность в достижении поставленных целей экономического роста.

В то же время необходимость комплексного подхода к проведению внешнеторговой и инвестиционной политики продиктована не только растущей взаимозависимостью потоков ПИИ и международной торговли, но и наличием объективной взаимосвязи между самими политиками [9–А]. Так, классификация мер государственной политики регулирования ПИИ, разработанная ОЭСР и ЮНКТАД, включает пять групп мер, в том числе: меры торговой политики; меры стимулирования ПИИ; ограничительные меры в отношении ПИИ; меры в отношении компаний, осуществляющих ограничительную деловую практику; ограничительные и стимулирующие меры, принимаемые странами экспортерами капитала [82, с. 50].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Для формирования комплексного подхода к реализации политики привлечения ПИИ и внешнеторговой политики необходимо понимание торговых эффектов инвестиционной политики, с одной стороны, инвестиционных эффектов торговой политики, с другой, а также выявление возможного синергетического эффекта между ними и эффекта нивелирования друг друга.

Проведенное исследование позволило выявить взаимосвязь между основными инструментами внешнеторговой политики и политики привлечения ПИИ, а также определить направления их влияния на внешнеторговые эффекты ПИИ (см. подробнее подраздел 1.3 монографии).

Политика региональной экономической интеграции.

Существенное воздействие на потоки ПИИ и их внешнеторговые эффекты оказывает политика региональной торговой интеграции, что подтверждается рядом существующих исследований в этой сфере.

Большинство практических выводов о влиянии РТС на потоки ПИИ было сделано на основе изучения опыта интеграции стран Европейского союза (ЕС). Так, Дж. Даннинг в 1997 году сделал вывод, что программа построения единого внутреннего рынка Европы имела положительное воздействие на рост как внутрирегиональных, так и еще в большей степени межрегиональных потоков ПИИ. При этом Дж. Даннинг указывает, что основными факторами роста стали увеличение размера рынка и уровня дохода, возможность использования эффект масштаба [210, с. 14]. Пейн и Лендсбери в 1996 году выявили рост внутрирегиональных ПИИ между Германией и Великобританией в результате развития внутреннего единого рынка. В то же время они обнаружили снижение потоков ПИИ в США вследствие их переориентации в пользу стран ЕС [192, с. 18]. С. Гирма в 2001 году, исследуя влияние процессов европейской интеграции на ПИИ, включил в анализ два фактора: размер регионального рынка и размеры национальных рынков стран Европы. Он пришел к выводу, что размер регионального европейского рынка является более существенным фактором привлечения ПИИ, чем объемы национальных рынков [23, с. 178].

Воздействие создания РТС на приток ПИИ исследовалось учеными и на примере МЕРКОСУР, создание которого в

1991 году привело к резкому росту притока ПИИ в страны интеграционного объединения, в особенности в Аргентину и Бразилию. Однако М. Бломстром и А. Кокко считают, что рост ПИИ был вызван, прежде всего, достижением макроэкономической стабильности в этих странах. Другие ученые (Чудновский, Лопес и Порта) полагают, что значительным фактором притока ПИИ в Аргентину и Бразилию стали их программы приватизации [239, с. 34].

Результаты исследования, проведенного МВФ и опубликованного в 2004 году, показывают значительный положительный эффект роста размера внутрирегионального рынка на объемы привлекаемых ПИИ [188]. Таким образом, РТС увеличивают конкуренцию среди стран-участниц за привлекаемые ПИИ, что обусловливает острую необходимость улучшения инвестиционного климата стран, развития их конкурентных преимуществ и создания новых. При этом исследование МВФ выявило отрицательную зависимость между ПИИ, полученными странами-членами интеграционных объединений и странами, в них не входящими [210, с. 26]. Данный эффект в определенной степени созвучен эффекту отклонения торговли, возникающего в результате создания таможенного союза.

Одновременно современные РТС демонстрируют незначительную связь с ростом горизонтальных ПИИ [235]. Таким образом, увеличение размера рынка внутри РТС приводит к росту притока экспортно-платформенных и комплексных ПИИ в регион. Однако в случае, если в результате подписания РТС в ряде стран-участниц возрастает уровень протекционизма во внешней торговле в отношении третьих стран, увеличатся как межрегиональные экспортно-платформенные, так и горизонтальные ПИИ.

Что касается внутрирегиональных ПИИ, то их объемы нередко падают после подписания РТС, т.к. снижение или устранение внутренних торговых барьеров приводит к снижению или даже изъятию импортозамещающих ПИИ [141], ориентированных ранее на преодоление этих барьеров. Вместе с тем, РТС облегчает вертикальные, экспортно-платформенные и комплексные ПИИ, осуществляемые с целью создания экспортной платформы.

Таким образом, *влияние подписания РТС на потоки ПИИ и их внешнеторговые эффекты зависит от типа ПИИ:*

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ

– *в случае межрегиональных ПИИ* проявляется в росте уровня горизонтальных, экспортно-платформенных и комплексных межрегиональных ПИИ и спаде объемов вертикальных ПИИ;

– *в случае внутрирегиональных ПИИ* проявляется в снижении уровня горизонтальных ПИИ и росте вертикальных, экспортно-платформенных и комплексных ПИИ [19–А].

В связи с этим внешнеторговые эффекты ПИИ, возникающие в результате создания РТС, представляется правомерным разделить на два уровня:

1) *Страновой уровень.* Внешнеторговые эффекты ПИИ в результате создания РТС будут положительные для стран интеграционной группировки, имеющих наибольшие конкурентные преимущества, за счет роста притока в них внерегиональных и внутрирегиональных экспортоориентированных ПИИ, к которым автором отнесены вертикальные, экспортно-платформенные и комплексно-вертикальные ПИИ, и соответственно отрицательные для менее привлекательных для инвесторов государств.

2) *Региональный уровень*. РТС способствуют: а) росту внеинтеграционной торговли, прежде всего, за счет привлечения экспортно-платформенных и комплексных ПИИ, обусловленных возросшим внутрирегиональным рынком сбыта и ростом уверенности в стабильности торговых связей; б) росту внутриинтеграционной торговли за счет изменения географии ПИИ внутри региона [15–А].

Мотивация МНК при осуществлении ПИИ.

Мотивы осуществления ПИИ представляется целесообразным рассматривать в соответствии с положениями эклектической парадигмы Дж. Даннинга, в которой выделены ресурсоориентированные, рыночноориентированные, ориентированные на эффективность и стратегически ориентированные ПИИ.

Рыночноориентированные инвестиции, нацеленные на получение доступа на местный или региональный рынки, используются предприятиями при наличии барьеров для импорта или при угрозе их возникновения. Как результат, они приводят к созданию импортозамещающих производств в стране-реципиенте капитала, если они нацелены на внутренний рынок (горизонтальные ПИИ), и к развитию экспорта, если ПИИ нацелены на региональный рынок (экспортно-платформенные ПИИ) [10–А].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ. Ф. СКОРИНЫ

Ресурсоориентированные ПИИ, включающие ПИИ в добычу природных ресурсов (полезные ископаемые, сырье и продукты сельского хозяйства) и ПИИ с целью поиска дешёвой (специализированной) рабочей силы [12, с. 24], приводят к росту экспорта принимающей страны, однако при этом может значительно вырасти импорт промежуточных и инвестиционных товаров.

ПИИ, ориентированные на эффективность, вызванные целями оптимизации или интеграции (региональной/глобальной) деятельности и ведущие к созданию трансграничных производств и специализации стран на отдельных производственных процессах [12, с. 24], стремятся использовать преимущества активов внутренней экономики для увеличения эффективности производства экспортоориентированных товаров или услуг [61, с. 19]. Этот тип ПИИ напрямую связан с функционированием ГПС и соответственно значительно увеличивает объемы внутрифирменной торговли между странами, что в итоге приводит к увеличению как экспорта, так и импорта между ними [10–А].

Сложнее спрогнозировать внешнеторговые эффекты стратегически ориентированных ПИИ, которые осуществляются в виде слияний и поглощений для достижения долгосрочных корпоративных целей, например, для ведения совместных НИОКР, т.к. внешнеторговые эффекты данного типа ПИИ определяются долгосрочными корпоративными целями МНК.

Следует отметить, что мотивы МНК могут влиять на прямые и косвенные внешнеторговые эффекты ПИИ. Так, рыночноориентированные МНК имеют тенденцию приобретать больше ресурсов на местном рынке, чем МНК, ориентированные на экспорт (Альтенбург, 2000) [106, с. 77], увеличивая таким образом возможность возникновения внешних положительных эффектов ПИИ и роста конкурентоспособности экспорта национальных производителей. В то же время МНК, ориентированные на экспорт, будут предъявлять более высокие требования к поставщикам и, таким образом, обусловливать необходимость повышения их производительности, а также иметь тенденцию к использованию более прогрессивных технологий [106, с. 77], создающих больше возможностей для внешних эффектов.

Тип ПИИ (горизонтальные, вертикальные, экспортно-платформенные или комплексные).

Характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли, прежде всего, зависит от того, являются ли ПИИ горизонтальными или вертикальными. Горизонтальные ПИИ, мотивами которых является выход на зарубежные рынки, избежание таможенных барьеров и транспортных расходов [24], как правило, замещают внешнюю торговлю, сокращая импорт страны-реципиента инвестиций и экспорт страны-донора. При этом модель горизонтальных ПИИ используется при условии инвестирования в равных по экономическому уровню развития и благосостоянию стран, в примерно одинаковых по размеру и по ресурсным запасам странах; при превышении стоимости импорта над расходами на инвестирование; при инвестировании на больших зарубежных рынках, что позволяет уменьшить постоянные издержки (при наличии эффекта экономии масштаба на уровне МНК) [24; 178]. Вертикальные ПИИ, осуществляемые фирмой с целью получения доступа к дешевым факторам производства, в основном в рамках МНК, наоборот, способствуют росту объемов международной торговли, увеличивая как экспорт, так и импорт стран-участниц [10–А].

Вместе с тем, в условиях современной глобализации сложились более сложные формы инвестирования: экспортно-платформенные и комплексные ПИИ. Растущее количество РТС способствует распространению экспортно-платформенных ПИИ, которые представляют собой, по сути, симбиоз вертикальных и горизонтальных ПИИ и осуществляются с целью проникновения на рынки зарубежных стран, как правило, интегрированных, что соответствует мотивировке горизонтальных ПИИ. Выбор же в пользу одной конкретной страны как места размещения инвестиций делается, исходя из соображений минимизации производственных издержек, что относится к мотивации вертикальных ПИИ [141, с. 81]. МНК открывают филиалы в странах, входящих в интеграционное объединение, и осуществляют сбыт продукции на весь рынок торгового объединения [24]. При этом привлекательность страны как базы для последующего экспорта товаров на внешний рынок растет по мере снижения уровня торговых барьеров и транспортных издержек [10–А].

Принципиальным с позиции развития внешней торговли является тип экспортной платформы ПИИ [10–А]:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– в случае экспортной платформы ПИИ для страны-базирования, при которой имеет значение только дешевизна факторов производства в других странах и торговые затраты на доставку обратно в страну базирования, ПИИ изначально приведут к росту экспорта промежуточных и инвестиционных товаров из нее, а затем к росту импорта готовой продукции;

– в случае экспортной платформы ПИИ, ориентированной на третьи страны, при которой большее значение имеет доступ на зарубежные рынки, а торговые затраты играют меньшую роль, страна-донор столкнется в основном с ростом экспорта промежуточных и инвестиционных товаров, а целевые рынки сбыта с ростом импорта готовой продукции.

– в случае глобальной экспортной платформы ПИИ, когда экспорт осуществляется как в страну базирования, так и в третьи страны, внутренние компании в РСТ будут склонны осуществлять инвестирование в страну по модели экспортной платформы ПИИ для страны-базирования и глобальной экспортной платформы ПИИ, а внешние – по модели экспортной платформы ПИИ, ориентированной на третьи страны [24], что приведет к соответствующим внешнеторговым эффектам ПИИ [10–А].

Сущностные различия типов экспортных платформ ПИИ определяют внешнеторговые эффекты ПИИ.

В целом экспортно-платформенные ПИИ приводят к росту внешней торговли как страны-донора, страны-реципиента ПИИ, так и стран, в которые будет экспортироваться произведенная на иностранных филиалах продукция. При этом в последних произойдет однозначное ухудшение торгового баланса вследствие роста импорта готовой продукции. Однозначно положительное влияние экспортно-платформенных ПИИ на торговый баланс наблюдается в странах, которые непосредственно являются экспортной платформой (первоначальный импорт промежуточных товаров и услуг и инвестиционных товаров в последствие приведет к росту экспорта готовой продукции с большей добавленной стоимостью, что обеспечит чистый положительный прирост торгового баланса страны) [10–А].

Комплексные (комплексно-вертикальные) ПИИ, которые являются следствием эффектов агломерации и желания фирмы разделить свой производственный процесс на стадии в

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

соответствии со сравнительными преимуществами стран предполагаемого инвестирования [141, с. 82], также способствуют росту внешней торговли всех стран-участниц за счет создания внутрифирменной торговли промежуточной продукцией в рамках МНК [15–А].

Сектор экономики, в который осуществляются ПИИ.

В первичном секторе внешнеторговые эффекты ПИИ зависят от того, имеет ли страна-реципиент производственные возможности, необходимые для организации производства.

Таким образом, внешнеторговые эффекты ПИИ в первичном секторе правомерно разделить на две группы:

а) если страна-реципиент имеет необходимые производственные возможности, что, как правило, происходит в отраслях сельского хозяйства, иногда в нефтедобывающей отрасли, то изначально имеет место экспорт продукции из страны производства, как правило, в развитые страны, ПИИ возникают на последующих стадиях как следствие вертикальной интеграции между фирмами страны-экспортера и страны-импортера, что в итоге увеличивает объемы внешней торговли страны-реципиента;

б) если страна-реципиент не обладает необходимыми производственными возможностями, что нередко имеет место в добывающих отраслях, характеризующимися высокой капиталоемкостью [240], то ПИИ однозначно приводят к росту внешней торговли страны-реципиента, увеличивая как экспорт готовой продукции из нее, который замещает экспорт из страны-инвестора, так и импорт инвестиционных товаров.

В обрабатывающей промышленности, традиционно экспорт товаров как форма выхода фирмы на внешний рынок предшествует ПИИ. В результате этой линейной последовательности, ПИИ часто рассматриваются как альтернатива внешней торговле. Однако данная последовательность может быть нарушена в зависимости от того, о каком типе ПИИ и стратегии МНК идет речь [15–А].

В сфере услуг внешнеторговые эффекты ПИИ в стране-реципиенте представляется правомерным разделить на:

а) импортные внешнеторговые эффекты ПИИ:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– прямые (увеличение импорта инвестиционных товаров[19]; увеличение импорта промежуточных товаров; увеличение импорта товаров, ввозимых для реализации на внутреннем рынке страны-реципиента);

– косвенные (сокращение импорта услуг в стране-реципиенте, т.е. выполнение ПИИ импортозамещающей функции) (только для торгуемых услуг);

б) экспортные внешнеторговые эффекты ПИИ:

– прямые: увеличение экспорта услуг компаниями с иностранными инвестициями (только для торгуемых услуг);

– косвенные: увеличение экспорта товаров (национальных компаний), при продаже которых эти услуги предоставляются, как правило, в случае финансовых, транспортных, рекламных, страховых услуг (эффект имеет место в развивающихся странах и странах с переходной экономикой); увеличение экспорта этих услуг национальными предприятиями через распространение косвенных эффектов ПИИ, при этом существующие исследования показывают, что в сфере услуг технологический эффект и эффект обучения значительно выше, чем в других секторах экономики [191, с. 18] (только для торгуемых услуг) [10–А].

Таким образом, внешнеторговые эффекты ПИИ в сфере услуг, во-первых, зависят от того, является ли услуга торгуемой или нет; во-вторых, как правило, косвенные эффекты оказываются значительно большими, чем прямые [37–А].

Следует отметить, что нередко ПИИ и внешняя торговля неразрывно переплетены и в различных отраслях и секторах экономики, т.е. существует *межсекторальная взаимосвязь*. Наиболее типичный пример – это ПИИ, осуществляемые промышленными МНК в сферу торговли, транспортных и финансовых услуг.

Кроме того, при движении ПИИ возникает *сопутствующая торговля* и *сопутствующие инвестиции*.

Сопутствующая торговля включает внутрифирменные трансграничные поставки и торговлю иностранных компаний из одной страны с зарубежными филиалами других фирм из этой же страны. Так, ПИИ в добывающие отрасли приводят, как правило, к росту экспорта ресурсоемкой продукции страны-реципиента, причем, чем выше вовлеченность иностранного капитала в

[19] Однако это влияние намного меньше, чем в обрабатывающих отраслях.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

процесс производства и сбыта готовой продукции, тем больше влияние на объемы экспорта [10–А].

Сопутствующие инвестиции – это ПИИ смежников, фирм по оказанию рекламных, банковских, страховых услуг, которые могут осуществляться как в ту же отрасль, что и первоначальные ПИИ, так и в другие отрасли или даже сектора экономики. Так, в развитых странах ПИИ в первичный сектор нередко сопровождаются сопутствующими инвестициями в обрабатывающую промышленность и сектор услуг, в результате чего ПИИ оказывают более благотворное воздействие на внешнюю торговлю принимающей страны, т.к. обеспечивают рост экспорта продукции с большей добавленной стоимостью. Примером могут послужить инвестиции Shell и British Petroleum в США: инвестиции в добывающую отрасль были впоследствии дополнены сопутствующими ПИИ в нефтехимическую отрасль и строительство автозаправочных станций. Следует отметить, что в развивающихся странах данный эффект присутствует в значительно меньшей степени.

Наличие межсекторальных переплетений ПИИ и внешней торговли стран, сопутствующих торговли и инвестиций в значительной степени осложняет исследование взаимозависимости и взаимовлияния этих процессов [37–А].

Исследование содержательной стороны внешнеторговых эффектов позволило предложить определение понятия «внешнеторговые эффекты ПИИ», определить и сгруппировать их виды, а также разработать классификацию типов ПИИ по критерию их влияния на развитие внешней торговли принимающей страны.

Представляется правомерным предложить следующее определение понятия «внешнеторговые эффекты ПИИ».

Внешнеторговые эффекты ПИИ – это количественные/качественные изменения в экспортно-импортных операциях страны, вызванные прямо или косвенно деятельностью компаний с участием ПИИ, функционирующих в ней [15–А].

Проведенное исследование позволило разработать и обосновать ***классификацию внешнеторговых эффектов ПИИ в стране-реципиенте***, используя следующие критерии: механизм воздействия, тип воздействия, источник возникновения, временной признак [15–А].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

1 *По критерию «тип воздействия» внешнеторговые эффекты ПИИ предлагается разделить на количественные и качественные эффекты*.

К *количественным внешнеторговым эффектам ПИИ* представляется правомерным отнести изменение непосредственно объемов экспорта и импорта страны, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах, в частности экспорта и импорта инвестиционных товаров, промежуточных товаров и готовой продукции, импорта и экспорта услуг.

С позиции влияния ПИИ на торговый баланс страны-реципиента возможные *качественные внешнеторговые эффекты ПИИ представляется правомерным классифицировать следующим образом*:

а) положительные: диверсификация экспортной продукции; диверсификация рынков сбыта; улучшение качества экспортной продукции; улучшение качества используемого сырья; улучшение условий торговли страны за счет благоприятного трансфертного ценообразования МНК; замена импорта готовой продукции импортом сырья и комплектующих; повышение уровня технологичности экспортной продукции и рост в экспорте доли высокотехнологичной продукции; расширение количества отечественных фирм, способных вести конкурентную борьбу на международном рынке за счет внешних эффектов ПИИ; увеличение в экспорте доли продукции, пользующейся растущим спросом на мировом рынке;

б) отрицательные: вытеснение национальных экспортоориентированных производств; вытеснение национальных импортозамещающих производств; перепрофилирование национальных экспортоориентированных предприятий на производство товаров с меньшей добавленной стоимостью; ухудшение условий торговли страны в результате неблагоприятного трансфертного ценообразования МНК; установление контроля крупных МНК над экономикой принимающей страны, включая структуру и географическое направление экспорта и импорта товаров и услуг; консервация специализации развивающихся стран исключительно на сборочных операциях, характеризующихся относительно небольшой добавленной стоимостью; рост импорта промежуточных и инвестиционных товаров; рост импорта товаров конечного

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

потребления за счет экономического роста, вызванного притоком ПИИ; рост курса национальной валюты за счет притока ПИИ, что может негативно повлиять на торговый баланс страны [10–А].

2 *По критерию «механизм воздействия» внешнеторговые эффекты ПИИ предлагается разделить на прямые и косвенные*.

Прямые внешнеторговые эффекты ПИИ представляется правомерным определить как изменения в экспортно-импортных операциях страны-реципиента ПИИ, как в количественном, так и в качественном аспекте, вызванные непосредственным воздействием показателей внешнеторговой деятельности компаний с иностранными инвестициями.

Косвенные внешнеторговые эффекты ПИИ предлагается определить как количественные и/или качественные изменения в экспортно-импортных операциях страны-реципиента, вызванные распространением внешних эффектов ПИИ в экономике.

К косвенным внешнеторговым эффектам ПИИ отнесены:

а) импортозамещающий эффект (эффективное импортозамещение возможно только при закупке МНК сырья и комплектующих у отечественных фирм, в связи с чем при проведении политики импортозамещения особое значение приобретают кооперационные связи отечественных предприятий с МНК);

б) рост экспорта национальных компаний за счет распространения внешних эффектов ПИИ, которые стимулируют интеграцию отечественных предприятий в международную торговлю, рост конкурентоспособности их экспорта и экспорта страны-реципиента в целом;

в) увеличение импорта инвестиционных и промежуточных товаров, а также бизнес-услуг отечественными предприятиями по мере их развития и роста финансовой состоятельности;

г) негативное влияние на торговый баланс принимающей страны за счет роста курса национальной валюты, что может произойти в случае массированного притока ПИИ в малую открытую экономику;

д) рост объемов импорта потребительских товаров за счет положительного влияния ПИИ на экономический рост принимающей страны;

е) сокращение экспорта национальных производителей в результате замещающей роли ПИИ по отношению к отечественным

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

экспортоориентированным предприятиям (примером могут послужить Мексика, Аргентина, страны Восточной Европы) [15–А].

Следует отметить, что косвенные внешнеторговые эффекты ПИИ зависят от ряда дополнительных факторов.

Так, опыт стран Восточной Европы показывает, что косвенный эффект ПИИ на функционирование предприятий страны-реципиента проявляется по мере накопления ПИИ, т.к. иностранные компании охотнее внедряют более совершенные технологии. Последнее происходит по ряду причин. Во-первых, иностранные инвесторы лучше узнают местные условия ведения бизнеса и потому более уверено себя чувствуют, внедряя новые технологии. Во-вторых, возникающая между самими иностранными компаниями конкуренция, может стать дополнительным стимулом для использования более совершенных технологий. В-третьих, со временем иностранные инвесторы начинают доверять местным производителям производство более сложных компонентов.

Кроме того, влияние иностранных инвестиций на производительность предприятий страны-реципиента зависит от абсорбирующей способности местных фирм, то есть способности изучать и перенимать опыт. Последние исследования показывают также, что влияние ПИИ на повышение эффективности функционирования местных фирм в значительной мере зависит от более общих факторов, таких как уровень развития финансовой системы, законодательная база, защита прав собственности, качество рабочей силы и т.п. Именно эти факторы и формируют способность страны привлекать иностранный капитал с максимальной выгодой для развития своей внешней торговли [10–А].

3 *По критерию «источник возникновения» внешнеторговые эффекты ПИИ предлагается разделить на первичные и вторичные эффекты.*

К *первичным внешнеторговым эффектам ПИИ* отнесены изменения в экспортно-импортных операциях страны-реципиента, вызванные притоком непосредственно самих ПИИ.

При этом в долгосрочном периоде возникают также внешнеторговые эффекты, вызванные реинвестированием прибыли компаниями с иностранными инвестициями в стране-реципиенте, что позволило определить их как *вторичные внешнеторговые эффекты ПИИ*.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

4 *По критерию «временной признак» внешнеторговые эффекты ПИИ предлагается разделить на статические, возникающие в краткосрочном периоде, и динамические, возникающие в долгосрочном периоде*.

Статические внешнеторговые эффекты ПИИ. В краткосрочной перспективе все типы ПИИ имеют тенденцию вызывать быстрый рост импорта, т.к. иностранные филиалы гораздо больше местных производителей зависят от импорта услуг, инвестиционных и промежуточных товаров.

Таким образом *статические внешнеторговые эффекты ПИИ представлены преимущественно импортными эффектами*.

Причем, как показывают исследования ЮНКТАД [240], чем более наукоемким и технически сложным является производство, тем большие объемы импорта инвестиционных товаров вызывает приток ПИИ. Таким образом, *статические импортные эффекты ПИИ в первичном секторе меньше, чем в отраслях обрабатывающей промышленности*.

Динамические внешнеторговые эффекты ПИИ зависят, прежде всего, от стратегии МНК и типа ПИИ. Рассмотрим более подробно механизм возникновения импортных и экспортных эффектов ПИИ в долгосрочном периоде.

а) *Динамические импортные эффекты ПИИ*. Импорт страны-реципиента, определяющий, и далее будет позитивно коррелировать с притоком ПИИ, как ориентированных на внутренний рынок, так и экспортоориентированных, однако в меньшей степени, нежели в краткосрочном периоде: в основном за счет импорта промежуточных товаров. Рост импорта может также постепенно сокращаться по мере того, как местные компании приобретают опыт работы в качестве субподрядчиков МНК.

Таким образом, *первичные динамические импортные эффекты ПИИ, как правило, меньше статических*. Однако в долгосрочном периоде возможен новый виток роста импорта инвестиционных товаров за счет реинвестирования прибыли компаниями с иностранными инвестициями, что приводит к росту *вторичных импортных эффектов ПИИ*.

б) *Динамические экспортные эффекты ПИИ*. *Экспортные эффекты ПИИ* в целом определяется потоками вертикальных, экспортно-платформенных и комплексных ПИИ, которые по ре-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

зультатам исследования отнесены к экспортоориентированным. *Динамические количественные эффекты экспортоориентированных ПИИ* в принимающей стране носят однозначно позитивный характер, а результирующее влияние на торговый баланс зависит, прежде всего, от величины отечественной добавленной стоимости в экспорте [15–А].

Следует отметить, что главным внешнеторговым эффектом ПИИ в долгосрочном периоде является более тесная интеграция страны-реципиента в мировую экономику, что происходит за счет увеличения объемов как импорта, так и экспорта товаров и услуг.

Проведенное исследование на основе выделения и обоснования внешнеторговых эффектов ПИИ позволило разработать ***классификацию ПИИ на основе критерия влияния ПИИ на внешнюю торговлю принимающего государства.*** *В предложенной классификации выделены следующие типы ПИИ:*

а) торговоориентированные:

- экспортоориентированные;
- импортоориентированные;
- экспортостимулирующие;
- импортостимулирующие;

б) торговозамещающие:

- импортозамещающие;
- экспортозамещающие [15–А].

Правомерность предложенной классификации ПИИ обусловлена тем, что традиционно используемые в экономической литературе понятия экспортоориентированных и импортозамещающих ПИИ не раскрывают весь спектр внешнеторговых эффектов ПИИ в современной экономике, что может существенно снизить эффективность внешнеторговой и инвестиционной политик стран. Более того, в литературе не представлено четкого определения экспортоориентированных и импортозамещающих ПИИ. Одновременно все возрастающая роль ПИИ в формировании внешнеторговых потоков стран обусловливает необходимость детального исследования и понимания как количественных, так и качественных, как прямых, так и косвенных внешнеторговых эффектов ПИИ с целью разработки эффективной политики привлечения иностранного капитала.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Вышесказанное позволило обосновать предложение введения в научный оборот понятий торговоориентированные и торговозамещающие, экспортостимулирующие, импортостимулирующие и экспортозамещающие ПИИ, а также уточнение понятий экспортоориентированные, импортоориентированные и импортозамещающие ПИИ

Таким образом, практическая значимость предложенной классификации ПИИ заключается в возможности детального исследования и дифференциации привлекаемых ПИИ с позиции их воздействия на развитие внешней торговли страны-реципиента с целью последующей разработки комплекса мер стимулирующего и/или ограничительного характера, направленных на рост позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике страны.

Торговоориентированные ПИИ – это ПИИ, способствующие росту внешнеторгового оборота страны вследствие формирования прямых и косвенных внешнеторговых эффектов ПИИ (экспортного, импортного, их комбинации) [15–А].

Торговоориентированные ПИИ, в свою очередь, представляется правомерным разделить на: экспортоориентированные, импортоориентированные, экспортостимулирующие и импортостимулирующие ПИИ.

Экспортоориентированные ПИИ – это ПИИ, способствующие формированию прямых экспортных эффектов ПИИ в стране. К экспортоориентированным ПИИ по результатам исследования отнесены вертикальные, экспортно-платформенные и комплексные ПИИ [10–А].

Импортоориентированные ПИИ – это ПИИ, способствующие возникновению прямых импортных эффектов ПИИ [10–А].

Представляется необходимым разделять понятия экспортоориентированных и экспортостимулирующих ПИИ.

Под *экспортостимулирующими ПИИ* представляется правомерным понимать не только ПИИ в экспортоориентированные проекты (экспортоориентированные ПИИ), но и ПИИ, способствующие развитию экспорта и повышению экспортного потенциала экономики страны за счет возникновения внешних эффектов (например, импортоориентированные ПИИ, способствующие притоку и распространению в национальной экономике прогрессивных технологий, методов управления и др.) [15–А].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таким образом, понятие экспортостимулирующих ПИИ представляется более широким по отношению к понятию экспортоориентированных ПИИ [15–А].

Аналогичным образом предлагается разделять *импортоориентированные и импортостимулирующие ПИИ.*

Представляется важным заострить внимание на том, что импортоориентированные ПИИ, которые исходя из мирового опыта в наибольшей степени способствуют трансферу технологий, могут стать экспортостимулирующими за счет распространения положительных технологических эффектов, особенно в условиях развития ГПС МНК. В свою очередь экспортоориентированные ПИИ, как правило, одновременно являются импортостимулирующими за счет возникновения косвенных внешнеторговых эффектов (рост ВВП, приводящий к росту импорта потребительских товаров; рост курса национальной валюты, приводящий к ухудшению платежного баланса страны и др.).

Торговозамещающие ПИИ – это ПИИ, которые приводят к сокращению внешнеторгового оборота страны вследствие формирования косвенных внешнеторговых эффектов ПИИ (либо экспортного, либо импортного эффекта, либо их комбинации) [15–А].

Торговозамещающие ПИИ, в свою очередь, представляется правомерным разделить на: импортозамещающие и экспортозамещающие ПИИ.

Импортозамещающие ПИИ – это ПИИ, приводящие к сокращению импорта страны за счет возникновения косвенных импортных эффектов ПИИ.

Экспортозамещающие ПИИ – это ПИИ, способствующие формированию негативных косвенных экспортных эффектов ПИИ и приводящие к сокращению экспорта страны. Наиболее часто это происходит вследствие возникновения «эффекта вытеснения» ПИИ внутренних инвестиций в экспортоориентированных отраслях или «эффекта кражи рынка» уже действующих экспортоориентированных предприятий более эффективными иностранными компаниями.

В связи с вышеизложенным правомерен вывод о том, что торговоориентированные ПИИ, в том числе импортоориентированные, способны стать фактором роста позитивных внеш-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

неторговых эффектов ПИИ в стране-реципиенте и инновационного развития ее экономики в большей степени, нежели торговозамещающие ПИИ [15–А]. При этом открытость экономики к импорту играет решающую роль, главным образом, для трансфера технологий и роста конкуренции. Наиболее результативными с позиции развития внешней торговли по результатам исследования признаны экспортно-платформенные и комплексные ПИИ.

Разработанный в работе интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране создает теоретическую основу для формирования стратегии развития внешней торговли стран за счет привлечения ПИИ, а также для выработки комплексного подхода к политике регулирования ПИИ и внешнеторговой политике на государственном и международном уровнях с целью создания эффекта синергии между ними и усиления позитивных эффектов ПИИ.

1.3 Внешнеторговые эффекты прямых иностранных инвестиций, обусловленные мерами государственного регулирования экономики

Комплексный подход к формированию внешнеторговой и инвестиционной политик, степень согласованности их мер и инструментов являются, как было показано выше, ключевым фактором, влияющими на формирование внешнеторговых эффектов ПИИ. При этом для формирования согласованных политики привлечения ПИИ и внешнеторговой политики, а также выявления условий взаимоусиления либо нивелирования эффектов друг друга необходимо понимание внешнеторговых эффектов инвестиционной политики, с одной стороны, и механизма воздействия торговой политики на внешнеторговые эффекты ПИИ, с другой.

Для начала рассмотрим последствия основных мер внешнеторговой политики с позиции формирования внешнеторговых эффектов ПИИ.

1 ***Воздействие торговой политики на формирование внешнеторговых эффектов ПИИ.***

С одной стороны, внешнеторговая политика является одним из главных факторов при принятии решения об инвестировании в

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ту или иную страну [235], т. е. определяет количественные эффекты ПИИ. С другой стороны, торговая политика определяет степень и направления влияния ПИИ на экономическое развитие принимающей страны, особенно в части передачи технологий и налаживания связей с национальными поставщиками, т.е. влияет на качественную сторону ПИИ.

1) *Меры и инструменты регулирования импорта в стране-реципиенте ПИИ:*

а) *Тарифные и нетарифные в отношении импортных товаров*. Высокие тарифы на импорт могут способствовать притоку горизонтальных ПИИ, однако эмпирические исследования показывают, что если ранее величина импортных тарифов находилась в положительной корреляции с ПИИ, то сейчас между ними наблюдается обратная зависимость. В то же время торговая открытость позитивно коррелирует с ПИИ в большинстве эмпирических исследований, причем она наиболее тесно связана с ПИИ, чем любой другой фактор [180, с. 93]. Эти изменения вызваны развитием международного производства, когда МНК выбирают страну инвестирования для того, чтобы выиграть на разнице в издержках и на эффекте масштаба. В результате высокие торговые барьеры, ограничивающие возможности для фрагментации производства, могут снизить конкурентные преимущества стран в привлечении ПИИ [188].

б) *Барьеры для импорта промежуточных и инвестиционных товаров* могут снизить конкурентоспособность ориентированной на экспорт деятельности (особенно филиалов МНК и в отраслях, не привязанных к источникам сырья), которая в настоящее время во многом зависит от импортируемых инвестиционных и промежуточных товаров мирового качества и по мировым ценам.

Так, с одной стороны, высокие импортные тарифы могут поощрять иностранные компании делать закупки у национальных поставщиков. С другой стороны, это влечет за собой ряд издержек. Во-первых, в случае если национальные фирмы недостаточно конкурентоспособны, иностранные инвесторы могут принять решение инвестировать в другую страну. Это объясняет, почему импортозамещающие стратегии большинства стран оказались неэффективными и в конечном итоге отменены. Во-вторых, эффек-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

тивные связи ПИИ и национальных производителей возможны, когда пошлины на импорт промежуточных и инвестиционных товаров низкие, филиалы МНК полностью интегрированы в ГПС, т.к. современные технологи часто воплощены в импортируемых промежуточных товарах, что обеспечивает доступ местных фирм к современным технологиям.

Таким образом, высокие барьеры на импорт технологий или производственных ресурсов могут повредить конкурентоспособности экспорта не только иностранных, но и отечественных фирм, воспрепятствовав распространению внешних эффектов от МНК в экономике принимающей страны [188].

в) *Регулирование торговли услугами.* Развитие системы международного производства привело к значительному росту внутрифирменной торговли услугами, что делает либерализацию торговли в сфере услуг ключевым моментом для привлечения экспортоориентированных ПИИ, прежде всего, ориентированных на эффективность. Однако следует отметить, что либерализация торговли в сфере услуг должна быть скоординирована с политикой регулирования ПИИ в сферу услуг.

г) *Упрощение торговых процедур* стимулирует ПИИ и развитие внешней торговли. ПИИ, ориентированные на эффективность, которые влекут за собой рост импорта промежуточных и инвестиционных товаров за счет развития внутрифирменной торговли в рамках вертикально интегрированных МНК, требуют упрощения таможенных и административных процедур [188]. В результате повышение эффективности таможенного администрирования, в особенности сокращение времени на прохождение таможенных процедур, способствует росту притока экспортоориентированных ПИИ в страну. Примером может послужить опыт Коста-Рики в отношении компании Intel.

2) *Меры и инструменты регулирования экспорта в стране-реципиенте ПИИ:*

а) *Тарифные и нетарифные ограничения экспорта, введение экспортного контроля*. Политика ограничения экспорта в стране-реципиенте ПИИ, например, лицензирование, очевидно негативно влияет на приток экспортоориентированных ПИИ (вертикальных, экспортно-платформенных и комплексных), являющихся наиболее выгодными с позиции развития внешней торговли при-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

нимающей экономики, однако никак не влияет на приток ПИИ, ориентированных на внутренний рынок. В результате может возрасти импорт страны-реципиента и однозначно упадет экспорт (либо потенциально не увеличится).

б) *Стимулирование экспорта* поощряет приток экспортоориентированных ПИИ. В то же время практика показывает, что экспортоориентированная стратегия развития может быть и «нейтральной», ей достаточно быть направленной на устранение торговых барьеров, при этом не обязательно применение государственных мер поддержки экспорта для привлечения экспортоориентированных ПИИ [235]. Финансирование экспорта может негативно сказаться на экспортоориентированных ПИИ в тех случаях, когда субсидии являются заменой девальвации национальной валюты в случае проведения страной протекционистской торговой политики с целью компенсировать производителям вызванную завышенным курсом национальной валюты потерю их экспортной конкурентоспособности. Страны, как правило, отличающиеся более жестким регулированием ПИИ, создают специальные экономические зоны (СЭЗ), способствующие развитию экспортной деятельности. СЭЗ являются своего рода формой селективной либерализации внешней торговли, что позволяет даже при реализации стратегии импортозамещения привлечь экспортоориентированные ПИИ.

В мировой практике существуют примеры успешной реализации политики создания СЭЗ как механизма привлечения экспортоориентированных ПИИ, особенно в Восточной Азии, однако в целом результаты их функционирования трудно оценить однозначно. СЭЗ являются исключением из экономического режима, действующего в стране, в связи с чем внешние эффекты ПИИ, как правило, незначительны и ограничиваются СЭЗ [188], что снижает либо исключает косвенные внешнеторговые эффекты ПИИ. Кроме того, резиденты СЭЗ часто импортируют все комплектующие, в результате во многих случаях СЭЗ содействуют не только увеличению экспорта, но и значительному росту импорта [229, с. 14]. Например, в странах Восточной Азии СЭЗ не были единственным инструментом развития экспорта, государства региона проводили активную индустриальную политику, направленную на развитие отечественных предприятий, поддер-

живали низкую инфляцию и стабильный валютный курс, способствовали росту квалификации рабочей силы [12,с. 23].

в) *Регулирование экспорта услуг.* В настоящее время экспортоориентированные ПИИ в сферу услуг значительно увеличились, многие фирмы в развивающихся странах, работающие по контрактам аутсорсинга с компаниями из развитых стран, являются компаниями с участием ПИИ. В связи с этим либерализация экспорта услуг является критически важным элементом внешнеторговой политики стран.

г) *Таможенные и административные процедуры при экспорте.* Как и в случае с импортом, стоимость и скорость прохождения таможенных процедур и системы таможенной очистки товаров повышают привлекательность страны для экспортоориентированных ПИИ, прежде всего, ПИИ, ориентированных на эффективность.

3) *Меры и инструменты регулирования импорта в стране-доноре ПИИ:*

а) *Импортный протекционизм* в стране-доноре очевидно ограничивает приток вертикальных ПИИ (экспортно-платформенных для страны базирования) в другие страны. Однако на этот тип ПИИ приходится незначительная часть мировых ПИИ, еще меньшая их доля приходится на конкретные страну-реципиента и страну-донора.

б) *Регулирование доступа на рынок для продукции и услуг из развивающихся стран.* Привлечение экспортоориентированных ПИИ в страну зависит от режима доступа для ее продукции и услуг на рынки развитых стран или другие емкие рынки. Одним из наиболее распространенных способов регулирования доступа на рынок является тарифная эскалация, которая может мешать диверсификации и росту экспорта товаров с более высоким уровнем добавленной стоимости из развивающихся стран, что дестимулирует экспортоориентированные ПИИ в них. Барьеры, применяемые развивающимися странами, могут быть еще более губительны для экспортоориентированных ПИИ. Во-первых, они в среднем выше, чем в развитых странах. Во-вторых, барьеры между развивающимися странами сужают региональные рынки сбыта, что негативно сказывается на привлечении экспортно-платформенных ПИИ и сокращает возможности для развития

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ориентированных на эффективность ПИИ из самих развивающихся стран. В-третьих, исследования показывают, что торговля между развивающимися странами приносит им больше выгод, чем с развитыми [235].

в) *Меры защиты внутреннего рынка*. Антидемпинговые, компенсационные и защитные меры разрешены ВТО, однако могут быть существенным препятствием для экспорта. Как показывает практика, эти меры вводятся в отношении продукции с высокой добавленной стоимостью, тем самым препятствуя увеличению добавленной стоимости, созданной и экспортированной развивающимися странами, что сокращает приток экспортоориентированных ПИИ. Кроме того, подобные меры вносят элемент неопределенности касательно доступа на рынок для продукции, экспортированной из страны-реципиента, и даже угроза таких мер может способствовать изъятию ПИИ.

г) *Торговые преференции* стимулируют экспортоориентированные ПИИ и увеличивают вероятность ПИИ в страны, которым предоставлен преференциальный доступ, однако эти меры могут значительно исказить конкурентные преимущества стран мира. Кроме того, торговые преференции и преференциальные торговые соглашения в сочетании с правилами определения страны происхождения товаров могут иметь протекционистский эффект и ведут к росту ПИИ в производство промежуточной продукции в регион. Чем более строгими являются правила определения происхождения товаров, тем более очевидна необходимость иностранного инвестора в размещении всего цикла производственного процесса в регионе, что будет способствовать росту экспортно-платформенных и комплексно-вертикальных ПИИ в страны-члены. Вместе с тем, строгие правила определения страны происхождения товара могут дестимулировать ориентированные на эффективность ПИИ, если они не позволяют компаниям импортировать товары из наиболее эффективных источников [229, с. 16]. Торговые преференции, предоставляемые развивающимся странам, могут быть подорваны правилами определения страны происхождения, т.к. большинство продукции, экспортированной из них, не будет попадать под преференции, если они включают сырье из третьих стран.

4) *Меры и инструменты регулирования экспорта в стране-доноре ПИИ:*

а) *Экспортные субсидии.* Экспортные субсидии в стране-доноре ПИИ в отношении готовых товаров снижают стимулы для осуществления фирмами этой страны импортозамещающих ПИИ в другие страны, однако экспортные субсидии на инвестиционные и промежуточные товары могут привести к росту ПИИ (как импортозамещающих, так и экспортоориентированных), увеличивая уровень рентабельности ПИИ в принимающей стране.

б) *Экспортный контроль и ограничения* могут препятствовать трансферу технологий в принимающую страну, а, следовательно, дестимулировать приток ПИИ в высокотехнологичные отрасли развивающихся и переходных экономик. С другой стороны, экспортный контроль и ограничения в стране-доноре могут стимулировать экспортоориентированные ПИИ в принимающие страны, которые иначе были бы осуществлены в стране-доноре. Таким образом, ограничения экспорта в стране-доноре влияют на потоки ПИИ таким же образом, как и протекционизм в стране-реципиенте, однако в значительно меньшей степени.

В целом следует отметить, что внешнеторговая политика стран-доноров в меньшей степени влияет на потоки ПИИ и их внешнеторговые эффекты, нежели торговая политика принимающих стран [235], которая является критически важной для регулирования объемов и структуры потоков ПИИ [191, с. 19].

Как было отмечено выше, существенное воздействие на потоки ПИИ и их внешнеторговые эффекты оказывает политика региональной торговой интеграции (см. подробнее подраздел 1.2 монографии).

2 Внешнеторговые эффекты политики регулирования ПИИ.

Далее рассмотрим воздействие политики регулирования ПИИ на формирование их внешнеторговых эффектов. В целях исследования инвестиционные меры, в наибольшей степени влияющие на внешнеторговые эффекты ПИИ, разделены на три категории [208]:

1) *Требования в отношении эффективности деятельности предприятий с иностранными инвестициями, обязательные к исполнению:*

а) *Требования содержания местных компонентов.* Главным эффектом этих требований на внешнюю торговлю принимающей страны является замещение импорта соответствующих видов сырья и компонентов, что и является их целью. Однако подобные требования могут способствовать снижению экспортной конкурентоспособности готовой продукции иностранных филиалов из-за меньшей эффективности местных поставщиков, что в итоге приведет либо к сокращению экспортоориентированных ПИИ, либо к уменьшению экспорта уже существующих в стране компаний с иностранными инвестициями.

Еще одним внешнеторговым эффектом этих требований является рост импорта готовой продукции компаниями-конкурентами, т.к. их выполнение, как правило, влечет дополнительные затраты у иностранных филиалов. Принимающая страна устанавливает требования на содержание местных компонентов также с целью налаживания связей между национальными и иностранными фирмами. Однако рост издержек производства сокращает объем производства иностранных компаний, а значит, и уровень спроса на местные компоненты и запасные части, в результате чего ожидаемые преимущества от укрепления связей между национальными и зарубежными фирмами не материализуются [188].

Таким образом, требования использования местного компонента эквивалентны пошлинам, взимаемым с импортных товаров.

б) *Требования в отношении расширения экспорта товаров*. С одной стороны, эти меры действительно могут стимулировать рост экспорта иностранных филиалов, однако они сами по себе вряд ли будут способствовать экспортной ориентации ПИИ.

Кроме того, для ПИИ, ориентированных на внутренний рынок, такие требования, как правило, влекут дополнительные затраты, т.к. вынуждают направлять часть прибыли, полученной на внутреннем рынке, на выполнение экспортных требований, хотя экспорт изначально не был их целью. В результате стоимость продукции, поступающей на внутренний рынок, возрастает, что в свою очередь увеличивает импорт соответствующей готовой продукции в страну [208].

Выполнение требований экспорта может также стимулировать импорт сырья и комплектующих. Кроме того, эти требова-

ния могут способствовать замещению экспорта других товаров [82, с. 258], в том числе экспорта национальных производителей.

в) *Требования сбалансированности торговли* по сути являются комбинацией двух предыдущих. Таким образом, они сокращают импорт промежуточных товаров, увеличивают экспорт готовой продукции за счет замещения экспорта других товаров [82, с. 260], в том числе экспорта национальных производителей. Выполнение этих требований влечет за собой дополнительные затраты для компаний с иностранными инвестициями, что либо сокращает ПИИ, либо увеличивает импорт готовой продукции [208], внешнеторговые эффекты при этом будут определяться типом этих упущенных ПИИ.

г) *Требования, регулирующие долю иностранного капитала в уставном фонде предприятия.* Влияние этих требований на деятельность иностранных компаний мало изучено в экономической литературе, однако можно утверждать, что в случае обязательного наличия национального капитала в уставном фонде, возможное некоммерческое и недобросовестное поведение иностранных партнеров менее вероятно (трансфертное ценообразование, приоритетные закупки промежуточных и инвестиционных товаров в стране-доноре, регулирование экспортных потоков и др.). С дугой стороны, именно по причине ограничения автономии иностранных инвесторов, последние могут отказаться от инвестирования в данную страну. Внешнеторговые эффекты при этом будут определяться типом этих упущенных ПИИ.

д) *Требования в отношении трансфера технологий.* С одной стороны, данные требования действительно могут способствовать активизации передачи технологий от иностранных компаний национальным. С другой стороны, использование иностранными компаниями новейших технологий не обеспечивает гарантированного роста экспорта, а затраты могут оказаться выше, чем при использовании более простой технологии, которая соответствуют уровню квалификации рабочей силы в стране-реципиенте, по причине необходимости переквалификации местной рабочей силы, стоимости самой технологии, что негативно скажется на объемах экспорта иностранных филиалов. Косвенное влияние требований местного компонента и передачи технологий в долгосрочном периоде – рост конкурентоспособности экспорта

принимающего государства за счет распространения внешних эффектов ПИИ в случае эффективного налаживания связей иностранных компаний с национальными предприятиями, замещение импорта комплектующих и технологий, снижение стоимости экспорта за счет переориентации на более дешевые местные комплектующие.

е) *Требования в отношении обязательной продажи определенной доли произведенной продукции на местном рынке* способствуют притоку импортозамещающих ПИИ, однако дестимулируют экспортоориентированные.

2) *Требования эффективности, обусловливающие предоставление льгот и преференций.* Данные требования будут иметь те же внешнеторговые эффекты, как и в случае необходимости их обязательного выполнения. Разница будет заключаться только в том, что предоставляемые льготы и преференции сами могут повлиять на эффективность деятельности иностранных компаний, что в свою очередь прямо или косвенно повлияет на их внешнеторговую деятельность, результирующий внешнеторговый эффект будет состоять из внешнеторговых эффектов требований к ПИИ и эффектов предоставленных льгот и преференций.

3) *Стимулы и преференции для ПИИ:*

а) Стимулы, влияющие на прибыльность экспортных операций (например, возврат пошлин на импортные товары, использованные для производства экспортных товаров), сокращают издержки производства, что стимулирует экспорт иностранных компаний, который, однако, как правило, сопровождается ростом импорта промежуточных товаров.

б) Стимулы, сокращающие переменные издержки производства (например, сокращение выплат на социальное страхование работников), способствуют расширению производства компаний с иностранными инвестициями. Внешнеторговые эффекты ПИИ будут зависеть от типа инвестиций.

в) Стимулы, привязанные к объему ПИИ, имеют внешнеторговые эффекты, схожие с предыдущими: они стимулируют приток ПИИ больший, чем тот, который необходим для удовлетворения внутреннего спроса.

г) Стимулы, дающие привилегированный доступ на рынок, например, преференциальный доступ к государственным заказам,

способствуют притоку импортозамещающих ПИИ, что сокращает импорт готовой продукции, однако приводит, как правило, к росту импорта инвестиционных и промежуточных товаров.

Косвенным внешнеторговым эффектом инвестиционных стимулов является переориентация ПИИ из стран и отраслей их эффективного применения в страны и отрасли с меньшей эффективностью использования ПИИ, что в итоге приведет к нерациональному распределению ресурсов в рамках всей мировой экономики, что в свою очередь будет непосредственно влиять на развитие международной торговли.

Таким образом, исследование воздействия различных мер внешнеторговой и инвестиционной политик на внешнеторговые эффекты ПИИ позволило обосновать следующие выводы.

1) Одной из ключевых мер политики привлечения экспортоориентированных ПИИ является расширение доступа к импортным ресурсам за счет мер торговой политики, направленных на снижение таможенных пошлин на сырье и комплектующие. Важен баланс между наращиванием отечественного производственного потенциала, с одной стороны, и недопущением инвестиционного и торгового протекционизма, с другой [37–А].

2) Доступ к основным рынкам сбыта, особенно к рынкам развитых стран, является необходимым условием привлечения ориентированной на экспорт деятельности иностранных компаний. В связи с этим важную роль при решении вопросов размещения экспортного производства играют РСТ и режимы преференциальной торговли [37–А].

3) Политика ограничения и политика стимулирования ПИИ в классическом их понимании также являются взаимозаменяемыми с позиции развития внешней торговли, что позволяет государственным органам принимающей страны маневрировать различными инструментами инвестиционной политики, исходя из соображений соотношения затрат и общественных выгод.

4) Таможенно-тарифные и нетарифные барьеры во внешней торговле могут снизить эффективность функционирования ГПС МНК, в связи с чем в настоящее время торговая либерализация является важнейшей характеристикой благоприятного инвестиционного климата [25–А].

ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

5) Внешнеторговая политика страны-реципиента является более гибким и действенным инструментом реализации стратегии развития внешней торговли за счет привлечения ПИИ, нежели инвестиционная политика.

6) Внешнеторговая политика стран-доноров в меньшей степени влияет на потоки ПИИ и их внешнеторговые эффекты в стране-реципиенте по сравнению с торговой политикой самих принимающих стран, которая является критически важной для регулирования объемов и структуры потоков ПИИ [9–А].

1.4 Методика комплексной оценки влияния прямых иностранных инвестиций на внешнюю торговлю страны-реципиента

Исследование показало, что ПИИ являются важным фактором развития современной международной торговли в целом и внешней торговли большинства стран мира, в связи с чем научную и практическую значимость приобретает изучение мирового опыта формирования национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли и вхождения в мировую торговлю.

С целью определения специфики взаимосвязи торговли и ПИИ в отдельных странах, выявления основных направлений и оценки степени влияния ПИИ на развитие внешней торговли принимающего государства, определения внешнеторговых эффектов ПИИ разработана авторская методика комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента.

Необходимость разработки методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли принимающей страны обусловлена рядом причин.

Во-первых, наличие косвенных внешнеторговых эффектов ПИИ и межсекторальных взаимосвязей между ПИИ и торговлей значительно усложняет и делает влияние ПИИ на внешнюю торговлю и торговых баланс не столь однозначным, как это следует из анализа исключительно показателей внешнеторговой деятельности предприятий с иностранными инвестициями.

Во-вторых, проведенное исследование показало, что ни одна из представленных в экономической литературе методик оценки

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПИИ не предполагает комплексной оценки воздействия ПИИ на развитие внешней торговли стран. Те из них, которые затрагивают оценку влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны, учитывают лишь отдельные показатели развития внешней торговли (объемы экспорта) [243, 159] либо построены исключительно на эконометрическом анализе взаимосвязи ПИИ и внешней торговли [86; 102; 157]. При этом для разработки стратегии развития внешней торговли за счет привлечения ПИИ принципиальное значение имеет оценка вклада ПИИ в развитие внешней торговли не по отдельным показателям, а по комплексу показателей, включая показатели торговли добавленной стоимостью, выявление факторов, определяющих характер, направления и степень этого влияния, а также определение всего комплекса внешнеторговых эффектов ПИИ, имеющих место в исследуемых странах.

В-третьих, ни в отечественной, ни в зарубежной литературе не представлено методики оценки привлекательности стран для притока экспортоориентированных ПИИ. При этом, очевидно, что для формирования стратегии развития внешней торговли стран интерес представляет оценка потенциала и фактического положения государств в привлечении именно этого типа ПИИ, включая оценку участия стран в ГПС МНК [29–А].

В настоящее время существует ряд методик оценки ПИИ, предложенных экономическими организациями и отдельными учеными, которые оценивают фактическое положение стран в области ввоза ПИИ, потенциал привлечения ПИИ, вклад ПИИ в отдельные экономические показатели развития экономик стран-реципиентов, привлекательность стран для ПИИ.

Так, Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) осуществляет сопоставление стран мира в области привлечения ПИИ индексным методом. В рамках индексной оценки специалистами ЮНКТАД в 2002 году было предложено два показателя: индекс эффективности притока ПИИ (Inward FDI Performance Index) и индекс потенциала в области ввоза ПИИ (Inward FDI Potential Index) [241]. В 2012 году специалисты ЮНКТАД предложили к применению ещё два показателя: индекс привлечения ПИИ (FDI Attraction Index) и индекс вклада ПИИ (FDI Contribution Index) [243].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Индекс эффективности притока ПИИ рассчитывается как отношение доли страны в мировых потоках ПИИ к ее доле в мировом ВВП. Страны, у которых значение индекса больше единицы, привлекают больше ПИИ, чем можно было бы ожидать, исходя из относительных размеров их ВВП.

Индекс инвестиционного потенциала рассчитывается с учетом основных показателей, влияющих на решение иностранного инвестора о выборе страны инвестирования, таких как: ВВП на душу населения; реальный рост ВВП (за последние 10 лет); экспортная квота; число телефонных линий на 1000 чел.; коммерческое потребление энергии на душу населения; расходы на НИОКР в процентах от ВНП; количество студентов вузов в процентах ко всему населению, страновой риск [118, с. 331–332].

Индекс потенциала в области ввоза ПИИ основан на структурных факторах, которые, как правило, изменяются медленно, вследствие чего значения этого индекса остаются довольно стабильными с течением времени.

На основе ранжирования стран по этим двум индексам ЮНКТАД разделяет страны на:

– страны с высокими реальными показателями по ввозу ПИИ (находящиеся выше среднего уровня по шкале ранжирования всех стран по фактическим показателям) и с высоким потенциалом (находящиеся выше среднего уровня по шкале ранжирования всех стран по потенциалу) («страны-лидеры»);

– страны с высокими реальными показателями по ввозу ПИИ и с низким потенциалом (находящиеся ниже среднего уровня на шкале ранжирования по потенциалу) («страны, превысившие свой потенциал»);

– страны с низкими реальными показателями по ввозу ПИИ (находящиеся ниже среднего уровня по шкале ранжирования по фактическим показателям) и с высоким потенциалом («страны, не реализовавшие свой потенциал»);

– страны с низкими реальными показателями по ввозу ПИИ и с низким потенциалом [241].

На основе индекса вклада ПИИ, разработанному ЮНКТАД и впервые представленному в Докладе о мировых инвестициях за 2012 год, составляется рейтинг стран в зависимости от вклада ПИИ и филиалов иностранных компаний в развитие их экономи-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ки: добавленную стоимость, занятость населения, заработную плату, налоговые поступления, экспорт, затраты на НИОКР, а также накопление капитала (например, доля занятого в филиалах иностранных компаний населения в общей структуре занятости населения в каждой стране и т.д.).

Индекс вклада ПИИ является первой попыткой систематического сравнительного анализа вклада ПИИ в экономическое развитие стран, однако проблемы его использования связаны с недостатком необходимой информации [243]. Кроме того, при его расчете не учитываются экономические и институциональные факторы, влияющие на объем поступающих ПИИ в страну и их вклад в развитие страны-реципиента: уровень макроэкономической стабильности, конкурентоспособность экономики, наличие естественных и человеческих ресурсов и др.

Авторские методики оценки ПИИ предлагают и отечественные ученые. Так, Д. В. Муха разработал методику оценки макроэкономической эффективности привлечения ПИИ с позиций принимающей страны, которая включает расчет интегрального коэффициента эффективности как отношение интегрального коэффициента для обобщенной оценки эффектов привлечения ПИИ в экономике к интегральному коэффициенту для обобщенной оценки издержек создания благоприятных условий для вложения ПИИ [97, с. 16].

Кроме того, Д. В. Муха разработал методику оценки привлекательности принимающей страны для ПИИ в целом, основанную на расчете интегрального индекса в качестве обобщенной характеристики привлекательности страны-реципиента для ПИИ, который рассчитывается на основе четырех групп индикаторов (параметры внутреннего рынка, инфраструктура, трудовые ресурсы, качество регулирования, исполнение контрактов, доступ к кредитованию, уровень бюрократии и коррупции, развитость демократических институтов и др.) [97, с. 17].

Однако анализ существующих исследований и методик оценки ПИИ показал, что ни одна из них не предполагает комплексной оценки воздействия ПИИ на развитие внешней торговли стран. Методики, которые отчасти затрагивают оценку влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны, учитывают только отдельные показатели развития внешней торговли [29–А].

Репозиторий ГГУ имени Ф. Скорины

Это предопределило необходимость разработки авторской методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента.

Суть авторской методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента заключается в том, что разработанная методика, в отличие от существующих подходов оценки ПИИ, учитывающих вклад ПИИ в динамику отдельных показателей развития внешней торговли страны, носит комплексный характер и предполагает:

– во-первых, оценку потенциала страны в привлечении и использовании ПИИ в целях развития ее внешней торговли на основе анализа показателей динамики и структуры накопленных привлеченных ПИИ, оценки степени вовлеченности страны в ГПС МНК и оценки привлекательности страны для экспортоориентированных ПИИ;

– во-вторых, оценку воздействия ранее привлеченных ПИИ на внешнюю торговлю страны на основе проведения оценок взаимосвязи ПИИ и объемов внешней торговли страны с помощью эконометрического инструментария, анализа абсолютных и относительных показателей внешнеторговой деятельности предприятий с ПИИ, а также выявления основных внешнеторговых эффектов ПИИ и факторов, обусловливающих их появление [29–А].

Помимо комплексного подхода к оценке вклада ПИИ в развитие внешней торговли принимающей страны новизна разработанной методики заключается:

– во-первых, в предложении авторской методики оценки привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ, являющейся частью общей методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента, суть которой состоит в выявлении и классификации факторов, способствующих притоку и определяющих привлекательность страны для экспортоориентированных ПИИ, выделении наиболее значимых из них и предложении показателей для их количественной оценки, что позволило обосновать расчет «Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ»;

– во-вторых, в определении системы внешнеторговых эффектов ПИИ в исследуемых странах в соответствии с классификацией внешнеторговых эффектов ПИИ, предложенной в подразделе 1.2 монографии (в отличие от существующих исследований,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

в которых выделяются только отдельные показатели, характеризующие воздействие ПИИ на внешнюю торговлю);

– в-третьих, в выявлении факторов, обусловивших формирование и определивших характер внешнеторговых эффектов ПИИ в исследуемой стране, на основе комплекса специфических факторов, влияющих на характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран, выделенных в подразделе 1.2 монографии.

Разработанная методика комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента включает следующие этапы:

1 Оценка потенциала страны в привлечении ПИИ для развития внешней торговли.

1.1 Анализ динамики и структуры привлеченных ПИИ, показателей деятельности предприятий с иностранными инвестициями.

1.2 Оценка степени и характера вовлеченности экономики страны в ГПС.

1.3 Оценка привлекательности экономики страны для экспортоориентированных ПИИ.

2 Оценка воздействия накопленных ПИИ на развитие внешней торговли страны.

2.1 Оценка взаимосвязи ПИИ и внешней торговли страны с помощью эконометрического инструментария.

2.2 Выявление и оценка внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике.

2.3 Определение факторов, обусловивших формирование выявленных внешнеторговых эффектов ПИИ.

1 этап. ***Оценка потенциала страны в привлечении ПИИ для развития внешней торговли.***

1.1 *Анализ динамики и структуры привлеченных ПИИ, показателей деятельности предприятий с иностранными инвестициями.*

Оценка динамики и структуры привлеченных ПИИ включает анализ следующих показателей:

– показателей масштабов притока ПИИ (объема накопленных и текущих ПИИ, в том числе на душу населения, доли накопленных ПИИ в ВВП, доли ПИИ в общем объеме инвестиций в основной капитал);

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– показателей структуры привлеченных ПИИ, в том числе географической и отраслевой;

Следует отметить, что при оценке потенциала вклада ПИИ в развитие внешней торговли принимающей страны показатели накопленных ПИИ имеют приоритетное значение по сравнению с текущими показателями притока ПИИ, т.к. существующие эмпирические исследования показывают, что положительный эффект от привлеченных ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента растет именно по мере накопления ПИИ. Исследования ЮНКТАД показывают, что страны с большим присутствием ПИИ в сопоставлении с масштабом их экономики, как правило, активнее участвуют в ГПС и создают относительно большую отечественную добавленную стоимость экспорта [244].

Анализ отраслевой структуры ПИИ позволяет оценить оптимальность структуры привлеченных ПИИ с позиции развития научно-технического и инновационного потенциала экономики страны-реципиента, снижения ее ресурсоемкости, возможности роста высокотехнологичного экспорта страны-реципиента, реализации импортозамещающей функции ПИИ, роста национальной добавленной стоимости в экспорте и др. Анализ географической структуры ПИИ позволит оценить потенциал привлеченных ПИИ как источника новых технологий, навыков, знаний и новых методов управления, а также как фактора последующего роста экспорта товаров и услуг страны-реципиента в целом [29–А].

Оценка показателей деятельности предприятий с иностранными инвестициями предполагает анализ таких показателей, как объем произведенной продукции, численность занятых, производительность труда и др. [29–А]. Анализ таких показателей, как объем произведенной продукции, численность занятых, производительность труда и объем инвестиций в основной капитал на предприятиях с иностранными инвестициями позволят выявить и оценить прямые и косвенные внешнеторговые эффекты ПИИ.

1.2 Оценка степени и характера вовлеченности экономики страны в ГПС.

На степень и характер вовлеченности стран в ГПС влияет комплекс факторов. Среди них следует выделить географическое положение, природные ресурсы, открытость рынков, уровень развития инфраструктуры, уровень квалификации рабочей силы,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

привлекательность делового и инвестиционного климата и др. Анализ влияния ПИИ на внешнюю торговлю страны требует исследования характера интеграции исследуемой экономики в ГПС, оценки международных торговых потоков в ГПС и уровня зависимости национальных производств от поставок импортных материалов и компонентов. Это предопределяется тем, что порядка 80 % современной международной торговли приходится на ГПС, координируемые МНК [244], которые одновременно генерируют и основную массу международных потоков добавленной стоимости в мире [79, с. 111]. Кроме того, понимание того, какую позицию занимают предприятия страны в ГПС дает возможность оценить и определить пути дальнейших интеграции и развития национальных предприятий в ГПС, в том числе с целью развития их экспортного потенциала.

Таким образом, оценка международных торговых потоков в ГПС необходима и на микроуровне для выбора компанией стратегии участия в ГПС, и на государственном уровне – для формирования эффективной экономической политики привлечения ПИИ и регулирования внешней торговли, а также экономической стратегии интеграции в уже существующие ГПС МНК и формирования собственных [29–А].

Оценка уровня интеграции страны в ГПС осуществляется на основе системы специфических показателей (см. подробнее подраздел 2.2 монографии).

В авторской методике для оценки вовлеченности отдельных стран и регионов в ГПС МНК предлагается использовать следующие показатели:

– показатель прямой вертикальной специализации, представляющий собой долю экспортируемых товаров и услуг, используемых в качестве промежуточного импорта для производства экспортных товаров других стран;

– показатель обратной вертикальной специализации, который представляет долю импортируемой стоимости в совокупном экспорте страны;

– индекс участия страны в ГПС, который отражает долю иностранных промежуточных товаров и произведенных внутри страны промежуточных товаров, используемых в экспорте третьих стран, в валовом экспорте страны.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Сочетание этих трех показателей, с одной стороны, дает возможность всесторонней оценки участия страны в международной торговле, рассчитанной по показателям добавленной стоимости, и соответственно ее вовлеченности в ГПС МНК, а с другой стороны, придает универсальный характер разработанной методике, т.к. расчет других показателей вовлеченности стран в ГПС осложнен отсутствием всей необходимой статистической информации по странам [29–А].

1.3 Оценка привлекательности экономики страны для экспортоориентированных ПИИ.

Оценку привлекательности страны для экспортоориентированных ПИИ предлагается осуществлять на основе выявления, оценки и анализа основных факторов, способствующих притоку экспортоориентированных ПИИ в экономику.

Одним из основных и наиболее значимых выявленных в результате проведенного исследования позитивных эффектов ПИИ на внешнюю торговлю для развивающихся стран и стран с переходной экономикой является повышение конкурентоспособности их экспорта. ПИИ стали важным фактором конкурентоспособности экспорта многих стран мира, где МНК обеспечивают значительную долю экспорта (Китай, Китайская провинция Тайвань, Мексика, Республика Корея, Коста-Рика, Сингапур, Таиланд, а также Венгрия, Польша, Чехия и др.) [241]. Однако следует отметить, что при этом каждая страна имела собственные специфические преимущества, позволившие ей подключиться к системам международного производства: для Китая – это стоимость рабочей силы, для Венгрии и Мексики – это преференциальный доступ на основной экспортный рынок, для Коста-Рики роль важного фактора сыграла национальная политика, в основе которой лежало привлечение высокотехнологичных ПИИ [241].

Таким образом, ПИИ способны стимулировать рост конкурентоспособности экспорта стран с развивающимися рынками, однако возникает вопрос, каким образом принимающие страны могут получить наибольшие выгоды для развития их внешней торговли от активов, находящихся в распоряжении МНК.

Выделены две группы факторов, способствующих положительному влиянию ПИИ на развитие экспорта принимающей страны:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– факторы, которые способствуют притоку экспортоориентированных ПИИ;

– факторы, которые обеспечивают эффективное использование привлеченных ПИИ с позиции развития экспорта страны-реципиента [35–А].

Очевидно, что способность страны привлекать и эффективно использовать экспортоориентированные ПИИ определяется всеми факторами, которые воздействуют на приток ПИИ в целом. Среди них соответствующий предпринимательский климат и инфраструктуру, стабильную макросреду для принятия и эффективного использования инвестиций. При этом необходимо учитывать, что МНК требуют создания соответствующих деловых условий, неотъемлемой частью которых является защита интеллектуальной и частной собственности, прозрачная налоговая система, эффективная судебная система, либерализация финансовых институтов, дебюрократизация экономики [29–А].

Вместе с тем, в результате систематизации имеющихся теоретических и эмпирических исследований (см. [202]; [203]; [210]; [217]; [218]; [235]; [241] и др.) *определены специфические факторы, способствующие притоку именно экспортоориентированных ПИИ,* которые разделены на две группы:

1) *Внутренние факторы, включающие:*

а) факторы, относящиеся к потенциалу и характеристикам экономики страны-реципиента:

– уровень развития технологии в отраслях, принимающих ПИИ, и в стране в целом;

– уровень развития инфраструктуры, прежде всего, логистической системы, информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и банковского сектора;

– экспортный потенциал страны (наличие экспортоориентированных производств и их международная конкурентоспособность);

– уровень развития отраслей, смежных с теми, которые привлекают ПИИ;

– размер регионального рынка, близость крупных рынков сбыта;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– наделенность страны относительно редкими (включая высококвалифицированную рабочую силу) или относительно дешевыми ресурсами;

– накопленные объемы ПИИ;

– уровень затрат на оплату труда в стране-реципиенте;

– защита прав интеллектуальной собственности [29–А].

б) факторы, относящиеся к экономической политике принимающей страны:

– политика привлечения ПИИ (прежде всего, меры, стимулирующие экспортоориентированные либо импортозамещающие ПИИ, политика развития экономических связей с иностранными компаниями, политика создания специальных экономических зон по производству экспортной и высокотехнологичной продукции);

– внешнеторговая политика (прежде всего, соотношение либерализма и протекционизма во внешнеторговой политике страны, импортозамещающей стратегии развития и ориентации на экспорт, использование инструментов внешнеторговой политики) [29–А];

– политика региональной экономической интеграции.

2) *Внешние факторы*, формирующиеся за пределами страны. Основным внешним фактором, влияющим на приток экспортоориентированных ПИИ, является мотивация МНК [41–А].

Так, ПИИ, осуществляемые в рамках мотива «поиск ресурсов» в соответствии с классификацией Дж. Даннинга, определяются как нацеленные на поиск дешевых природных ресурсов, энергии, дешевой рабочей силы без привязки к производительности труда [87, с. 76]. Однако Х. Франко включает в мотив «поиск ресурсов» и квалифицированную рабочую силу [193].

К ПИИ, осуществляемым в рамках мотива «поиск рынков», относятся инвестиции, в результате которых компания получает возможность поставлять товары и услуги на внутренний рынок страны-реципиента ПИИ и рынки сопредельных стран [87, с. 76], как правило, стран-членов регионального экономического объединения.

Необходимо отметить, что размеры национальных рынков стран-участниц РТС не имеют большого значения, несмотря на то, что темп их роста оказывает положительное воздействие на приток ПИИ. Это подтверждают результаты исследования

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

МВФ [210, с. 16], которые свидетельствуют о практически нулевой корреляции между потоками ПИИ и размером внутренних рынков стран, входящих в интеграционное объединение, и одновременно показывают значительную положительную зависимость между объемами ПИИ и размером всего регионального рынка.

Таким образом, в контексте ГПС размер рынка больше не определяется национальными границами, а зависит от сети РТС, подписанных страной [235].

Под ПИИ, осуществляемыми в рамках мотива «поиск эффективности», понимаются инвестиции, нацеленные на поиск (приобретение) или распределение (тиражирование) технологических (или других нематериальных) активов, основанных на интеллектуальной собственности. В связи с этим основными факторами, влияющими на ПИИ в рамках этого мотива, считаются наличие квалифицированного персонала в стране-реципиенте, наличие внутренней научной и технологической базы, уровень защищенности прав интеллектуальной собственности и др. [87, с. 76]. Вместе с тем, в связи с развитием и повсеместным распространением ГПС МНК повышается также важность следующих факторов:

– открытость национальной экономики, влияние которой на приток ПИИ исследовано в подразделе 1.2 монографии;

– уровень развития и качество инфраструктуры, которые имеют наибольшее значение для развивающихся стран, т.к. низкий уровень ПИИ в них часто объясняется именно низким уровнем развития инфраструктуры, прежде всего, транспортной системы, логистики, телекоммуникаций, правовых услуг [235].

К группе факторов, обеспечивающих эффективное использование уже привлеченных ПИИ с позиции развития экспорта страны-реципиента, отнесены:

а) вертикальные связи глобальных компаний с местными производителями, что является, по мнению специалистов ЮНКТАД, важнейшим условием положительного влияния ПИИ на экономику принимающей страны, поскольку они являются наиболее мощным каналом для трансфера навыков, знаний и технологий в местную экономику, в связи с чем для усиления положительных внешнеторговых эффектов ПИИ в стране большое

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

значение приобретают программы взаимодействия с иностранными инвесторами, направленные на расширение их связей с национальными производителями [3–А];

б) абсорбирующая способность принимающей экономики (для налаживания сети вертикальных связей с иностранными предприятиями национальные компании должны иметь определенный уровень развития, качества продукции и системы управления, иначе растет вероятность функционирования иностранных компаний в экономических анклавах, мало связанных с национальной экономикой, в результате чего принимающая страна не в состоянии извлечь выгоды из ПИИ);

в) высокая степень конкуренции в отраслях, в которые приходят иностранные инвестиции, и в экономике в целом как необходимое условие положительного влияния ПИИ на конкурентоспособность национального экспорта [3–А].

В результате проведенного исследования *разработана* ***методика оценки привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ***, суть которой состоит в оценке на основе предложенных показателей потенциала стран в привлечении экспортоориентированных ПИИ и факторов, способствующих их притоку и определяющих привлекательность экономики для них [41–А].

В рамках авторской методики для оценки привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ разработан ***Индекс потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ (Inward Export-oriented FDI Potential Index, POTENTIAL INDEX*** $_{EO\ FDI}$***)***.

Для этого на основе систематизации результатов эмпирических и теоретических исследований, отчетов международных организаций и опросов МНК (см. [87]; [102]; [113]; [178]; [179]; [193]; [202]; [203]; [210]; [217]; [218]; [235]; [241] и др.):

– выделены факторы, характеризующие количественные и качественные характеристики социально-экономического развития страны-реципиента и ее экономической политики, в наибольшей степени влияющие на приток экспортоориентированных ПИИ;

– разработана система показателей для количественной оценки выделенных факторов.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Факторы, отобранные для расчета Индекса, и показатели, выбранные для их количественной оценки, представлены в таблице 1.1.

Индекс потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ (POTENTIAL INDEX $_{EO\ FDI}$) – это интегральный показатель, получаемый методом агрегирования частных показателей по формуле средней геометрической.

Таблица 1.1. – Показатели количественной оценки факторов, учитываемых при расчете POTENTIAL INDEX $_{EO\ FDI}$

Фактор	Показатель	Источник данных
Затраты на оплату труда в стране-реципиенте	Доля затрат на оплату труда в ВВП (LABOUR/GDP)	МОТ
Уровень научно-технического развития экономики страны-реципиента	Глобальный инновационный индекс (GII)	Международная бизнес-школа INSEAD
Уровень защищенности прав интеллектуальной собственности	Индекс прав интеллектуальной собственности (субиндекс Международного индекса защиты прав собственности) (IPRS)	Международный альянс прав собственности
Уровень развития человеческого потенциала в стране-реципиенте	Индекс развития человеческого потенциала (HDI)	ПРООН
Размер регионального рынка	Доля ВВП РТС, в которое входит страна-реципиент, в мировом ВВП (GDP_{RTA}/GDP_{WORLD})	Статистические органы стран
Уровень развития логистической системы в стране-реципиенте	Индекс эффективности логистики (LPI)	Группа Всемирного банка
Уровень развития сферы ИКТ в стране-реципиенте	Индекс развития ИКТ (ICT)	Международный союз электросвязи
Уровень открытости страны экспорту	Экспортная квота страны-реципиента (X)	Статистические органы стран
Уровень открытости страны импорту	Импортная квота страны-реципиента (M)	Статистические органы стран
Уровень барьеров во внешней торговле	Индекс торговой свободы (субиндекс индекса экономической свободы) (TFI)	Исследовательский центр The Heritage Foundation

Источник: собственная разработка автора

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Методика расчета POTENTIAL INDEX $_{EO\ FDI}$ включает этапы приведения частных показателей к сопоставимому виду и их агрегирования для вычисления интегрального индекса.

При расчете POTENTIAL INDEX $_{EO\ FDI}$ для приведения исходных данных в одинаковый диапазон значения частных показателей предлагается нормализовать в диапазоне от 0 до 1. При этом показатель доли затрат на оплату труда в ВВП учитывается как (1 - LABOUR/GDP), т.к. чем меньше затраты на оплату труда в стране-реципиенте, тем более она привлекательна, прежде всего, для вертикальных ПИИ.

Агрегирование частных показателей осуществлено по формуле средней геометрической. Неприменение удельных весов для частных показателей обосновано необходимостью дать общую оценку привлекательности страны-реципиента для всех типов экспортоориентированных ПИИ, к которым по результатам проведенного исследования отнесены вертикальные, экспортно-платформенные и комплексные ПИИ, для каждого из которых рассматриваемые факторы будут иметь различное значение. Например, для притока вертикальных ПИИ большее значение имеют такие факторы, как затраты на оплату труда в стране-реципиенте, уровень развития человеческого потенциала в стране-реципиенте; для экспортно-платформенных ПИИ – размер регионального рынка; для комплексных ПИИ существенное значение имеют уровень развития логистической системы в стране-реципиенте и уровень защищенности прав интеллектуальной собственности.

Таким образом, расчет Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ предлагается производить по следующей формуле:

$$\text{POTENTIAL INDEX}_{EO\ FDI} = ((1 - \text{LABOUR/GDP}) \times \text{GII} \times \text{IPRS} \times \times \text{HDI} \times \text{GDP}_{RTA}/\text{GDP}_{WORLD} \times \text{LPI} \times \text{ICT} \times \text{X} \times \text{M} \times \text{TFI})^{1/10},. \quad (2)$$

где LABOUR/GDP – доля затрат на оплату труда в ВВП страны-реципиента;

GII – величина глобального инновационного индекса страны;

IPRS – величина индекса прав интеллектуальной собственности;

HDI – величина индекса развития человеческого потенциала;

GDP_{RTA}/GDP_{WORLD} – доля ВВП РТС в мировом ВВП;

LPI – величина индекса эффективности логистики;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ICT – величина индекса развития ИКТ;
X – экспортная квота страны-реципиента;
M – импортная квота страны-реципиента;
TFI – величина индекса торговой свободы [42–A].

Максимальная величина POTENTIAL INDEX $_{EO\ FDI}$ равна 1, а минимальная 0 (чем выше величина индекса, тем более привлекательна страна для экспортоориентированных ПИИ) [29–A].

Практическая значимость разработанного индекса заключается с одной стороны в возможности осуществления международных сравнений и ранжирования стран по уровню привлекательности для экспортоориентированных ПИИ, с другой стороны – на национальном уровне – в возможности выявления слабых и сильных сторон принимающего государства в привлечении экспортоориентированных ПИИ, выделении факторов, на которых следует сконцентрировать усилия по их развитию с целью роста положительных внешнеторговых эффектов привлекаемых в страну ПИИ.

При этом использование разработанного Индекса целесообразно в комбинации с оценкой инвестиционного климата страны-реципиента ПИИ в целом, как дополнение и уточнение к ней.

2 этап. ***Оценка воздействия накопленных ПИИ на развитие внешней торговли страны.***

2.1 Оценка взаимосвязи ПИИ и внешней торговли страны с помощью эконометрического инструментария.

Необходимость проведения эконометрических оценок обусловлена тем, что в силу сложности характера взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран, наличия межсекторальных переплетений и косвенных внешнеторговых эффектов ПИИ определить априори характер и степень связи между инвестициями и торговлей практически невозможно, особенно в отраслевом разрезе.

В особенности это касается долгосрочного периода, т.к. косвенное влияние ПИИ на экономику инвестируемой страны, выражающееся, например, в стимулировании конкуренции, инноваций, росте производительности труда, сбережений, могут привести к значительным косвенным внешнеторговым эффектам ПИИ, которые затронут динамику и структуру импорта и экспорта страны в том числе в торговле со страной-инвестором, что в свою очередь отразится на потоках ПИИ.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Кроме того, могут возникнуть межсекторальные переплетения ПИИ и внешней торговли, что значительно усложняет анализ. В связи с этим вопрос взаимосвязи ПИИ и внешней торговли страны может быть разрешен лишь путем сопоставления эмпирических данных о развитии этих процессов [29–А].

Проведение эконометрических оценок имеет целью подтверждение (либо опровержение) гипотезы о наличии взаимосвязи между объемами привлекаемых ПИИ и внешней торговли страны-реципиента, определение ее характера (альтернативность или комплементарность), определение реальной степени связи между показателями и степени влияния ПИИ на развитие внешней торговли, выявление стран-инвесторов и отраслей национальной экономики, по которым наблюдается наиболее тесная связь, а также разработку инструментария прогнозирования изменения объемов внешней торговли страны. При наличии необходимых статистических данных исследование целесообразно проводить и в проекции на отдельные крупные МНК [29–А].

2.2 Выявление и оценка внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике.

Анализ последствий привлечения ПИИ для развития внешней торговли страны-реципиента предлагается производить на основе оценки внешнеторговых эффектов ПИИ, выявленных и систематизированных в подразделе 1.2 монографии.

Выявление и оценка прямых внешнеторговых эффектов ПИИ предполагают анализ показателей внешнеторговой деятельности предприятий с иностранными инвестициями, функционирующих в стране:

а) абсолютных показателей (показатели экспорта и импорта товаров и услуг, торгового сальдо и внешнеторгового оборота);

б) относительных показателей:

– доля экспорта и импорта, внешнеторгового оборота предприятий с участием иностранного капитала в совокупном экспорте и импорте, внешнеторговом обороте страны соответственно;

– величина экспорта и импорта предприятий с иностранными инвестициями на единицу накопленных в стране ПИИ;

– географическая и товарная структура экспорта и импорта предприятий с иностранными инвестициями (включая долю вы-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

сокотехнологичной продукции в экспорте, долю промежуточных, инвестиционных и конечных товаров в импорте и др.) [29–А].

Анализ динамики и структуры внешнеторговой деятельности организаций с иностранными инвестициями позволит выявить основные прямые (количественные и качественные) внешнеторговые эффекты ПИИ и причины их возникновения.

Выявление и оценка косвенных внешнеторговых эффектов ПИИ возможны на основе применения эконометрического инструментария исследования.

2.3 Определение факторов, обусловивших формирование выявленных внешнеторговых эффектов ПИИ.

Важным этапом является выявление факторов, обусловивших характер внешнеторговых эффектов ПИИ в стране-реципиенте, что позволяет учесть типологические различия стран, причинно-следственные связи, которые привели к возникновению выявленных внешнеторговых эффектов ПИИ в исследуемой экономике, т.е. выявить национальную специфику притока и функционирования иностранного капитала в стране. Эмпирические исследования страновых факторов, влияющих на приток ПИИ, появились уже в 1930-х годах (Соутард (1931), Маршал и Тэйлор (1936), Барлоу (1953), Даннинг (1958)). Однако специфические факторы, влияющие именно на внешнеторговые эффекты ПИИ, мало изучены, особенно в проекции на отдельные страны или регионы [29–А].

В разработанной методике предлагается в страновом разрезе анализировать специфические факторы, в наибольшей степени влияющие на внешнеторговые эффекты ПИИ, выявленные в подразделе 1.2 монографии.

В заключение следует отметить, что практическая значимость предложенной методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента заключается в том, что она предлагает инструментарий оценки и прогнозирования воздействия притока ПИИ на развитие внешней торговли стран.

Применение методики позволяет также выявить *национальные модели накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли. В качестве критериев дифференциации национальных моделей стран выделены следующие*:

– особенности накопления ПИИ в стране;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– специфика интеграции экономики в ГПС;

– привлекательность экономики страны для экспортоориентированных ПИИ;

– особенности взаимосвязи привлекаемых ПИИ и внешней торговли страны;

– система внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике;

– факторы, обусловившие формирование внешнеторговых эффектов ПИИ.

В свою очередь применение разработанной методики оценки привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ позволяет проводить экспресс-анализ привлекательности стран для экспортоориентированных ПИИ с выделением слабых и сильных позиций государств в данной сфере, осуществлять международные сравнения и ранжирование стран по данному критерию, что позволит определить и скорректировать соответствующие меры экономической политики по развитию экспортоориентированных экономик, в частности Республики Беларусь, в том числе за счет привлечения ПИИ.

Проведенное исследование позволило обосновать следующие выводы:

1) *Исследован генезис и систематизированы концепции, взаимоувязывающие ПИИ и международную торговлю, которые классифицированы по предложенным автором критериям*: методологический подход к исследованию, проблематика исследования, характер установленной взаимосвязи (альтернативность, комплементарность и комплексный характер).

2) *Показано, что ученые, представляющие различные направления экономической теории и различные экономические школы, отличаются в выборе проблематики, через которую они объясняют взаимосвязь и взаимовлияние ПИИ и международной торговли.* Проведенное исследование позволяет утверждать, что ключевыми вопросами исследований являются:

а) на микроуровне: исследование ПИИ и внешней торговли как альтернативных стратегий интернационализации хозяйственной деятельности фирмы; исследование динамики ПИИ как части целостного процесса интернационализации фирмы, которое затрагивает теорию экономической организации производства и теорию фирмы;

б) на мезо- и макроуровне: идентификация и оценка характеристик стран и отраслей, определяющих характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли; выявление экономических последствий ПИИ на макроуровне с позиции развития внешней торговли стран; исследование влияния экономической политики государств, прежде всего, торговой, на размещение ПИИ в мире.

3) Показано, что ученые придерживаются различных подходов при исследовании главного вопроса, который является основным предметом их разногласий, о том, представляют ли потоки ПИИ и международная торговля взаимозаменяющие либо взаимодополняющие процессы. *Проведенный компаративный анализ теорий движения капитала позволил выделить три группы теорий*:

а) теории, доказывающие альтернативность потоков ПИИ и международной торговли (П. Бакли, М. Кассон, А. Ругман, Р. Вернон, Р. Алибер, М. Корден, Т. Хорст, С. Хирш, Дж. Даннинг и др.);

б) теории, обосновывающие рост международной торговли в результате увеличения потоков ПИИ, т.е. комплементарность данных процессов (Т. Озава, К. Акамацу, Дж. Маркусен и др.);

в) теории, обосновывающие комплексный характер взаимосвязи ПИИ и международной торговли, включая теории ГЦДС и ГПС (Л. Хакансон, П. Диккен, К. Коджима, Р. Вернон, Б. Блониген и др.).

4) *Систематизированы эмпирические исследования взаимосвязи ПИИ и международной торговли.* Показано, что несмотря на значительное количество концепций, обосновывающих альтернативность ПИИ и международной торговли, в эмпирических исследованиях преобладает вывод о комплементарном характере взаимосвязи.

Обосновано положение о необходимости дальнейших эмпирических исследований взаимосвязи ПИИ и международной торговли. Компаративный анализ имеющихся эконометрических исследований взаимосвязи ПИИ и международной торговли показал, что они носят разрозненный характер по отдельным странам или регионам и не представляют собой системного изучения взаимосвязи ПИИ и международной торговли в рамках всего мирового хозяйства, а также не выявля-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ют особенностей проявления взаимосвязи этих процессов в разрезе трех групп стран (развитых, развивающихся и переходных экономик).

5) *Обосновано, что несмотря на наличие разнообразных моделей ПИИ, ТНК и ГЦДС, в которых учеными затронуты вопросы взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран, вопросы взаимосвязи ПИИ и международной торговли требуют дальнейшей проработки*, что обусловлено следующим:

а) в существующих теориях не представлено комплексное исследование взаимосвязи ПИИ и международной торговли, в каждой из них изучаются только отдельные аспекты этого феномена;

б) исследования внешнеторговых эффектов ПИИ в стране-реципиенте и стране-доноре также носят разрозненный характер и не позволяют сформировать общую картину воздействия ПИИ на внешнюю торговлю, учитывающую как позитивные, так и негативные, прямые и косвенные внешнеторговые эффекты ПИИ в различных временных периодах;

в) в экономической литературе нет четкого определения самого понятия «внешнеторговые эффекты прямых иностранных инвестиций»;

г) в литературе не представлено системное исследование взаимосвязи политики привлечения ПИИ и внешнеторговой политики страны, условий взаимоусиления/нивелирования эффектов друг друга.

Обосновано положение о необходимости дальнейшего развития теорий о взаимосвязи ПИИ и международной торговли в направлении дальнейшего синтеза теории международной торговли с теориями организации фирмы и теориями ГПС; обоснования интегрированной теории взаимосвязи ПИИ и международной торговли, основанной на сочетании микро-, мезо- и макроэкономического подходов к исследованию.

Обосновано положение о необходимости дальнейшего развития теорий о взаимосвязи ПИИ и международной торговли, в том числе: развития теории международной торговли, обусловленного распространением ГПС; осуществления синтеза теории международной торговли с теориями организации фирмы и теориями ГПС; формирования интегрированной теории взаимосвязи

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПИИ и международной торговли, основанной на сочетании микро-, мезо- и макроэкономического уровней исследования.

6) О*боснована правомерность использования понятия «глобальные производственные сети» для исследования взаимосвязи потоков ПИИ МНК и международной торговли.* Это объясняется тем, что в современной мировой экономике производственно-сбытовые сети крупных МНК, которые обеспечивают большую часть глобальной добавленной стоимости и международной торговли, имеют все характерные признаки ГПС, которые, как показало исследование, заключаются в их нелинейной структуре, более сложных взаимосвязях между субъектами и системным подходом к управлению, что соответствует строению и тенденциям развития современных сетей МНК.

7) Проведенный компаративный анализ теоретических концепций, систематизация и обобщение результатов эмпирических исследований, затрагивающих отдельные аспекты взаимосвязи ПИИ и международной торговли, а также выявленные в процессе исследования проявления взаимосвязи ПИИ и международной торговли в современной мировой экономике позволили на основе синтеза микро-, мезо- и макроэкономического подходов к исследованию *разработать интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране, отличающийся от уже существующих комплексным характером и включающий:*

а) определение понятия «внешнеторговые эффекты ПИИ» и их видов, сгруппированных по ряду предложенных критериев (механизм воздействия, тип воздействия, временной признак, источник возникновения);

б) выделение факторов, влияющих на взаимосвязь ПИИ и международной торговли, а, следовательно, и характер внешнеторговых эффектов ПИИ;

в) разработку классификации типов ПИИ по критерию характера их влияния на развитие внешней торговли страны-реципиента.

8) *Разработано определение понятия «внешнеторговые эффекты ПИИ», разработана классификация внешнеторговых эффектов ПИИ в стране-реципиенте по предложенным критериям*. *Внешнеторговые эффекты ПИИ* – это количественные или

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

качественные изменения в экспортно-импортных операциях страны, вызванные прямо или косвенно деятельностью компаний с участием ПИИ. Внешнеторговые эффекты ПИИ в стране-реципиенте классифицированы по следующим критериям: а) механизм воздействия (прямые и косвенные внешнеторговые эффекты ПИИ); б) тип воздействия (количественные и качественные внешнеторговые эффекты ПИИ); в) источник возникновения (первичные и вторичные внешнеторговые эффекты ПИИ); г) временной признак (статические и динамические эффекты ПИИ).

9) *Выделены и сгруппированы специфические факторы, которые влияют на сам механизм и характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран, обоснован механизм их воздействия:* а) внутренние факторы, включающие факторы, характеризующие экономический потенциал стран (объем накопленных ПИИ; уровень экономического развития страны-реципиента ПИИ; размер рынка страны-реципиента ПИИ; уровень интеграции национальных компаний и иностранных филиалов в ГПС МНК), и факторы, характеризующие экономическую политику стран (стратегия индустриального развития, преобладающая в стране-реципиенте; внешнеторговая политика страны-реципиента; инвестиционная политика принимающей страны и степень ее согласованности с торговой политикой; политика региональной экономической интеграции); б) внешние факторы (мотивация МНК; тип ПИИ; сектор экономики, в который осуществляются ПИИ).

10) *Разработана классификация ПИИ на основе критерия их влияния ПИИ на внешнюю торговлю принимающей страны. Обосновано введение в научный оборот понятий экспортостимулирующие и импортостимулирующие ПИИ. Уточнены понятия торговоориентированные и торговозамещающие ПИИ, экспортоориентированные и экспортозамещающие ПИИ, импортоориентированные и импортозамещающие ПИИ.* В авторской классификации выделены следующие типы ПИИ: а) торговоориентированные ПИИ, включающие экспортоориентированные, импортоориентированные, экспортостимулирующие, импортостимулирующие ПИИ; б) торговозамещающие ПИИ, включающие импортозамещающие и экспортозамещающие ПИИ.

Доказано, что торговоориентированные ПИИ (в том числе импортоориентированные) *в большей степени способствуют*

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

формированию позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в принимающей стране по сравнению с торговозамещающими ПИИ (в том числе импортозамещающими). Так, импортозамещающие ПИИ оказывают менее позитивное воздействие на развитие внешней торговли и инновационное развитие страны, чем экспортоориентированные ПИИ, в то время, как импортоориентированные ПИИ способны стать фактором инновационного развития экономики страны-реципиента и выполнять экспортостимулирующую функцию, главным образом, за счет трансфера технологий и роста конкуренции, в чем решающую роль играет открытость экономики к импорту.

11) *Показано* на основе систематизации результатов существующих теоретических и эмпирических исследований и дано авторское объяснение тому*, что реализация экспортоориентированной стратегии индустриального развития содействует усилению положительных внешнеторговых эффектов ПИИ* по сравнению со стратегией импортозамещения.

Установлено, что политика торговой либерализации способствует транснационализации капитала и росту комплементарности между ПИИ и международной торговлей за счет стимулирования развития ГПС и экспортоориентированных ПИИ; *способствует повышению эффективности процесса накопления ПИИ*, обеспечивая поставки инвестиционных товаров по мировым ценам и более высокого качества; *является ключевым компонентом стратегий развития с привлечением экспортоориентированных ПИИ*, ориентированных на эффективность, важнейшими направлениями которых являются расширение доступа к импортным ресурсам за счет снижения таможенных пошлин на сырье и комплектующие и развитие региональной торговой интеграции, расширяющей рынки сбыта.

Обосновано, что внешнеторговая политика стран-доноров в меньшей степени воздействует на потоки ПИИ и их внешнеторговые эффекты в стране-реципиенте по сравнению с внешнеторговой политикой принимающих стран, которая представляет собой более гибкий и действенный инструмент реализации стратегии привлечения ПИИ, направленных на развитие внешней торговли, по сравнению с политикой регулирования ПИИ.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

12) Анализ существующих исследований и методик оценки ПИИ показал, что ни одна из них не предполагает комплексной оценки воздействия ПИИ на развитие внешней торговли стран; те из них, которые затрагивают влияние ПИИ на развитие внешней торговли, учитывают лишь отдельные показатели развития внешнеторговой сферы либо построены исключительно на эконометрическом анализе взаимосвязи ПИИ и внешней торговли.

Более того, ни в отечественной, ни в зарубежной литературе не представлено методики оценки привлекательности стран для притока экспортоориентированных ПИИ. При этом для формирования стратегии развития внешней торговли стран интерес представляет оценка потенциала и фактического положения государств в привлечении именно ПИИ, ориентированных на экспорт товаров и услуг, проведенная не по отдельным показателям, а по комплексу показателей, включая показатели торговли добавленной стоимостью, выявление факторов, определяющих характер, направления и степень этого влияния, а также определение внешнеторговых эффектов ПИИ, имеющих место в исследуемых странах. Это предопределило необходимость разработки авторской методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента.

13) Суть авторской методики оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента заключается в том, что разработанная методика, в отличие от существующих подходов к оценке ПИИ, учитывающих вклад привлекаемых ПИИ в динамику отдельных показателей развития внешней торговли страны, носит комплексный характер и предполагает:

– во-первых, оценку потенциала страны в привлечении и использовании ПИИ в целях развития ее внешней торговли на основе анализа показателей динамики и структуры накопленных привлеченных ПИИ, оценки степени вовлеченности страны в ГПС МНК и оценки привлекательности страны для экспортоориентированных ПИИ;

– во-вторых, оценку воздействия привлеченных ПИИ на внешнюю торговлю страны с помощью эконометрических методов, анализа абсолютных и относительных показателей внешнеторговой деятельности предприятий с ПИИ, а также выявления

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

основных внешнеторговых эффектов ПИИ и факторов, обусловливающих их появление.

14) Новизна разработанной методики, помимо комплексного подхода к оценке вклада ПИИ в развитие внешней торговли принимающей страны, заключается в следующем:

– во-первых, в предложении авторской методики оценки привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ, являющейся частью общей методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента и основанной на выявлении и классификации факторов, способствующих притоку и определяющих привлекательность страны для экспортоориентированных ПИИ, выделении наиболее значимых из них, предложении показателей для их количественной оценки и расчете интегрального индекса;

– во-вторых, в разработке и обосновании расчета «Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ», практическая значимость которого заключается с одной стороны в возможности осуществления международных сравнений и ранжирования стран по уровню привлекательности для экспортоориентированных ПИИ, с другой – на национальном уровне – в возможности выявления слабых и сильных сторон принимающего государства в привлечении экспортоориентированных ПИИ, выделении факторов, на которых следует сконцентрировать усилия по их развитию с целью роста положительных внешнеторговых эффектов привлекаемых в страну ПИИ. Представляется, что использование разработанного индекса целесообразно в комбинации с оценкой инвестиционного климата страны-реципиента ПИИ в целом, как дополнение и уточнение к ней;

– во-третьих, в определении системы внешнеторговых эффектов ПИИ в исследуемых странах (в отличие от существующих исследований, в которых выделяются лишь отдельные показатели, характеризующие воздействие ПИИ на внешнюю торговлю стран) в соответствии с предложенной классификацией внешнеторговых эффектов ПИИ;

– в-четвертых, в выявлении факторов, определяющих характер внешнеторговых эффектов ПИИ в принимающей стране, в соответствии с комплексом специфических факторов, влияющих

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

на характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран, выявленных в подразделе 1.2 монографии.

15) Практическая значимость разработанной методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента заключается в том, что: а) во-первых, она предлагает инструментарий оценки и прогнозирования внешнеторговых эффектов ПИИ в принимающих странах; б) во-вторых, применение методики позволяет выявить национальные модели накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли.

В качестве критериев дифференциации национальных моделей стран выделены следующие: особенности накопления ПИИ в стране; специфика интеграции экономики в ГПС; привлекательность экономики страны для экспортоориентированных ПИИ; особенности взаимосвязи привлекаемых ПИИ и внешней торговли страны; система внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике; факторы, обусловившие формирование внешнеторговых эффектов ПИИ в стране.

В свою очередь применение разработанной методики оценки привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ позволяет проводить экспресс-анализ привлекательности стран для данных ПИИ с выделением слабых и сильных позиций, осуществлять международные сравнения и ранжирование стран по данному критерию, что позволит определить и скорректировать соответствующие меры экономической политики по развитию экспортоориентированных экономик, в частности Республики Беларусь, в том числе за счет привлечения ПИИ.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ГЛАВА 2
ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В УСЛОВИЯХ ДОМИНИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СЕТЕЙ

2.1. Направления влияния прямых иностранных инвестиций на развитие современной международной торговли

В современной мировой экономике научно-технический прогресс, либерализация торговых режимов и режимов ПИИ, развитие международного производства и ГПС МНК ведут к переплетению, росту взаимовлияния и взаимозависимости потоков ПИИ и международной торговли. В результате ПИИ превращаются в один из основных факторов, определяющих развитие внешней торговли и повышение конкурентоспособности экспорта большинства экономик мира [23–А].

Особое значение ПИИ как фактор развития внешней торговли приобретают для развивающихся и переходных экономик. По данным ЮНКТАД, уже на рубеже XX-XXI вв. наибольшего успеха в развитии экспортного потенциала за счет ПИИ добились Китай, Китайская провинция Тайвань, Мексика, Республика Корея, Коста-Рика, Сингапур, Таиланд, а также Венгрия, Польша и Чехия. Рост экспорта этих стран напрямую связан с расширением систем международного производства, особенно в электронной и автомобильной промышленности [241]. Ярким примером влияния ПИИ на развитие внешней торговли развивающихся стран является экономика Китая, доля экспорта которого в мировом товарном экспорте выросла с 3,9 % в 2000 году до 12,9 % в 2018 году, а в мировом товарном импорте – с 3,4 % до 10,8 % соответственно[20], чему во многом способствовал приток иностранного капитала в страну [137, с. 83]. Так, в 2017 году компании с иностранным капиталом обеспечили 45 % от общего объема внешней торговли Китая (43 % экспорта и 47 % импорта)[21].

[20] Рассчитано автором на основе данных [236].

[21] Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Китайской Народной Республики в 2017 году / Торговое представительство Российской Федерации в Китайской Народной Республике. – Пекин, 2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Определяющую роль процессы транснационализации производства и капитала сыграли и в увеличении доли развивающихся стран в мировом экспорте высокотехнологичной продукции [7–А]. Например, доля Китая в мировом высокотехнологичном экспорте увеличилась почти в 5 раз за 15 лет (с 3,6 % в 2000 году до 16,5 % в 2014 году [27, с. 23]).

Усиление взаимосвязи ПИИ и международной торговли обусловлено прежде всего возрастающей ролью МНК в развитии как отдельных государств, так и мировой экономики в целом. Как указывал П. Ф. Друкер еще в 1994 году, «…транснациональное предприятие … с его точки зрения, весь развитый мир является единым рынком, единым пространством как для производства, так и для реализации товаров и услуг» [43, с. 61].

Распределяя свои производственные, сервисные, управленческие и иные мощности между принимающими странами, МНК существенно влияют на их экономическое развитие. Так, по мнению российского ученого Э. Г. Кочетова, «достижение полноправного участия страны в формировании и, главное, распределении мирового дохода возможно лишь на основе его экономической транснационализации, т.е. производственно-инвестиционной модели развития внешнеэкономических связей» [33, с. 47–48].

По данным ЮНКТАД, в мире существует более 100 тыс. МНК, каждая из которых в среднем владеет 9 иностранными филиалами, то есть общее количество филиалов составляет около 900 тысяч [172]. В 2017 году объем продаж и добавленная стоимость иностранных филиалов МНК увеличились и составили 30,8 и 7,3 трлн. долл. США соответственно. Число занятых на иностранных филиалах достигло 73,2 млн. человек. Увеличились и общие активы иностранных филиалов МНК, составив в 2017 году 103,4 трлн. долл. США (таблица 2.1).

При этом правомерно утверждать, что важнейшую роль в усилении взаимосвязи международной торговли и ПИИ играет развитие ГПС, на которые по данным ЮНКТАД приходится порядка 80 % современной международной торговли товарами и услугами. ГПС, как правило, координируются МНК посредством сложной системы взаимосвязей между участниками и различных

режимов управления (от права собственности на зарубежные филиалы и кооперационных связей в случае СНУК до сделок на коммерческой основе).

Таблица 2.1. – Отдельные показатели деятельности МНК, млрд. долл. США

Показатель	1990	2005-2007	2013	2014	2015	2016	2017
Международные СиП	98	729	263	428	735	887	694
Продажи зарубежных филиалов	6755	24217	31865	33476	27559	29057	30823
Добавленная стоимость зарубежных филиалов	1264	5264	7030	7355	6457	6950	7317
Общие активы зарубежных филиалов	5821	54791	95671	104931	94781	98758	103429
Экспорт зарубежных филиалов	1444	4976	7469	7854	6974	6812	–
Занятость в зарубежных филиалах, тыс. чел.	27034	57392	72239	75565	69683	71157	73209
Справочно: Мировой экспорт товаров и услуг	4414	14957	23439	23828	21164	20745	22845

Источник: собственная разработка автора на основе данных [245], [246], [247].

При этом режимы управления и структура ГПС, которые во многом формируются в зависимости от инвестиционных решений МНК, существенно влияют на модели торговли и распределение выгод от торговли в рамках ГПС. Расширение деятельности МНК через ПИИ является важнейшим фактором развития ГПС, определяющим динамику и географию торговли промежуточной и конечной продукцией и услугами между структурными подразделениями МНК в рамках ГПС.

Таким образом, стратегии развития МНК и формирование ими ГПС способствуют переплетению международной торговли и ПИИ, и торговые потоки именно в рамках ГПС описывают реальные процессы, происходящие в современной международной торговле.

Одновременно воздействие ПИИ на тенденции и показатели развития международной торговли остается мало изученной

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

сферой экономических исследований, что предопределило необходимость дальнейшего исследования по данной тематике.

Это предопределило необходимость дальнейшего исследования по данной тематике, которое приобретает особую важность для стран с формирующимся рынком, т.к. позволит сформировать приоритеты в экономической политике стран, прежде всего торговой и инвестиционной, а также выработать экономическую стратегию их интеграции в международное производство МНК с учетом реалий современной мировой экономики.

Особую актуальность приобретает выявление основных направлений влияния ПИИ на тенденции развития международной торговли в условиях доминирующего воздействия ГПС МНК на современные мирохозяйственные связи.

Проведенное исследование позволило выделить ключевые ***направления влияния ПИИ на развитие международной торговли в условиях доминирующего воздействия ГПС на современные мирохозяйственные связи, в том числе определяющее воздействие ПИИ на***:

- динамику развития международной торговли;
- рост внутрифирменной международной торговли;
- отраслевую структуру международной торговли;
- международную торговлю добавленной стоимостью;
- МРТ и международную специализацию стран мира;
- повышение роли развивающихся стран в торговле;
- перераспределение выгод от международной торговли в пользу развивающихся стран;
- регионализацию международной торговли.

Влияние ПИИ МНК на динамику развития международной торговли. Как было указано выше, в отчетах ЮНКТАД отмечается факт воздействия МНК на объемы современной международной торговли [244; 247]. Так, в Докладе о мировых инвестициях за 2013 год указывается, что около 80 % современной международной торговли приходится на международные цепочки поставок, которые напрямую связаны с деятельностью МНК.

Влияние ПИИ на динамику развития торговли товарами и услугами подтверждается и результатами эмпирических иссле-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

дований взаимосвязи этих процессов, основные из которых систематизированы в приложении А.

Компаративный анализ имеющихся эмпирических исследований взаимосвязи ПИИ и международной торговли позволил обосновать следующие выводы:

– во-первых, существующие эконометрические исследования носят разрозненный характер по отдельным странам или регионам и не представляют собой системного изучения взаимосвязи ПИИ и международной торговли в рамках всего мирового хозяйства, а также не выявляют особенностей проявления взаимосвязи этих процессов в отдельных группах стран (за исключением исследования таких ученых, как Дж. Айзенман и И. Ной, опубликованного еще в 2005 году), что предопределило необходимость осуществления дополнительного эконометрического анализа в этой области;

– во-вторых, несмотря на значительное количество теорий, обосновывающих альтернативность ПИИ и международной торговли, эмпирических исследований, подтверждающих это, значительно меньше, чем тех, в которых установлен комплементарный характер взаимосвязи ПИИ и торговли.

– в-третьих, характер взаимосвязи ПИИ и торговли (альтернативный, комплементарный или комплексный) во многом определяется тем, на каком уровне осуществляется исследование (на уровне продукта, отрасли, страны, региона или на глобальном уровне).

В работе проведена авторская ***оценка взаимосвязи ПИИ и международной торговли на глобальном и региональном уровнях с использованием эконометрического инструментария***, целью которой являлось определение формы связи между исследуемыми показателями и характера изменения одного признака в зависимости от изменения другого (альтернативный, комплементарный или комплексный характер связи).

Информационную базу исследования составили статистические данные ЮНКТАД об объемах накопленных в мировой экономике ПИИ (X) и мирового экспорта товаров (Y) за период 1995–2017 годов, в том числе в разрезе трех групп стран в соот-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ветствии с классификацией ЮНКТАД (развитые, развивающиеся и переходные экономики). Для оценки привлекаемых ПИИ использован показатель чистых накопленных ПИИ, что обусловлено следующими причинами:

– в работе показано, что внешнеторговые ПИИ зависят именно от величины накопленных в экономике ПИИ, а не текущих ПИИ (см. подраздел 1.2 монографии);

– для количественной оценки внешнеторговых эффектов ПИИ принципиальное значение имеет построение именно линейной регрессионной зависимости ПИИ и внешней торговли стран, в свою очередь использование показателя текущих ПИИ при построения данной линейной регрессионной зависимости не имеет адекватной экономической интерпретации.

Анализ существующих теоретических и эконометрических исследований сделал правомерным формулирование следующих гипотез в данной работе.

Гипотеза 1. ПИИ и торговля на глобальном и региональном уровнях являются комплементарными процессами.

Гипотеза 2. Наибольшее воздействие приток ПИИ оказывает на динамику экспорта развивающихся стран.

Для проверки гипотез построены парные эконометрические зависимости мирового экспорта товаров (Y_t) от накопленных ПИИ (X_t), в том числе в разрезе трех групп стран (развитые, развивающиеся и переходные экономики) (приложение Б)[22].

Результаты проведенных эконометрических оценок позволили обосновать ряд выводов.

1) На глобальном уровне существует умеренная положительная связь между объемами ПИИ и международной торговли товарами (рисунок 1.1).

На региональном уровне наибольшая теснота связи (заметная положительная связь) наблюдается в группе развивающихся стран, наименьшая – в группе развитых стран (таблица 2.2).

[22] См. Каморников, С. Ф. Экспериментальное моделирование зависимости экспорта товаров Республики Беларусь от привлеченных прямых иностранных инвестиций / С. Ф. Каморников, Н. С. Шалупаева // Изв. Гомел. гос. ун-та им. Ф. Скорины. – 2019. – № 2 (113). – С. 111–116.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

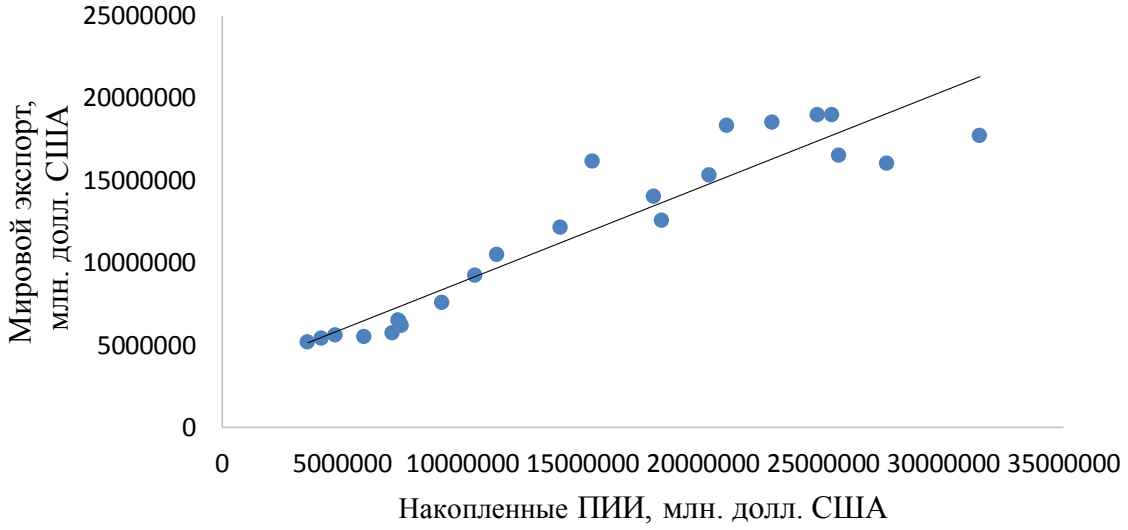

Рисунок 1.1. – Корреляционное поле зависимости мирового товарного экспорта от ПИИ
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236]

2) ПИИ являются существенным фактором развития международной торговли товарами, определяя ее динамику на 22,9 %.

Одновременно это доказывает существование и других неучтенных в исследовании существенных факторов; в развивающихся и переходных экономиках приток ПИИ в существенно большей степени определяет изменения экспорта товаров (на 44,7 и 43,5 % соответственно) по сравнению с развитыми странами (таблица 2.2).

Таблица 2.2. – Результаты регрессионного анализа взаимосвязи накопленных ПИИ и мирового экспорта товаров

	Коэффициент корреляции, R*	Коэффициент детерминации*, R^2	Коэффициент эластичности, E
Все страны мира	0,478	0,229	0,737
Развитые страны	0,400	0,160	0,651
Развивающиеся страны	0,669	0,447	0,755
Страны с переходной экономикой	0,660	0,435	0,687

Примечание: *После устранения трендов из модели
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236]

3) Средний коэффициент эластичности мирового товарного экспорта и экспорта товаров каждой из трех групп стран по ПИИ меньше 1.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Наибольший коэффициент эластичности товарного экспорта по ПИИ наблюдается в группе развивающихся стран (0,755), наименьший – в группе развитых стран (0,651), что заметно ниже среднемирового уровня (0,737) (таблица 2.2).

4) Наибольшие количественные экспортные эффекты привлеченных ПИИ наблюдаются в группе развивающихся стран (0,965 долл. США на 1 доллар ПИИ), что существенно выше среднемирового уровня (0,750 долл. США на 1 доллар ПИИ).

Наименьшие количественные экспортные эффекты ПИИ на 1 доллар привлеченного капитала наблюдаются в группе развитых стран (0,606 долл. США на 1 доллар ПИИ) (таблица 2.3).

Таблица 2.3. – Количественные экспортные эффекты ПИИ в мировой экономике, долл. США на 1 доллар ПИИ

	Экспортные эффекты ПИИ		
	товары	услуги	товары и услуги
Все страны мира	0,578	0,172	0,750
Развитые страны	0,422	0,184	0,606
Развивающиеся страны	0,813	0,152	0,965
Страны с переходной экономикой	0,757	0,139	0,896

Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236]

Таким образом, результаты проведенных оценок позволили:

1) подтвердить гипотезу о комплементарном характере взаимосвязи ПИИ и международной торговли на глобальном и региональном уровнях;

2) подтвердить гипотезу о том, что наибольшее воздействие накопление ПИИ оказывает на динамику экспорта развивающихся стран.

Результаты эконометрических оценок позволили также определить инструментарий прогнозирования развития международной торговли товарами. В частности, получена следующая регрессионная зависимость мирового товарного экспорта (WT) от ПИИ (FDI):

$$WT = 0{,}491\ FDI + 4425337{,}33 + \varepsilon \qquad (1)$$

Разработанный инструментарий прогнозирования развития международной торговли может быть использован для решения ряда практических задач, связанных с краткосрочным прогнози-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

рованием, а также для применения сценарных подходов – нейтрального, позитивного и негативного – к развитию международной торговли и ПИИ, что позволит формировать взвешенную политику в этих сферах на наднациональном уровне.

Таким образом, международная торговые потоки в настоящее время в значительной степени генерируются инвестиционной деятельностью МНК, ПИИ все больше стимулируют торговлю по всему миру. Сопоставление трендов динамики накопленных в мире ПИИ и международной торговли наглядно демонстрирует наличие тесной связи между этими процессами (рисунок 1.2).

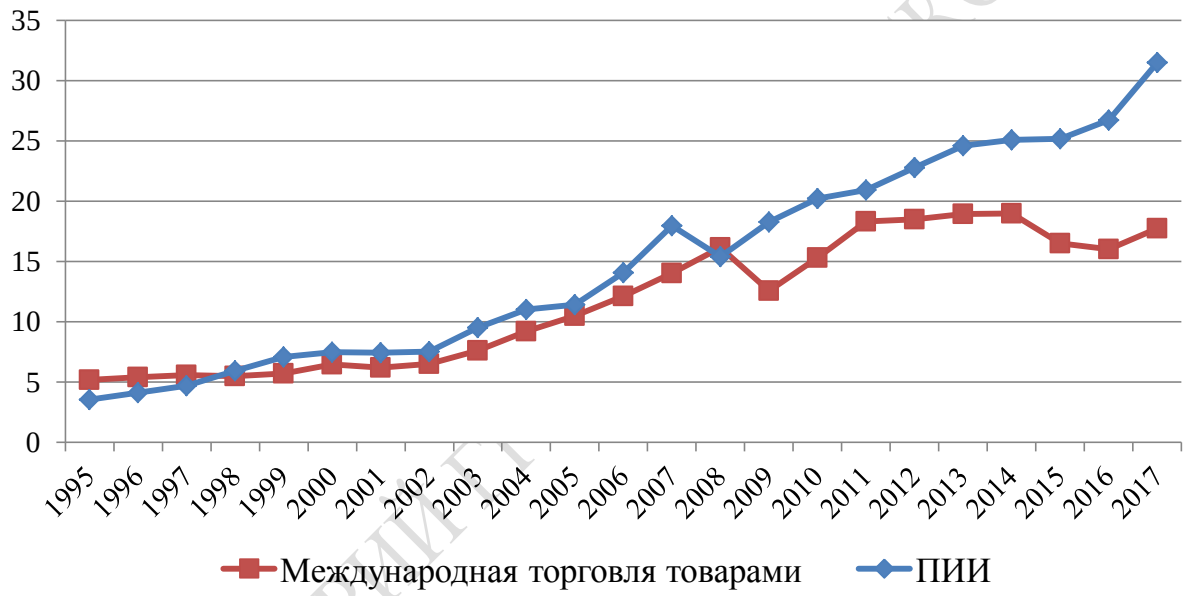

Рисунок 1.2. – Динамика мировых накопленных ПИИ и международной торговли товарами, трлн. долл. США
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД

Влияние на рост внутрифирменной международной торговли. Распределяя ПИИ между странами, МНК трансформируют торговлю между независимыми компаниями во внутрифирменную межстрановую торговлю. В результате на внутрифирменную торговлю МНК приходится около 33 % всего объема мирового экспорта товаров и услуг (рисунок 1.3).

Увеличение внутрифирменной торговли может быть отчасти объяснено активным использованием МНК стратегии слияний и поглощений. Так, объемы международных слияний и поглощений в 2018 году составили 816 млрд. долл. США, что в 2

раза больше, чем в 2014 году (таблица 2.1). Катализаторами роста внутрифирменных потоков товаров и услуг является также торговая либерализация и совершенствование процессов логистики.

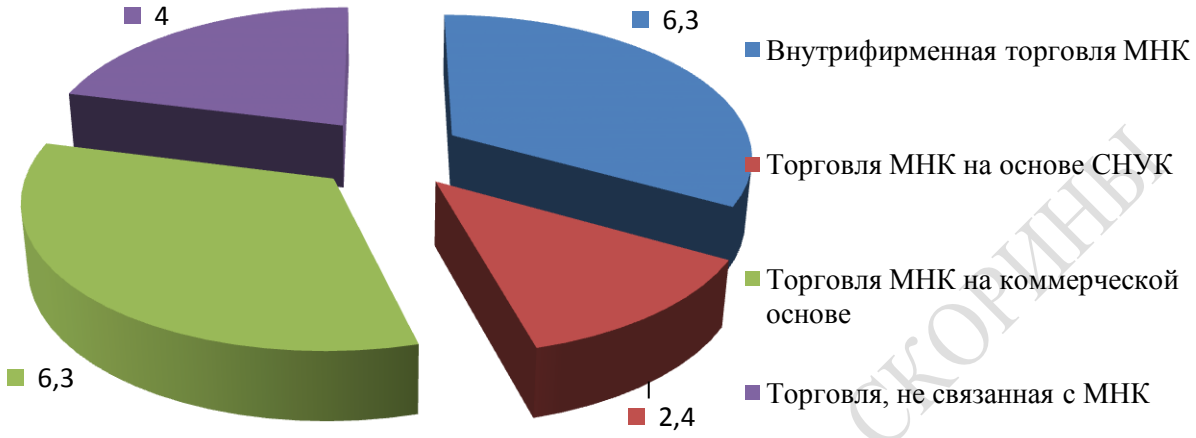

Рисунок 1.3. – Структура международной торговли по критерию участия МНК, трлн. долл. США.
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [244].

Примерно такой же объем международной торговли (порядка 33 % от общего объема мирового экспорта) приходится на торговлю МНК с независимыми от них фирмами.

На торговлю в рамках СНУК, включающие подрядное промышленное производство, аутсорсинг, франчайзинг, лицензирование, управленческие контракты приходится 13 % общего объема международной торговли (рисунок 1.3). Так, трансграничная деятельность на базе СНУК в 2010 году генерировала объем международных продаж в 2,4 трлн. долл. США. Из этой суммы на подрядное промышленное производство и аутсорсинг услуг приходилось 1,1-1,3 трлн., на франчайзинг – 330-350 млрд., на лицензирование – 340-360 млрд., а на управленческие контракты порядка 100 млрд. долл. США. В автомобильной промышленности на подрядное промышленное производство приходится 30 % глобального экспорта компонентов автомобилей, при производстве игрушек, в обувной, швейной и электронной промышленности – более 50 % [79, с. 110]. Особое значение СНУК имеют для развивающихся стран. Во многих отраслях на развивающиеся страны приходится почти весь контингент занятых и почти весь

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

экспорт по линии СНУК, тогда как их доля в глобальных объемах ПИИ составляет 30 %, а в мировой торговле – менее 40 % [242].

Влияние ПИИ МНК на отраслевую структуру международной торговли. Это нашло проявление в следующем.

1) *ПИИ МНК способствуют росту доли промежуточных и инвестиционных товаров в международной торговле*. В настоящее время, по данным ЮНКТАД, коло 60 % мировой торговли приходится на торговлю промежуточными товарами и услугами [198, с. 18]. Это объясняется тем, что функционирование ГПС напрямую связано с перемещением промежуточных товаров и услуг между странами, динамика торговли которыми является ключевым индикатором развития ГПС.

С середины XX века по настоящее время доля промежуточных товаров в объеме международной торговли практически не менялась, оставаясь на уровне 50–60 %, в то же время структурные изменения самого рынка полуфабрикатов иллюстрируют процессы фрагментации производства, происходящие в современной мировой экономике.

Во-первых, с начала 90-х годов XX века в структуре международной торговли промежуточными товарами значительно выросла доля развивающихся стран (например, за 15 лет с 1992 по 2006 год – с 25,5 % до 35,2 %), в связи с чем именно в развивающихся странах наблюдаются основные изменения, вызванные интеграцией их экономик в ГПС. При этом в 2017 году доля только одного Китая составила 12 %.

Во-вторых, развитые и развивающиеся страны начали активнее торговать друг с другом. Если в начале 1990-х годов более 50 % международной торговли промежуточными товарами осуществлялось между развитыми странами и только 10 % между развивающимися, то уже в 2009 году доля торговли между развитыми странами сократилась до 40 %, а между развивающимися экономиками, наоборот, выросла до 21 %. При этом на государства с высоким уровнем дохода приходится более половины общего объема экспорта промежуточных товаров из развивающихся стран в развитые. Например, в странах Восточной и Юго-Восточной Азии почти 2/3 экспорта полуфабрикатов направляется в развитые страны, для стран Латинской Америки и Восточной Европы данный показатель составляет 30 % [85, с. 21].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таким образом, в современном мировой экономике в результате развития международной фрагментации производства в рамках ГПС международная торговля готовыми товарами в значительной степени заменена межфирменной и внутрифирменной торговлей МНК промежуточными товарами. Как уже отмечалось, для определения нового типа торговли Дж. Гроссман и Э. Росси-Хансберг вместо понятия «торговля товарами» предложили понятие «торговля заданиями»[23].

2) *МНК способствуют росту доли услуг в международных торговых потоках.* Развитие системы международного производства приводит к значительному росту внутрифирменной торговли услугами. Торговля бизнес-услугами является неотъемлемым элементом функционирования ГПС МНК (как «сервисных», так и «производственных»), которые таким образом способствуют росту международной торговли услугами между структурами МНК. Наиболее важную роль в функционировании ГПС играют транспортные услуги, финансовые, страховые, информационно-коммуникационные и прочие деловые услуги [5, с. 120]. В результате в 2018 году доля услуг в совокупном мировом экспорте составила 23 %, в то время как в 2005 году она составляла только порядка 2 %. При этом в развитых странах этот показатель в 2018 году достиг 29 %, в развивающихся и переходных экономиках – 17 %[24].

Однако приведенные данные о торговле услугами касаются только трансграничной торговли и не учитывают торговлю услугами посредством коммерческого присутствия и временного перемещения физических лиц. При этом торговля с коммерческим присутствием за счет ПИИ является одним из важнейших способов международной торговли услугами, о чем свидетельствуют данные об объемах продаж МНК через зарубежные филиалы. Так, по итогам 2017 года они достигли 30,8 трлн. долл. США при объеме международной торговли в 22,8 трлн. долл. Экспорт услуг в рамках четвертого способа поставки также демонстрирует тенденцию к росту, которая связана с увеличением числа мигрантов и объемов денежных переводов. Так, в 2013 году 71 % из 150 млн.

---

[23] См. Grossman, G.M. and Rossi-Hansberg, E. (2008), “Trading tasks: a simple theory of offshoring”, *American Economic Review*, Vol. 98, No. 5, pp. 1978–1997.

[24] Рассчитано автором на основе данных ЮНКТАД.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

трудовых мигрантов были заняты в сфере услуг, в 2015 году мигранты перевели в страны происхождения 582 млрд. долл. США, из них 432 млрд. – в развивающиеся страны [88].

Определяющая роль ПИИ МНК в росте доли услуг в международной торговле подтверждается следующими аргументами.

Во-первых, более 60 % накопленных ПИИ в мире приходится на сектор услуг, значительная часть которого связана с функционированием ГПС МНК (при учете ПИИ только в нефинансовом секторе на услуги приходится порядка 35 % ПИИ). Подобная ситуация характерна как для развитых, так и для развивающихся стран [79, с. 112]. В 2018 году на сферу услуг пришлось около половины совокупных гринфилд ПИИ (48 %), что составило 473 млрд. долл. США [88].

Во-вторых, сфера услуг приобретает все более важное значение для создания рабочих мест в рамках ГПС МНК (до 18 % от общего числа рабочих мест в сфере услуг в развитых экономиках и почти 17 % в странах с формирующейся экономикой) [88].

3) *Деятельность МНК стимулирует торговлю объектами интеллектуальной собственности* и является важнейшим фактором развития мирового рынка высоких технологий. Международный трансфер технологий монополизирован крупнейшими международными компаниями, концентрирующими более 80 % мировых технологических потоков [27, с. 22]. Во-первых, этому способствует то, что к началу XXI в. МНК контролировали почти 80 % патентов на новую технику и технологию [98, с. 157]. При этом, по данным ЮНКТАД, на 100 крупнейших МНК в 2018 году приходилось 1/3 всех НИОКР, финансируемых бизнесом. Во-вторых, интенсивное развитие получила международная внутрифирменная торговля лицензиями в рамках МНК между материнскими компаниями и структурными подразделениями за рубежом, на долю которой приходится более 65 % всей мировой торговли лицензиями [98, с. 27]. При этом лицензионные операции получили наибольшее распространение в высокотехнологичных и среднетехнологичных отраслях, на которые приходится подавляющая часть расходов МНК на НИОКР [27, с. 24] (фармацевтика, компьютерная техника и аэрокосмическая отрасль, электроника и электротехника, машиностроение, автомобилестроение, химическая отрасль).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Влияние на торговлю добавленной стоимостью в рамках мирового хозяйства.

В настоящее время взаимозависимость между ПИИ, участием стран в ГПС и движением добавленной стоимости в международной торговле подтверждается результатами исследования специалистов ЮНКТАД, в котором 180 стран ранжированы по группам в зависимости от соотношения объема накопленных ПИИ к ВВП, и для каждой группы рассчитаны основные показатели добавленной стоимости [244]. Результаты названного исследования позволяют сделать *вывод о том, что страны с более высокими объемами накопленных ПИИ по отношению к величине их ВВП имеют:*

– более высокие показатели иностранной добавленной стоимости в экспорте (структурные подразделения МНК нередко используют компоненты, произведенные другими структурными подразделениями компании, находящимися в других странах);

– более высокий уровень участия в ГПС (структурные подразделения МНК не только импортируют, но зачастую и экспортируют промежуточные товары в другие подразделения МНК для дальнейшего экспорта);

– более высокий вклад торговли добавленной стоимостью в ВВП [244].

Так, на страны с большим объемом ПИИ по отношению к ВВП приходится в среднем 34 % созданной за рубежом добавленной стоимости экспорта в рамках ГПС МНК, а на страны с малым объемом ПИИ по отношению к ВВП – только 18 %. Кроме того, группы стран с наибольшей долей ПИИ в ВВП имеют большую относительную долю в международной торговле, рассчитанную на основе добавленной стоимости, чем их доля в мировом экспорте на валовой основе [244].

Таким образом, определяющее воздействие МНК на процессы создания и торговли добавленной стоимости в мировой экономике, а также взаимосвязь между объемами накопленных ПИИ в странах и уровнем их интеграции в ГПС МНК подтверждаются международной статистикой. При этом для наименее развитых стран ПИИ становятся практически единственной возможностью получить доступ к ГПС и эффективно включиться в процессы МРТ и МРПП.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Влияние ПИИ МНК на углубление МРТ и специализацию стран мира.

Развитие МРПП в рамках ГПС МНК, во многом основанное на движении ПИИ между странами, способствует изменению типа МРТ, развитию и распространению единичного МРТ. Как отмечается в «Докладе о торговле и инвестициях в Азиатско-Тихоокеанском регионе, 2015», подготовленном специалистами ЭСКАТО, в результате усиления фрагментации производства в рамках ГПС странам не надо развивать сложные вертикально интегрированные индустрии для участия в международной торговле, достаточно развития мощностей на определённых стадиях производства, для определённых задач и бизнес функций [38, с. 19]. Это создает возможность даже небольшим по размеру развивающимся странам с ограниченным объёмом капитала активно участвовать в международной торговле товарами и услугами, создавать рабочие места и добавленную стоимость. Как результат, бóльшее число стран имеет возможность получать преимущества от торговли за счет узкой специализации на отдельных производственных процессах, что способствует перераспределению части выигрыша от торговли и специализации от развитых стран к развивающимся.

В то же время, несмотря на эти возможности, с позиции развития сравнительных преимуществ и торговли существуют и негативные аспекты развития ГПС. С одной стороны, ГПС действительно снижают входной барьер на нижних этапах производственной цепочки, облегчая развивающимся странам выход на мировые экспортные рынки промышленной продукции. С другой стороны, «*условия, которые облегчают доступ к ГПС, могут одновременно служить препятствием для выхода развивающихся стран на более высокий технологический уровень и индустриализации*» [40, с. 114]. Это объясняется тем, что более доступные звенья ГЦДС обычно характеризуются ограниченностью связей МНК с поставщиками и потребителями, ассоциируются с низким уровнем развития институциональной среды и абсорбционной способности экономики, что в итоге может приводит к так называемой «поверхностной» индустриализации [195; 39].

В докладе Генерального секретаря ЮНКТАД на XIV сессии Конференции отмечается, что «…развивающиеся страны с огра-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ниченными производственными возможностями могут оказаться заперты в производствах с наиболее низкой добавленной стоимостью в основании пирамид региональных и глобальных производственных систем, … что уменьшает потенциал освоения выпуска продукции более высоких переделов или модернизации на основе передачи технологий и инноваций…НРС, внутриконтинентальные развивающиеся страны и малые островные развивающиеся государства принадлежат к этой группе. Однако многие страны со средним доходом также сталкиваются с проблемами в своих усилиях по повышению своего места в региональных и глобальных производственных системах…» [194, с. 17]. Так, более 85 % общего объема экспорта промышленной продукции из наименее развитых стран составляет трудоемкая, ресурсоемкая и низкотехнологичная промышленная продукция, требующая низкоквалифицированного труда [88].

Более того, участие в ГПС может привести к узкой специализации развивающихся стран на основе столь же узкой технологической базы и, соответственно, к высокой степени зависимости их экономик от МНК [207]. Примером может послужить превращение Мексики и стран Центральной Америки в центры промышленной сборки (см. [40]). Это относится и к электронной и автомобильной промышленности стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) [223; 224]. Это вызвано формированием анклавной экономики МНК, слабо связанной с внутренней экономикой страны, когда приход МНК не приводит к росту производительности труда в национальной экономике или имитационной деятельности национальных компаний, отчасти по причине слабости экономических связей МНК с местными фирмами и рынком труда [40, с. 161]. В то же время, как показывают имеющиеся исследования [231], внешние эффекты ПИИ возрастают, когда роль институциональных звеньев, связывающих местные фирмы и МНК, играют совместные предприятия.

Следует отметить, что создание отечественных МНК развивающимися странами создает предпосылки и возможности для существенного снижения негативных последствий интеграции в ГПС и риска остаться на нижних звеньях ГПС. Высокая конкуренция со стороны МНК, жесткие требования к защите интеллектуальной собственности и дорогие маркетинговые стратегии МНК часто не дают развивающимся странам возможности занять

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

более высокие позиции в существующих ГПС. При этом создание отечественных МНК способствует более эффективной интеграции развивающихся стран в глобальное производство и получению больших выгод от процессов транснационализации капитала в мировой экономике.

Таким образом, МНК посредством распределения ПИИ и производственно-сбытовых функций между звеньями ГПС определяют и модифицируют производственную специализацию стран мира. С одной стороны, связанная с ГПС торговля может привести к «узкой индустриализации», при которой страна специализируется на низкоквалифицированных видах деятельности с низкой производительностью, которые в меньшей степени благоприятствуют долгосрочному развитию. С другой стороны, МНК могут способствовать росту диверсификации экономики стран, зависящих от экспорта сырьевых товаров.

В связи с этим исследование опыта развивающихся стран позволяет сделать вывод о том, что *при реализации стратегии интеграции национальной экономики в ГПС первостепенное значение приобретает грамотная промышленная политика и политика установления экономических связей между МНК и отечественными предприятиями, направленные на увеличение позитивных внешних эффектов ПИИ и рост конкурентоспособности национальных поставщиков как участников ГПС.*

Влияние ПИИ на рост роли развивающихся стран в международной торговле. Это проявляется в следующем.

1) *Рост доли развивающихся стран в международной торговле товарами.* В 2000-е годы наметилась отчётливая тенденция переноса активности на мировых товарных рынках с развитых стран на развивающиеся и переходные экономики. В результате в 2018 году на развивающиеся страны пришлось 44,5 % мирового товарного экспорта (по сравнению с 36 % в 2005 году) и 42 % мирового товарного импорта[25]. Тем не менее внутри данной группы стран сохраняются заметные различия. Так, Китай является ведущим экспортером товаров в мире (12,8 % от мирового экспорта товаров в 2018 году). В двадцатку лидеров входят также Южная Корея, Гонконг, Мексика, Тайвань, Индия, ОАЭ, а также Российская Федерация.

[25] Рассчитано автором на основе данных ЮНКТАД.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Подтверждением определяющей роли ПИИ МНК в развитии внешней торговли развивающихся стран является рост доли компаний с иностранным капиталом в экспорте и импорте этих стран по сравнению с национальными компаниями. Например, в Китае только в период 1991–1995 годов доля филиалов иностранных МНК в экспорте страны увеличилась с 17 % до 31,3 % [208]. В 2017 году компании с иностранным капиталом обеспечили 45 % от общего объема внешней торговли Китая (43 % экспорта и 47 % импорта)[26].

2) *Увеличение доли развивающихся стран в международной торговле услугами*. Так, доля развивающихся стран в мировом экспорте услуг выросла с 23 % в 2005 году до 30 % в 2018 году[27]. При этом в 2018 году Китай занял пятое место в списке крупнейших мировых экспортеров услуг после США, Великобритании, Германии и Франции. В ряде развивающихся стран продолжает заметными темпами расти объем экспорта информационно-коммуникационных услуг (например, в Индии, которая в 2018 году заняла восьмое место среди крупнейших экспортеров услуг в мире).

Данные ОЭСР-ВТО о торговле в показателях добавленной стоимости показывают, что развитие ГЦДС в Азиатско-Тихоокеанском регионе привело к росту сервисизации экономик развивающихся стран региона [38, с. 26]. Результаты исследования, проведённого ЭСКАТО, показали, что в 2009 году на долю услуг в среднем приходилось 29,4 % от всей добавленной стоимости в сфере промышленного экспорта стран Азии и Тихого океана, что соответствует мировому среднему показателю в 29 %, однако по-прежнему значительно ниже, чем средний показатель ЕС в 55 % [38, с. 18]. Значительная часть общей добавленной стоимости промышленного экспорта из стран Азии и Тихого океана создана услугами, связанными с дистрибуцией товаров и другими бизнес-услугами. Так, в 2009 году на долю этих услуг приходилось соответственно 9 % и 7,5 % от промышленного экспорта региона.

---

[26] Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Китайской Народной Республики в 2017 году / Торговое представительство Российской Федерации в Китайской Народной Республике. – Пекин, 2018.

[27] Рассчитано автором на основе данных [248].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

3) *Увеличение доли развивающихся стран в экспорте высокотехнологичной продукции.* Так, доля Китая в мировом высокотехнологичном экспорте за 15 лет увеличилась с 3,6 % в 2000 году до 16,5 % в 2014 году, а доли США, ЕС и Японии снизились с 17, 34 и 11 % до 7, 33 и 5 % соответственно [27, с. 21].

Среди причин данных изменений представляется целесообразным привести следующие:

а) интернационализация НИОКР, которая выражается в развитии тенденции переноса МНК своей инновационной активности, которая ранее базировалась в материнских фирмах, в принимающие ПИИ страны путем создания в них научно-исследовательских центров и технологических парков, научных лабораторий, стратегических альянсов, позволяющих объединять ресурсы для реализации крупных и дорогостоящих проектов, а также через поглощение местных фирм с высоким инновационным потенциалом;

б) развитие практики аутсорсинга, в том числе аутсорсинга знаний, использование которой привело к масштабному перемещению ряда производств, в том числе высокотехнологичных, и части НИОКР из развитых экономик с высокой стоимостью труда в менее экономически развитые страны, где имеются потенциально емкие рынки и значительно более дешевая рабочая сила (по оценке агентства Gartner [90, с. 14], на долю аутсорсинга приходится более 50 % мирового рынка сервисных услуг в сфере информационных технологий);

в) стремительное развитие наукоемкой промышленности в Китае, Индии, Сингапуре, Южной Корее под воздействием процессов глобализации и транснационализации капитала [38–А].

Влияние на перераспределение выгод от международной торговли в пользу развивающихся стран. Выявленные выше тенденции и оценка величины внешнеторговых эффектов ПИИ в различных группах стран позволили сделать вывод о том, что влияние МНК на развитие внешней торговли в развивающихся странах больше, чем в развитых, что происходит за счет более активной интеграции первых в систему мирохозяйственных связей, более эффективного включения в процессы МРТ и МРПП, изменения международной специализации стран, что в итоге со-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

здает условия для получения развивающимися экономиками больших выгод от международной торговли.

Так, по Индексу вклада ПИИ, разработанному ЮНКТАД, филиалы иностранных компаний в экономиках развивающихся стран вносят относительно больший вклад по показателям добавленной стоимости, занятости населения, экспорта и затрат на НИОКР [243]. В связи с этим можно согласиться с российскими учеными [79], полагающими, что, начиная с 1990-х годов главными бенефициарами от глобальных процессов фрагментации производства и торговли промежуточными товарами и услугами в рамках ГПС МНК стали именно развивающиеся страны.

Данный вывод представляется правомерным обосновать следующими причинами.

Во-первых, МРПП в рамках ГПС, как уже отмечалось, предоставляет развивающимся и переходным экономикам значительно больше возможностей для участия и получения выгод от международной торговли. Интеграция в ГПС становится источником сравнительного преимущества для развивающихся и переходных экономик, т.к. торговля заданиями, о которой говорили еще Дж. Гроссман и Э. Росси-Хансберг[28], позволяет осуществлять странам торговлю теми товарами и услугами, которая была бы невозможна без их вовлечения в ГПС МНК [175] в силу недостаточности необходимых для этого ресурсов.

Во-вторых, рост доли международной торговли товарами и услугами, приходящейся на развивающиеся страны, во многом представляется правомерным объяснить существенной активизацией участия развивающихся стран в международном производстве в рамках ГПС. Так, согласно данным ВТО, доля развивающихся стран в мировой торговле в рамках ГПС увеличилась с 20 % в 1990 году до 30 % в 2000 году и более 40 % по последним данным [36, с. 21] (см. подробнее подраздел 2.2 монографии).

В-третьих, в развивающихся странах отечественная добавленная стоимость, созданная в рамках ГПС, в сравнении с размером местных экономик выше, чем в развитых. Так, в развивающихся экономиках объем производства в рамках ГПС составляет в среднем 30 % ВВП против 18 % в развитых [36, с. 24].

---

[28] См. Grossman, G.M. and Rossi-Hansberg, E. (2008), “Trading tasks: a simple theory of offshoring”, *American Economic Review*, Vol. 98, No. 5, pp. 1978–1997.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В-четвертых, в развивающихся странах торговля сконцентрирована в небольшом числе крупных экспортеров и импортеров, преимущественно в рамках МНК и их структурных подразделений. В некоторых из стран на филиалы МНК приходится около половины и более экспорта продукции. Так, в Китае в 2015 году компании с иностранным капиталом обеспечили 44,2 % от общего объема экспорта товаров [78].

В-пятых, доля добывающей промышленности в экспорте развивающихся стран достигает 25 %, что существенно выше среднемирового показателя (примерно 17 %) [198, с. 24], а именно в добычу и торговлю природными ресурсами в основном вовлечены МНК в данной группе стран [79, с. 115]. Так, большинство развивающихся стран находится в восходящих сегментах ГПС, что свидетельствует о их преимущественной специализации на производстве первичных, сырьевых или промежуточных товаров. Как результат, в развивающихся странах показатель расстояния до конечного потребителя в рамках ГПС существенно больше, чем в развитых (рисунок 1.4).

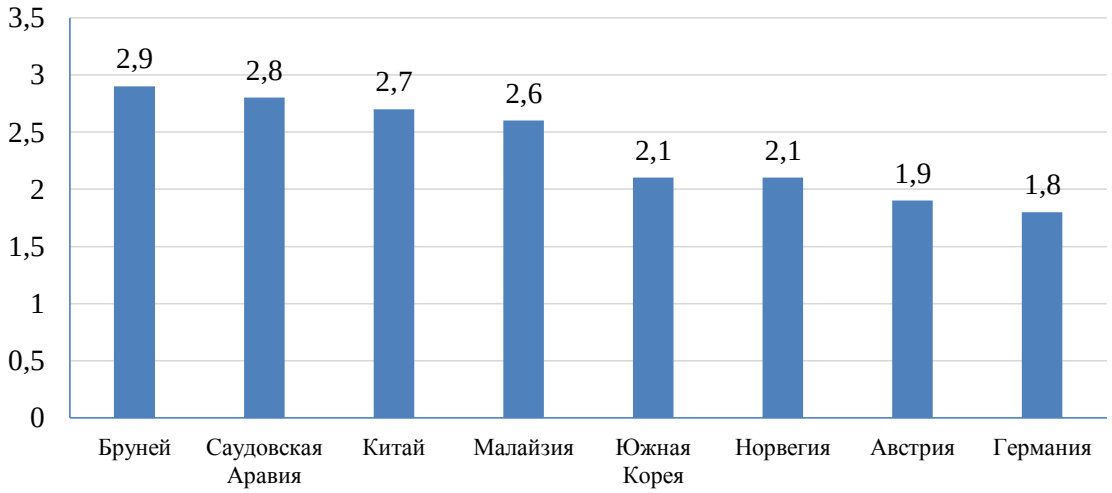

Рисунок 1.4. – Среднее расстояние до конечного потребителя в ГЦДС. Источник: [69].

Влияние ПИИ МНК на регионализацию международной торговли.

Во многом процессы регионализации современной международной торговли представляется правомерным объяснить происходящей в настоящее время трансформацией производственно-сбытовых сетей МНК, которые по своей природе становятся скорее региональными производственными сетями (РПС), а не гло-

бальными, и концентрируются в трех центрах – Северной и Центральной Америке, Европе, Восточной и Юго-Восточной Азии[29]. Так, в 2010 году доля внутрирегиональных потоков товаров, услуг и инвестиций составила 61 % в Северной и Центральной Америке, 57 % в Европе и 42 % в Восточной и Юго-Восточной Азии [149]. При этом в странах с переходной экономикой, в Латинской Америке и Африке РПС развиты относительно меньше [36, с. 31].

Исследование структуры потоков промежуточных товаров в международной торговле, проведенное российскими экономистами (Т. А. Мешкова и Е. Я. Моисеичев) [91], также свидетельствует о том, что ГПС все больше принимают региональный характер. Внутри основных исследуемых группировок (Европа, НАФТА, АСЕАН и Восточная Азия) авторами выявлены сильные устойчивые торговые связи, в то время как между отдельными странами из разных группировок данные связи наблюдаются реже [91, с. 86].

Наиболее ярко эта тенденция проявляется в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где внутрирегиональная торговля, в особенности по схеме «юг-юг», играет всё возрастающую роль в функционировании ГПС. Так, в целом доля торговли промежуточными товарами, выступающей ключевым индикатором развития ГЦДС и ГПС, в общем объёме региональной торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе составляет около 22 % [38, с. 24]. Доля экспорта внутри региона от общего объёма экспорта промежуточных товаров, производимого странами Азии и Тихого океана, постепенно выросла с 52,6 % в 1995 году до 58 % в 2013 году. Существенен и внутрирегиональный импорт промежуточных товаров. В 2013 году более 65 % импорта промежуточных товаров стран Азии и Тихого океана в рамках ГПС осуществлялось из стран региона. Интенсивность внутрирегионального импорта особенно высока в отраслях швейной и обувной промышленности, а также в отрасли электроники, в которых она составляет более 90 и 80 % соответственно [38, с. 26].

[29] См. подробнее Шалупаева, Н. С. Глобальные производственные сети и развитие международной торговли / Н. С. Шалупаева // Экономический вестник университета: сб. науч. тр. – 2019. – № 40/2. – С. 181–188.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Подтверждением данной тенденции являются также и показатели экспорта ряда региональных экономических группировок Азии и Тихого океана. Так, по данным ЮНКТАД, за период 2000–2015 годов доля внутрирегиональной торговли выросла в большинстве экономических объединений стран региона. Например, в странах-членах Азиатско-тихоокеанского торгового соглашения (АПТА) доля внутрирегионального экспорта в общем экспорте объединения увеличилась с 7,9 до 11,5 %, в странах Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) – с 23 до 24,5 %, в странах Южно-Азиатской ассоциации регионального сотрудничества (СААРК) – с 4,6 до 7 % [237].

Ключевую роль в создании РПС сыграло увеличение общего количества двусторонних инвестиционных договоров, договоров с инвестиционными положениями и РТС. Кроме того, протяженность и сложность архитектуры ГПС сделали МНК менее гибкими в реагировании на изменения потребительского спроса и конъюнктуры рынка в целом, в результате чего создаются РПС, которые ближе к конечным рынкам сбыта.

Таким образом, представляется возможным утверждать, что в настоящее время сложилось два типа международных производственных сетей: глобальные (ГПС) и региональные (РПС). Понятия «глобальная производственная сеть» и «региональная производственная сеть» используются для дифференциации ЦДС по географическому признаку. Между тем грань между ними в современных условиях развития процессов глобализации нередко весьма условна.

Подводя итог вышесказанному, правомерно заключить, что в современной мировой экономике ПИИ являются одним из важнейших факторов, влияющих на развитие международной торговли товарами и услугами. Международная торговля и международные потоки прямых инвестиций становятся неразрывно взаимосвязанными благодаря деятельности МНК, развивающих международное производство и торговлю промежуточными и конечными товарами в рамках ГПС. При этом производственные единицы МНК являются основными субъектами ГПС, а, следовательно, и основными субъектами международной торговли на современном этапе ее развития, а уровень ПИИ – важный фактор углубления и масштабирования участия отдельно взятой эконо-

мики в ГПС, определяющий в том числе динамику и географию торговли товарами и услугами между структурными подразделениями МНК и странами.

2.2. Глобальные производственные сети как фактор усиления взаимосвязи прямых иностранных инвестиций и международной торговли

На современном этапе развития мировой экономики стратегии МНК характеризуются формированием ГПС, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. Основой их функционирования являются организуемые и регулируемые МНК потоки прямых инвестиций, технологий, товаров и услуг внутри корпорационных структур, а также между различными международными компаниями, их филиалами и формально независимыми, но тесно связанными с ними контрактными обязательствами фирмами.

Выявленные выше направления влияния ПИИ МНК на развитие международной торговли позволили обосновать вывод о том, что в современной мировой экономике ГПС МНК становятся одновременно и основным фактором, способствующим росту взаимозависимости потоков ПИИ и международной торговли, и основным инструментом, посредством которого МНК воздействуют на развитие современной международной торговли. МНК посредством распределения ПИИ в рамках ГПС создают новую реальность международной торговли за счет переплетения международной торговли с международным производством. В результате именно торговые потоки в рамках ГПС описывают реальные процессы, происходящие в современной международной торговле, и позволяют дать адекватную оценку конкурентоспособности стран и их инвестиционной привлекательности.

Сложность и многовекторность связей и принципов взаимодействия экономических субъектов в системе ГПС привели к появлению различных интерпретаций данного явления и соответственно разнообразию понятийного аппарата. Так, учеными введены в научный оборот понятия «глобальная цепочка производства товаров», «глобальная цепочка стоимости», «гло-

бальная цепочка создания стоимости», «глобальная цепочка добавленной стоимости», «глобальные производственные сети».

Исследованием вопросов функционирования ЦДС занимались также такие ученые, как Дж. Вомак, Д. Джонс, Б. Когут, Р. Н. Ланглуа, М. В. Мейер, Э. Пенроуз, М. Портер, П. Робертсон, О. Уильямсон, Ч. Файн и др. [145, с. 85].

Истоками концепции ЦДС являются: во-первых, идея М. Портера о корпоративных цепочках создания стоимости; во-вторых, концепция управления цепями поставок в логистике, предложенная К. Оливером (1982) [83, с. 139].

Так, М. Портер в работе 1985 года «Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость» показал, что «…каждая компания может быть представлена как совокупность различных видов деятельности, направленных на разработку, производство, маркетинг, доставку и обслуживание своих продуктов. Все эти виды деятельности объединяются в цепочку создания стоимости…» [125, с. 314]. На стыке данных идей сформировались сетевые принципы взаимодействия экономических субъектов, в том числе и в международном масштабе.

Это направление исследования связано также с работами Э. Пенроуз (1995, 1996) и Дж. Ричардсона (1960, 1972, 1999). Так, Дж. Ричардсон (1972) поставил под сомнение общепринятое разграничение между рынком и иерархией в рамках рассмотрения «тесных сетей кооперации и иных отношений, связывающих фирмы». В своих поздних работах[30] Э. Пенроуз отмечала усиление в 1980–1990-х годах тенденции к «объединению фирм в корпоративные альянсы или вступлению в соглашения о кооперации необязательно с монополистическими намерениями, а для получения совместного доступа к таким ресурсам, как технология, региональные рынки и информационные услуги».

В дальнейшем, основываясь уже на выводах Э. Пенроуз, Дж. Ричардсон объясняет взаимоотношения фирм их информационной взаимозависимостью и производственными

[30] См. Penrose, E. T. (1996), “Growth of the firm and networking”, *International Encyclopaedia of Business and Management*, London, Routledge, pp. 1716–1724.

возможностями[31]. Ученый показал, что кооперация является альтернативой интеграции и осуществляется в случае наличия комплементарных и отличных друг от друга видов деятельности. Если виды деятельности комплементарны, но имеют небольшие различия, то более вероятна интеграция, а виды деятельности с незначительной комплементарностью с большей вероятностью будут координироваться рынком.

Актуальность концепции ГЦДС возросла в конце XX в., что привело к активизации исследований в данной области. Причины этого явления, по мнению американского ученого Р. Болдуина, связаны с усилением второй волны глобализации, которая характеризуется технологическим прогрессом и снижением затрат на транспортировку [83, с. 140].

Сетевой подход к объяснению процесса транснационализации производства в противопоставление модели интернализации использовали К. Имаи, Дж. Йохансон, Л. Матсон (1987, 1988) [17, с. 26]. Т. Фридман назвал глобальные цепи поставок, которые являются основой ГЦДС, одной из десяти сил, «выравнивающих» мир, наряду с развитием цифровизации, оффшоринга и аутсорсинга.

Теоретиками международной сетевой экономики и процессов развития ГЦДС и ГПС являются также Д.Г. Джереффи [195; 196], П. Гиббон [177], Дж. Хамфри [204], Х. Шмитц [204], Х.К. Джарилло [209], Э.Р. Каплински [212; 213], В. Пауэлл [226], Т. Торелли [230] и др.

Как уже отмечалось, в настоящее время сформировалось две теоретические школы исследования ГЦДС и ГПС: интернационализм (Д. Г. Джереффи[32], Э. Р. Каплински[33], П. Гиббон[34]) и индустриализм (Дж. Хамфри, Х. Шмитц[35]). Интернационалистов от-

---

[31] См. Richardson, G. (1999), “Mrs Penrose and neoclassical theory”, *Contributions to Political Economy*, Vol. 18 (1), pp. 23–30.

[32] См. Gereffi, G. (2005), “The governance of global value chains”, *Review of International Political Economy*, Vol. 12, No. 1, pp. 78–104.

[33] Kaplinsky, R. (2004), “Spreading the Gains from Globalization: What Can Be Learned from Value-Chain Analysis?”, *Problems of Economic Transition*, Vol. 47, No. 2, pp. 74–115.

[34] Gibbon, P. (2001), “Upgrading primary production: a global commodity chain approach”, *World Development*, Vol. 29, No. 2, pp. 345–363.

[35] Humphrey, J., Schmitz, H. (2000), *Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research*, Working paper 120, IDS, Brighton, 37 p.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

личает преимущественное использование макроэкономического подхода, как в контексте единиц анализа, так и в масштабе предлагаемых рекомендаций; индустриалисты проводят анализ на микроуровне, рассматривая опыт отраслей и кластеров [91, с. 86].

Исследованием функционирования ГЦДС и сетевой экономики, движения и методологии расчета добавленной стоимости в международной торговле занимаются также российские экономисты (Е. Авдокушин [1; 2], В. Идрисова [53], С. Кадочников [59], В. Кондратьев [69; 70], Ю. Кукушкина [79], С. Лукьянов [85], Е. Мешкова [91], А. Н. Пономаренко [124], В. Соколов [147] и др.) и белорусские ученые (А. А. Быков [8; 9], Е. Л. Давыденко [26], Г. А. Шмарловская [166; 170; 171] и др.).

В настоящее время существуют различные подходы к определению сущности ГЦДС.

Так, Г. Джереффи ввел в научный оборот термин «глобальная цепочка производства товаров», подчеркнув его масштабность и участие в производственном процессе нескольких стран [83, с. 140].

В докладе ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД «Последствия глобальных цепочек создания стоимости для торговли, инвестиций, развития и занятости» говорится, что ГЦДС – это «весь процесс производства товаров, от сырья до конечного продукта» [126].

В докладе ЭКОСОС [201] указывается, что термин «глобальная цепочка добавленной стоимости» используется для обозначения последовательности этапов производственной деятельности в рамках процесса создания стоимости, который осуществляется более, чем в одной стране [25, с. 114].

Аналогичной позиции в трактовке ГЦДС придерживаются российские ученые [70; 91]. Например, В. Кондратьев указывает, что ГЦДС – это «последовательность основных бизнес-функций (или стадий производственного цикла) – проектирования, производства, маркетинга, дистрибуции и послепродажного обслуживания потребителя» [70, с. 5].

По мере углубления исследований и усложнений отношений между контрагентами появилась необходимость в расширении понятия ГЦДС.

Так, Н. Коу [182] предложил термин «*глобальные производственные сети*», которые, по сути, представляют собой также

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ГЦДС, однако, имеют нелинейное строение и отличаются тем, что помимо компаний в них входят и другие участники – государства, международные организации и др. [83, с 140]. При этом Н. Коу отмечает, что ГПС стали ключевыми и наиболее жизнеспособными субъектами мировой экономики на современном этапе ее развития [9, с. 17].

Ученые наряду с уточнением понятийного аппарата исследуют виды ГЦДС и предлагают различные их классификации. Так, Г. Джереффи выделил *два вида ГЦДС:*

1) цепочки, управляемые потребителями, которые характерны для трудоемких отраслей промышленности (производство мебели, одежды, обуви и игрушек), контролируются, как правило, торговыми сетями и владельцами международных брендов;

2) цепочки, управляемые производителями, которые характерны для инновационных и наукоемких отраслей с существенной долей затрат на НИОКР; контролируются, как правило, промышленными корпорациями и финансово-промышленными группами [121, с. 43]. Г. Джереффи отмечает, что для цепочек, управляемых производителями, в большей степени характерно осуществление ПИИ, чем в случае цепочек, управляемых потребителями [83, с. 140].

По критерию характер и прочность установленных связей в цепочке Г. Джереффи, Д. Хамфри и Т. Сторджен разделили ГЦДС на следующие виды:

1) рыночные, которые формируются на основе сложившихся устойчивых связей между контрагентами, главным образом, на спотовых рынках;

2) модульные ГЦДС, в которых фирмы производят модульные поставки комплексов товаров и услуг (модулей) по заказу нуждающихся в однотипной, но имеющей специфику продукции;

3) доверительные (отношенческие) ГЦДС, характеризующиеся длительными, зачастую неформальными (включая родственные), отношениями между двумя компаниями;

4) захватнические (каптивные) ГЦДС, построенные на отношениях крупных покупателей и мелких поставщиков, которые всецело зависят от покупателя и находятся под его жестким мониторингом;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

5) иерархические ГЦДС, которые представляют собой случай вертикальной интеграции и прямого управления нижестоящих подразделений вышестоящими [121, с. 43].

Особую практическую значимость имеют разработки, в которых обосновываются пути вхождения и продвижения по ЦДС.

Так, Г. Джереффи выделил *два пути интеграции и движения по ГЦДС*: «сверху–вниз» и «снизу–вверх» [207]. Первый подход характеризует деятельность ТНК в процессе вертикальной интеграции производства, когда происходит освоение нижних, первоначальных этапов производства. Второй путь состоит из нескольких стадий: на первой предприятие выполняет сборку, на второй осуществляет производство «под ключ», на третьей участвует на стадии исследования и проектирования, на последней стадии выступает производителем собственных брендов [83, с. 141].

В связи с этим выделяют два типа участия стран в ГЦДС:

1) участие продукцией – экспорт отечественных промежуточных товаров для последующего использования в производстве и экспорте других стран («нисходящее» участие);

2) участие компонентами – использование импортных промежуточных товаров для производства экспортных товаров («восходящее» участие) [59, с. 9].

Проведенное исследование, наряду с названными типами интеграции, позволило выделить три формы интеграции в ГПС:

1) интеграция через внешнеторговые отношения с независимыми фирмами;

2) интеграция через неакционерные формы организации международного производства (СНУК);

3) интеграция через ПИИ.

Очевидно, что интеграция национальной экономики в ГПС несет в себе как позитивные, так и негативные эффекты.

Проведенное исследование позволило выделить ряд позитивных последствий интеграции экономики страны в ГПС МНК:

1) расширение рынков сбыта за счет облегчения доступа к мировому рынку (для многих стран ГПС – единственный способ получить такой доступ);

2) повышение качества производимой продукции за счет специализации, основанной на сравнительных преимуществах и

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

использовании высококачественных компонентов на всех стадиях производственного процесса;

3) модернизация технологий и развитие человеческого капитала, что обеспечивает возможность перехода в ГПС на более высокие уровни с большей добавленной стоимостью;

4) улучшение условий конкуренции и делового климата, которое особенно заметно в условиях присутствия в стране родственных и поддерживающих отраслей/кластеров;

5) стимулирование привлечения ПИИ в страну, которые могут являться важным источником технологий и знаний [91, с. 91];

6) участие в ГПС МНК в значительной степени может способствовать экономическому росту стран, обеспечивая ежегодный темп роста ВВП не ниже 2% [91, с. 87 – 88].

Однако следует выделить также и ряд негативных последствий интеграции экономики в ГПС МНК:

1) рост уязвимости национальных экономик к внешним шокам, что вызвано высокой зависимостью друг от друга экономик стран, взаимосвязанных за счёт участия в ГПС;

2) риск связанной с ГПС «узкой индустриализации», при которой страна специализируется на низкоквалифицированных видах деятельности с низкой производительностью [38, с. 31], что может привести к незначительному вкладу добавленной стоимости, создаваемой в рамках ГПС, в ВВП развивающихся стран;

3) низкий «захват» создаваемой в ГПС стоимости из-за трансфертных цен или репатриации доходов [25, с. 114], что может привести к сокращению национальной доли в экспорте развивающихся и трансформируемых стран и негативно сказаться на их внешнеторговом балансе;

4) неблагоприятные социальные и экологические последствия, в том числе воздействие на условия занятости, профессиональной безопасности и здоровье (например, компании, использующие зарубежный аутсорсинг, становятся менее зависимыми от национального рынка труда, что способствует увеличению безработицы в стране [91, с. 91]);

4) риск усиления технологической отсталости, так как участие в глобальных цепочках не дает гарантий передачи технологий и модернизации экономики [25, с. 114];

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

5) усиление уязвимости и зависимости от внешних шоков (например, растет возможность попадания в ловушку одного поставщика в рамках зависимости от конкретных рынков и продукции, а также давление со стороны координаторов ГПС в лице МНК, способное привести к обострению экологических, конъюнктурных, экономических и социальных рисков [91, с. 91]).

Очевидно также, что страны в различной степени вовлечены в систему ГПС, что во многом определяется такими факторами, как географическое положение, природные ресурсы, открытость рынков, уровень развития инфраструктуры, уровень квалификации рабочей силы, привлекательность делового и инвестиционного климата.

Исследование степени вовлеченности стран в ГПС осуществляется, прежде всего, международными экономическими организациями. Так, вопросами оценки добавленной стоимости национального и иностранного происхождения в экспорте занимаются такие организации, как ЮНКТАД, ОЭСР, ВТО. Например, статистический ежегодник ВТО, посвященный обзору международной торговли («World Trade Statistical Review») в настоящее время содержит раздел «Global value chains» («Глобальные производственные сети») [29–А]. Информационным обеспечением этому служит совместная инициатива ВТО и ОЭСР по изучению международной торговли в терминах добавленной стоимости и формированию единой базы данных «Trade in Value Added» (TiVA), созданной в 2013 году и характеризующей участие стран в торговле добавленной стоимостью [233].

Исследованием движения и методологии расчета добавленной стоимости в международной торговле, степени вовлеченности стран в ГПС занимаются также отдельные ученые, в том числе российские экономисты (А. Н. Пономаренко [124], К. Ю. Мурадов [124], В.В. Идрисова [53], С. М. Кадочников [59; 60], В. В. Соколов [147] и др.) и белорусские ученые (А. А. Быков [8; 9], Е. Л. Давыденко [26] и др.). Так, в работах А. А. Быкова [8, с. 98] с применением системы таблиц «Затраты–Выпуск» по аналогии с методологией TiVA рассчитана добавленная стоимость национального происхождения в совокупном экспорте Республики Беларусь в целом по экономике и в отраслевом разрезе.

Оценка уровня интеграции страны в ГПС осуществляется на основе системы специфических показателей. Так, ОЭСР создала статистическую базу данных на основе следующих показателей развития ГПС: длина ГЦДС, определяемая на основе количества производственных ступеней; дистанция до конечного потребления; индекс участия в ГПС, учитывающий импортированную и экспортированную добавленную стоимость [184].

Основными индикаторами участия национальной экономики в ГПС являются следующие показатели:

1) Показатель доли иностранной добавленной стоимости в валовом экспорте страны, который отражает интеграцию национальной экономики в ГПС как потребителя промежуточной продукции: чем он выше, тем больше импортных комплектующих в экспортируемой конечной продукции; чем он ниже, тем выше степень локализации производства в национальной экономике. Данный показатель повышается, например, при создании сборочных производств в стране и снижается за счет реализации мероприятий по импортозамещению.

2) Показатель доли добавленной стоимости национального происхождения, включенный в зарубежный валовый экспорт, который отражает интеграцию национальной экономики в ГПС как производителя или поставщика производственных ресурсов на мировой рынок. Высокие значения этого показателя свидетельствует о том, что страна экспортирует промежуточный продукт с высокой долей национальной добавленной стоимости, например, наукоемкий промежуточный продукт, услуги или отечественное сырье и продукты его переработки. Низкие значения данного показателя у тех стран, которые специализируются на выпуске конечного продукта либо экспортируют промежуточный продукт с высокой долей импортных комплектующих. Показатель «добавленная стоимость национального происхождения в экспорте». является ключевым показателем, применение которого позволяет выявить роли регионов и стран мира, которые они играют в системе МРТ [9, с. 46].

3) Показатель доли иностранной добавленной стоимости, включенной в конечное потребление на отечественном рынке, в общей добавленной стоимости. Низкие значения данного показа-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

теля свидетельствуют о преимущественном потреблении отечественной продукции на внутреннем рынке.

4) Показатель доли добавленной стоимости национального происхождения, включенной в конечное потребление на зарубежном рынке, в общей добавленной стоимости. Показатель определяет значимость внутреннего рынка и экспорта конечной продукции для формирования общей суммы добавленной стоимости, произведенной в стране. Высокие его значения означают, что экономика открыта и экспорт играет большую роль в росте ВВП, низкие – более значимую роль в росте ВВП играет внутреннее потребление [9, с. 46].

Одним из показателей уровня интеграции страны в ГПС является также отношение доли страны на международном рынке полуфабрикатов к ее доле в мировом ВВП: чем больше значение данного показателя, тем сильнее страна встроена в ГПС, специализируясь на выполнении отдельных этапов производства. Группа стран со значением данного показателя выше единицы – это те страны, куда выносится производство из развитых государств, значение данного показателя ниже единицы означает высокую степень самообеспеченности стран полуфабрикатами и высокую степень диверсификации их экономик [85, с. 18].

Для анализа позиций национальных производителей отдельных стран в ГПС также используется такой показатель, как «расстояние до конечного спроса». Для отдельной отрасли и отдельной страны этот показатель свидетельствует о числе производственных стадий, которые должны еще пройти продукт или услуга до конечного потребителя [69]. Страны, находящиеся в восходящих сегментах ГЦДС, специализируются на производстве сырьевых материалов, в нисходящих – на сборочных операциях или услугах потребителям.

Протяженность ЦДС оценивается с помощью индекса, вычисляемого на основе межотраслевых балансов [69], значение которого можно интерпретировать как реальное число производственных стадий. Минимальное значение индекса равно единице, когда для производства конечного продукта вообще не используются промежуточные товары или услуги.

Однако основными показателями, используемыми международными организациями для оценки степени интеграции стран и

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

регионов в ГПС МНК, являются показатели вовлеченности стран в процесс вертикальной фрагментации производства, которые оценивают удельный вес иностранной и национальной добавленной стоимости в страновом экспорте и говорят о том, насколько промышленный сектор страны и ее экспорт зависят от импорта, а также указывает на специализацию страны в производстве определенных товаров и ее место в ГЦДС [79, с. 112]. Среди них:

1) показатель обратной вертикальной специализации оценивает долю импортируемой стоимости в совокупном экспорте страны (импортоемкость экспорта) (VS) [69] (в отраслевом разрезе средний уровень зарубежной добавленной стоимости в экспорте говорит о степени развития международной фрагментации в данной отрасли);

2) показатель прямой вертикальной специализации (VS1), представляющий собой долю экспортируемых товаров и услуг, используемых в качестве промежуточного импорта для производства экспортных товаров других стран, используется для оценки участия страны в ГПС в качестве поставщика промежуточных товаров и услуг, используемых в других странах для дальнейшего экспорта [69];

3) индекс участия страны в ГПС, который отражает долю иностранных промежуточных товаров и произведенных в стране промежуточных товаров, используемых в экспорте третьих стран, в валовом экспорте страны, представляет собой сочетание VS и VS1 и дает возможность всесторонней оценки участия страны в ГПС, как в роли потребителя зарубежных промежуточных товаров и услуг, так и в роли их поставщика [69].

При этом следует отметить, что увеличение степени вовлеченности страны в ГПС может заключаться в организации на территории страны сборочных производств, что необязательно будет способствовать увеличению технического и технологического потенциала экономики, росту производительности, равно как и рост доли отечественной компоненты в экспорте может свидетельствовать лишь об увеличении сырьевой ориентации экспорта. Таким образом, выработка рекомендаций относительно увеличения вовлеченности отечественных компаний в глобальные цепочки требует комплексного подхода.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Проведенное исследование позволило выявить следующие основные тенденции в развитии ГПС.

1) Развитые страны в среднем интегрированы в ГПС больше, чем развивающиеся и переходные экономики (рисунок 2.1).

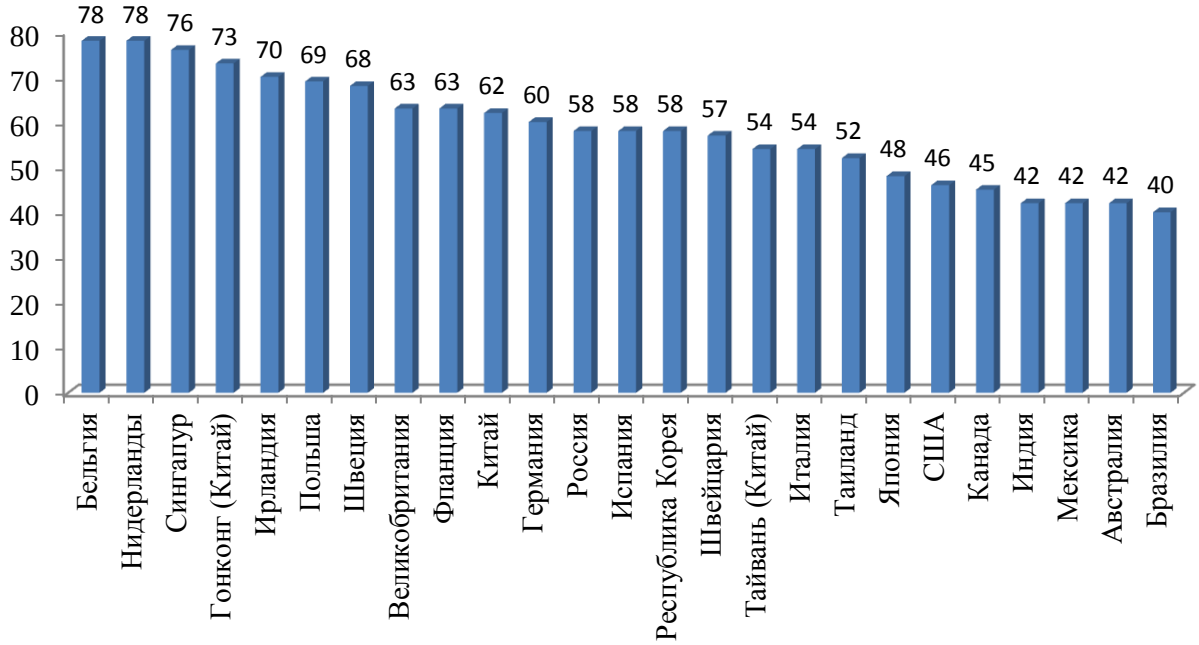

Рисунок 2.1. - Индекс участия в ГПС отдельных стран мира в 2017 году. Источник: [247].

Так, по данным ЮНКТАД для развитых стран уровень интегрированности национальных экономик в глобальное производство в среднем составляет 60 %, а для развивающихся и переходных экономик – 56 и 57 % соответственно [247]. Однако эти данные значительно различаются в зависимости от страны и отрасли. Наиболее интегрированной в глобальное производство является экономика Бельгии, для которой индекс участия в ГПС по итогам 2017 года составил 78 % [30–А].

2) Развитые страны в среднем характеризуются и более высокой зависимостью их экспорта от импорта промежуточных товаров, чем развивающиеся и переходные экономики. Так, средний уровень импортированной добавленной стоимости в совокупном экспорте развитых стран в 2017 году составил 32 % при среднемировом уровне в 30 %, при этом доля зарубежной добавленной стоимости в экспорте переходных экономик составила только 13 %, в экспорте развивающихся стран – 28 %. Лидером

по данному показателю является ЕС, в экспорте которого доля добавленной стоимости составляет 38 % [247]. Однако эти показатели искажаются долей внутрирегиональной торговли в рамках высоко интегрированной экономики ЕС, которая составляет около 70 % общего экспорта объединения [30–А].

При этом, как правило, крупные развитые государства в меньшей степени зависят от импорта промежуточных товаров и услуг в рамках ГПС, нежели небольшие открытые экономики в силу менее диверсифицированной экономики последних. Так, в США доля иностранной добавленной стоимости в экспорте в 2017 году составила всего 13 %, в Японии – 21 % (при показателях индекса участия этих стран в ГПС в 46 и 48 % соответственно) [247]. Однако Великобритания, Китай и Германия являются исключениями из этого правила.

3) Страны, являющиеся крупными экспортерами сырья и услуг в рамках мировой экономики, участвуют в ГПС в большей степени со стороны экспорта. Так, Российская Федерация, как крупный экспортёр сырья, уступает по доле национальной добавленной стоимости в экспорте только Саудовской Аравии. Таким образом, рост доли отечественной добавленной стоимости в экспорте может свидетельствовать об увеличении сырьевой ориентации экспорта. Одновременно высокая доля национальной добавленной стоимости характерна и для экспорта высокоразвитых стран, специализирующихся на торговле услугами (США, Великобритания, Италия, Франция), некоторых оффшорных центров (Кипр, Гонконг), а также стран, лидирующих в отдельных секторах сферы услуг (Индия) [147, с. 53]. При этом большинство развитых стран ЕС отличаются сравнительно низкой долей национальной добавленной стоимости в экспорте услуг.

Страны, которые специализируются на изготовлении и сборке конечной продукции из импортных частей и компонентов при невысоком уровне использования отечественного сырья (Республика Корея, Мексика, Нидерланды, Гонконг, Сингапур и др.), участвуют в ГПС преимущественно со стороны импорта [147, с. 52]. Наибольшая зависимость от импортных комплектующих и компонентов характерна для развивающихся стран Восточной и Юго-Восточной Азии, Центральной Америки.

Высокий уровень участия в ГПС как со стороны экспорта, так и импорта характерен для развитых стран, производящих высокотехнологичные части и компоненты (Германия, Франция) [147, с. 51]. В то же время, как отмечалось, крупные развитые страны с ёмкими внутренними рынками могут быть относительно замкнутыми, поскольку многие производственные цепочки целиком находятся на их территории (США и Япония).

4) В отраслевом разрезе перерабатывающая промышленность характеризуется более высоким уровнем фрагментации производства по сравнению с добывающими отраслями и сектором услуг (рисунок 2.2).

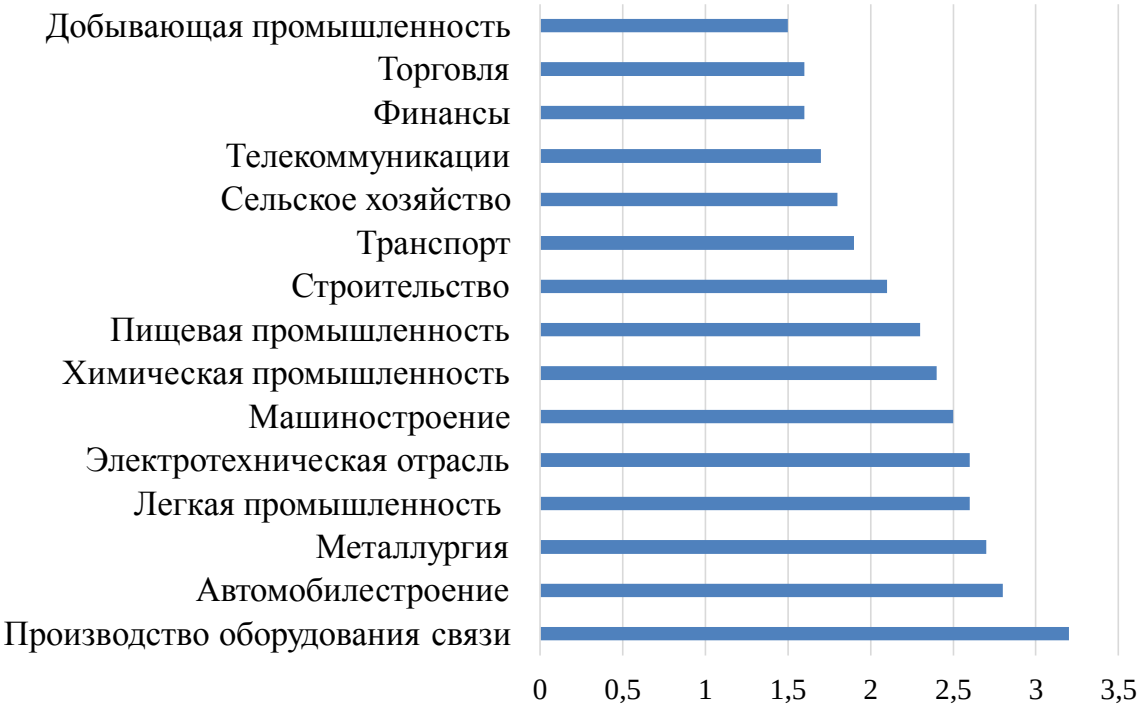

Рисунок 2.2. – Протяженность ГЦДС в отдельных отраслях. Источник: [69].

К отраслям с наибольшей степенью фрагментации относятся производство телекоммуникационного оборудования, автомобильная промышленность, металлургия, легкая и электротехническая промышленность [244]. В этих отраслях показатель доли импортированной добавленной стоимости в экспорте, как правило, значительно выше среднего по стране, например, для отрасли транспортного оборудования в Японии он составляет 40 %, в Венгрии в электронной отрасли этот показатель достигает 85 %, в Китае, Южной Корее и Мексике в электронной промышленности

он составляет 75 % [85, с. 20]. Огромное значение ГПС имеют для автомобильной промышленности, в которой показатели протяженности ЦДС во многих странах превышает величину 2,5 (Китай, Южная Корея, Япония, Германия, Франция, Индия).

Статистика торговли добавленной стоимостью показывает, что международная фрагментация услуг менее выражена по сравнению с международной фрагментацией товаров [5, с. 118], и их вовлеченность в ГПС МНК, как правило, происходит через вклад добавленной стоимости в промышленные товары [244]. В результате отрасли сектора услуг имеют более короткие ЦДС.

Добывающие отрасли практически не требует ввоза промежуточных товаров из-за рубежа, поэтому они характеризуются низкой долей иностранной добавленной стоимости в экспорте [79, с. 109]. Для добывающей промышленности характерны самые короткие ЦДС.

Как результат, импортоемкость экспорта в первичном секторе в 2010 году в среднем по миру составила 9,6 %, в сфере услуг – 14,2 %, а в промышленности – 29,4 % [244]. Например, среди развивающихся экономик страны Африки, Западной Азии, Южной Америки характеризуются относительно низкими показателями импортоемкости экспорта, что связано с доминированием природных ресурсов в их экспорте и низким уровнем интеграции в мировую экономику. Самый низкий уровень импортоемкости экспорта наблюдается в странах Южной Азии, в значительной степени из-за высокой доли услуг в их экспорте [79, с. 112]. При этом наибольшая доля иностранной добавленной стоимости в экспорте среди развивающихся экономик характерна для экономик Восточной и Юго-Восточной Азии (27 и 30 % соответственно), а также ряда стран Латинской Америки [53, с. 50].

5) Развивающиеся страны стали активнее участвовать в международном производстве в рамках ГПС, при этом их интеграция в них неравномерна и в большой степени зависит от уровня их дохода. Так, доля развивающихся стран в мировой торговле в рамках ГПС увеличилась с 20 % в 1990 году до 30 % в 2000 году и до более чем 40 % на сегодняшний день. При этом большинство развивающихся и переходных экономик находятся в нисходящих сегментах ГПС, что свидетельствует об их преимущественной специализации на производстве сырьевых и промежуточных товаров.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Многие более бедные развивающиеся страны по-прежнему мало вовлечены в производственно-сбытовые цепочки МНК, кроме экспорта природных ресурсов [244].

Среди развивающихся экономик, больше всего зависят от импорта деталей и сырья экономики Восточной и Юго-Восточной Азии, для которых доля иностранной добавленной стоимости в экспорте составила в 2017 году 34 % при среднем уровне для развивающихся стран в 28 %. Импортоемкость экспорта значительно меньше в Африке, Западной Азии (14 %), Южной Америке (14 %), Западной Азии (15 %) и в переходных экономиках (13 %), где доминируют природные ресурсы и товары с низкой долей иностранной стоимости. Низкий уровень импортоемкости экспорта наблюдается и в странах Южной Азии (13 %), в значительной степени из-за высокой доли услуг в их экспорте. Так, Россия и Саудовская Аравия, экспортирующие нефть и нефтепродукты, мало зависят от импорта промежуточных товаров. Это относится и к странам, в экспорте которых преобладают услуги, например, Индии [30–А].

6) В последнее время наблюдается замедление функционирования ГПС в мире, что проявляется в снижении средней протяженности ГЦДС в мире после мирового финансового кризиса (рисунок 2.3) и сокращении доли импортированной добавленной стоимости в мировом экспорте (рисунок 2.4). Так, в период до мирового финансового кризиса (1995–2008 годы) наблюдалась тенденция роста средней протяженности ГЦД, однако с наступлением финансового кризиса и сокращением международной торговли произошло снижение средней протяженности ГЦДС в мире (рисунок 2.3).

Появление данной тенденции представляется правомерным объяснить рядом причин, среди которых следующие.

Во-первых, прогрессирующая деиндустриализация развитых стран и перспектива потери ими промышленной конкурентоспособности выдвинули на повестку дня тему реиндустриализации – восстановления утраченной промышленной базы на новой технологической основе, некоторые основные участники все активнее привлекают внутригосударственные инвестиции [88]. Одним из ярких проявлений этой тенденции стал так называемый решоринг – возврат выведенных за рубеж производств на нацио-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

нальную территорию. В. Кондратьев определяет решоринг как «обратное (реверсное) по отношению к офшорингу инвестиционное решение, приводящее к переводу производственной деятельности в страну базирования (бэкшоринг) или соседнюю страну (ниэршоринг)» [66].

Так, в последние годы компании обрабатывающей промышленности стран ОЭСР все чаще переносят свое производство обратно на территорию стран-доноров. Примеры ряда МНК («Apple», «General Electric», NCR, «Ford Company» и др.) являются наглядным подтверждением этому. Основными странами, из которых выносится производство в страны Европы, являются Китай (42 %), Восточная Европа (30 %), Индия (15 %) [67].

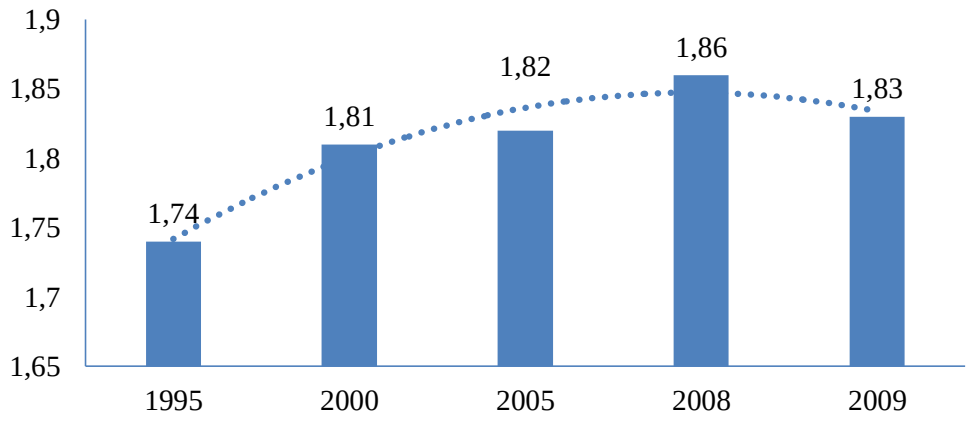

Рисунок 2.3. – Средняя протяженность ГЦДС в мировой экономике. Источник: [69].

Во-вторых, на сжатие ГПС повлиял последний мировой финансовый кризис: сказались возросшие трудности с финансированием и рост транзакционных издержек вследствие неопределенности поставок сырья и материалов.

В-третьих, на функционирование ГПС влияют возрастающая военно-политическая напряженность в мире и природные катаклизмы. Так, ряд компаний после разрушительного цунами в Японии в 2011 году сократили свои ЦДС, особенно в автомобильной и электронной промышленности [7–А].

Данная тенденция ярко проявляется в Китае, экономика которого в последние годы столкнулась с большим оттоком капитала, вызвавшим сокращение валютных резервов с 4,1 трлн долл. США в июне 2014 года до 3,1 трлн. в октябре 2016 года. Чтобы

остановить массовый отток капитала, в ноябре 2016 года правительство приняло ряд мер по регулированию потоков капитала, что способствовало стабилизации ситуации [41, с. 17]. Однако причиной оттока капиталов из страны является еще и то, что Китай как некогда источник дешевой рабочей силы характеризуется растущей стоимостью производства и становится все менее привлекательным для МНК, уступая позиции таким странам, как Бангладеш, Вьетнам и Камбоджа. Более того, по прогнозам специалистов, есть высокая вероятность того, что в среднесрочной перспективе МНК перенесут свои производства из этих стран, а также Китая в страны Латинской Америки и Африки южнее Сахары [165, с. 117].

Представляется правомерным предположить, что процессы реиндустриализации развитых стран могут в ближайшем будущем привести к снижению доли мировой торговли, приходящейся на промежуточные товары, а также к росту доли развитых стран в международной торговле товарами и услугами за счет частичного переноса инвестиционной активности МНК из развивающихся стран в развитые [7–А].

7) МНК из развивающихся стран начинают создавать конкуренцию МНК из стран развитых. В частности, в 2006 году в рейтинге 500 крупнейших компаний мира развивающиеся страны были представлены всего 43 компаниями, в 2015 году в рейтинг Financial Times Global 500 входят 76 таких компаний, многие из которых – из стран БРИКС (приложение В). Например, Китай в 2006 году не был представлен ни одной компанией, а в 2015 году сразу 37 китайских корпораций вошли в этот рейтинг, Индия за 2006–2015 годы увеличила число своих компаний в списке с 8 до 14. В то же время за указанный период значительно сократилось число МНК из развитых стран (почти в 2 раза сократилось количество компаний из Японии – с 60 до 35, из Великобритании и Франции с 39 до 32 и с 30 до 24 соответственно).

В целом исследование мирового опыта развития ГПС позволяет сделать вывод о том, что развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона являются наиболее успешным примером интегрирования стран в ГПС. По сути ГЦДС и ГПС возникли как региональные цепочки создания стоимости в Восточной Азии в результате активной деятельности японских инвесторов. По су-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ти ГПС возникли как региональные производственные цепочки в Восточной Азии в результате активной деятельности японских инвесторов. Доля внутрирегиональной торговли в Восточной Азии увеличилась приблизительно с 34 % в 1980 г. до 51 % в 2013 г., что произошло в основном за счет торговли промежуточными товарами [79, с. 110]. В итоге ГПС МНК стали определяющим фактором развития торговли и всего экономического развития в регионе, в результате чего страны Азии и Тихого океана превратились в единый большой торговый регион в мире и стали крупнейшим получателем мировых ПИИ, что напрямую способствовало сокращению бедности в регионе [38, с. 32].

Следует, однако, отметить, что на данный момент торговля в Азиатско-Тихоокеанском регионе в рамках ГПС сконцентрирована всего в 10 странах: 90 % торговых потоков находятся в Австралии, Китае, Японии, Индии, Индонезии, Малайзии, Южной Корее, Сингапуре, Таиланде и Турции. Страны с низким доходом значительно меньше участвуют в процессе расширения ГПС в регионе: в большинстве секторов эти страны представляют незначительную долю экспорта готовых товаров, за исключением экспорта товаров швейной и обувной промышленности, главным образом, из Бангладеш и Камбоджи. В то же время наблюдается увеличение объемов внутрирегиональной торговли между странами с низким и средним уровнями дохода при падении торговли между странами региона с высоким уровнем дохода (на 30 п.п. в период 1995–2013 годов) [25, с. 115].

Страны Азиатско-Тихоокеанского региона являются также ярким примером позитивного воздействия ГПС на специализацию стран, проявляющегося в диверсификации их экономики [88]. В то же время, как отмечается в докладе Генерального секретаря ЮНКТАД на четырнадцатой сессии Конференции, *«…то позитивное влияние, которое ГПС оказывают на структурные изменения в Азии, в других регионах может и не проявляться»* [194, с. 17]. Результаты исследования ЮНКТАД, в которых анализировалась связь между изменениями доли созданной в промышленности добавленной стоимости в ВВП и изменениями импортоемкости экспортоориентированного промышленного производства в 1995–2011 годах в развивающихся странах, показывают, что в большинстве стран азиатского региона (Китай,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Сингапур, Гонконг, Индия, Республика Корея, Малайзия, Таиланд, Тайвань, Вьетнам, Камбоджа, Филиппины, Индонезия,) наблюдается прочная прямая связь между участием в ГПС и индустриализацией их экономик. В то же время, как показало указанное исследование, участие в ГПС может идти вразрез с целями индустриализации и структурной трансформации [40, с. 106], о чем свидетельствует отрицательный опыт других развивающихся стран (Мексика, Колумбия, Бразилия, Аргентина, Чили, Коста-Рика, Южная Африка, Турция, Российская Федерация), в которых интеграция в ГПС происходит за счет сокращения использования отечественной продукции в условиях низких темпов роста экспорта.

В целом исследование опыта стран Азиатско-Тихоокеанского региона показало, что участие в ГПС может быть важным фактором устойчивого развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. В то же время, мировой финансовый кризис продемонстрировал, что экономики стран, взаимосвязанных в рамках ГПС, характеризуются высокой экономической зависимостью друг от друга, что делает их более уязвимыми к внешним шокам. Однако именно участие в ГПС было и одним из ключевых факторов, способствующих восстановлению экспорта в этих странах.

Важно отметить, что развитие ГПС и их определяющее влияние на международную торговлю ставит ряд методологических проблем в исследовании мировых потоков товаров и услуг.

Во-первых, появляется проблема двойного счета. Статистика международной торговли на основе валовых показателей дает, как правило, искаженную картину, т.к. в ней используются показатели, которые многократно включают в себя стоимость промежуточных продуктов. В результате создается повторный счет в международной торговле, и на страну последнего производителя приходится наибольшая величина созданной добавленной стоимости, в то время как роль стран, поставляющих промежуточные товары, оказывается недооцененной [30–А].

Во-вторых, торговое сальдо перестает отражать реально существующие дисбалансы в двусторонней торговле. Двусторонние торговые балансы, пересчитанные на основе добавленной стоимости, могут заметно отличаться от стандартных. Так, дефицит

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

торговли США с Китаем по добавленной стоимости на 25 % меньше, чем по валовому объему внешней торговли [124, с. 49]. Примером может послужить торговый баланс США по торговле iPhones (таблица 2.4).

Таблица 2.4. – Торговый баланс США по торговле iPhones в 2009 году, млн. долл. США

	Китай	Япония	Республика Корея	Германия	Другие страны	Все страны
В валовых показателях	-1901,2	0	0	0	0	-1901,2
В показателях добавленной стоимости	-73,5	-684,8	-259,4	-340,7	-542,8	-1901,2

Источник: составлено автором на основе [211]

В-третьих, возникает проблема определения реального обменного курса, поскольку его расчёт основан на стоимости валового товарооборота страны. Так, наблюдаются большие расхождения между реальными обменными курсами, рассчитанным по стандартной формуле и основанным на показателях добавленной стоимости (как для развивающихся стран, так и для развитых). В-четвёртых, к неверным результатам приводят показатели оценки торговли, основанные на валовых величинах (индекс Баласса, PRODY, EXPY). В-пятых, валовой экспорт больше не отражает наделённость страны факторами производства. Как отмечает Р. Болдуин, характеристики страны больше не совпадают с характеристиками экспортируемого ею товара [26, с. 25].

В связи с этим анализ международной торговли на основе валовых показателей в итоге может привести к искажению в оценках ее показателей и тенденций развития, а также в оценках конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности отраслей, стран и регионов.

Проведенное исследование позволило выявить ряд искажений в оценке потоков международной торговли, к которым приводит исследование международной торговли на основе валовых показателей в условиях определяющего влияния ГПС МНК на ее развитие [30–А]. *Среди них следующие.*

1) *Искажение динамики международной торговли товарами и услугами*.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Статистика международной торговли на основе валовых показателей дает искаженную картину рассматриваемых процессов в силу того, что современное производство и торговля все больше выстраиваются вокруг ГПС (рисунок 2.4).

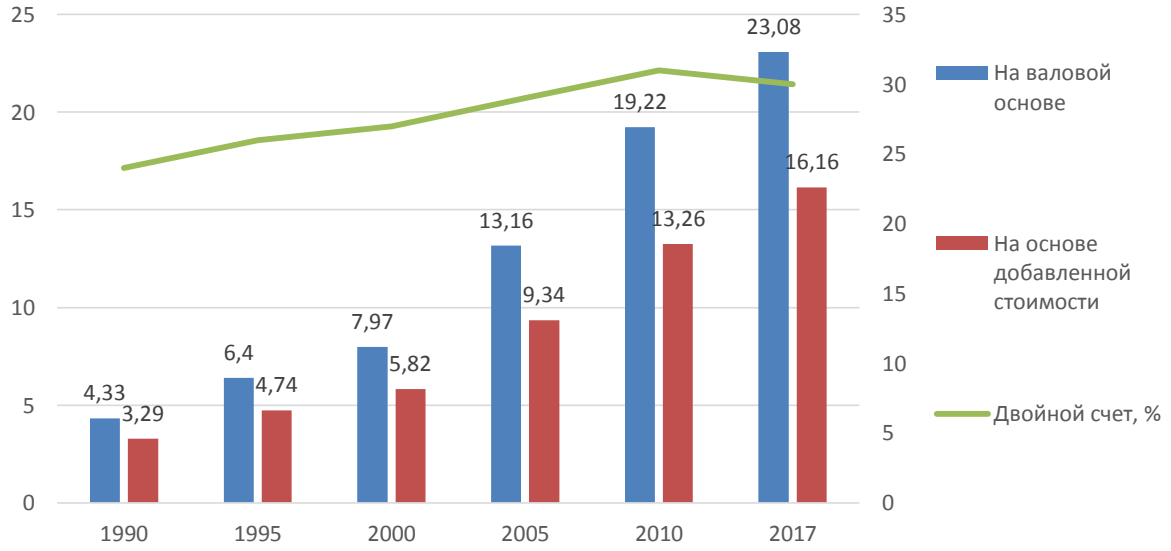

Рисунок 2.4. – Динамика международной торговли в валовых показателях и показателях добавленной стоимости, трлн. долл. США
Источник: собственная разработка автора на основе данных ЮНКТАД [176; 177; 247]

Так, в 2017 году валовый объем международной торговли товарами и услугами составил 23,08 трлн. долл. США, а без учета промежуточной добавленной стоимости – только 16,16 трлн. долл. США[36]. Данную тенденцию подтверждает также сравнение объемов экспорта товаров и услуг, рассчитанных на основе валовых показателей и показателей добавленной стоимости, в страновом разрезе (таблица 2.5).

Анализ мирового экспорта также показал, что в период 1995–2011 годов для Китая, Гонконга, Саудовской Аравии, Колумбии, Канады было характерно превышение среднегодового прироста экспорта добавленной стоимости над среднегодовым приростом валового экспорта [53, с. 53].

[36] Рассчитано автором на основе данных ЮНКТАД.

Таблица 2.5. – Объем экспорта крупнейших стран в валовых показателях и показателях добавленной стоимости, 2014 год

Страна	На валовой основе		На основе добавленной стоимости	
	млрд. долл. США	место	млрд. долл. США	место
Китай	2462,9	1	1771,6	2
США	2375,9	2	2034,6	1
Германия	1777,6	3	1387,9	3
Япония	863,6	4	715,8	4
Великобритания	854,0	5	677,7	5
Франция	852,9	6	650,9	7
Италия	782,8	7	655,2	6
Южная Корея	725,1	8	473,2	11
Российская Федерация	630,7	9	467,8	12
Канада	622,7	10	593,5	8
Индия	595,9	11	480,2	10
Испания	568,0	12	441,3	13
Нидерланды	562,6	13	486,5	9
Саудовская Аравия	485,6	14	386,2	14
Мексика	450,7	15	324,4	15

Источник: авторская разработка на основе статистических данных ОЭСР [221] и ЮНКТАД [236]

Как результат торговое сальдо перестает отражать реально существующие дисбалансы в двусторонней торговле.

2) *Искажение географической структуры международной торговли товарами и услугами*.

Оценка международной торговли по валовым показателям приводит к занижению доли развивающихся стран и стран с переходной экономикой в международных потоках товаров и услуг.

Проведенные расчеты объемов международной торговли добавленной стоимостью в разрезе групп стран, результаты которых приведены в таблице 2.6, и последующее определение и сравнение структуры международной торговли в валовых показателях и показателях добавленной стоимости показали, что в 2010 году доля развитых стран в мировом валовом экспорте составила 57,2 %, а при учете только добавленной стоимости – 54,8 %, в 2017 году эти показатели составили 56,1 и 54,4 % соответственно.

Полученные результаты позволили обосновать вывод о том, что инвестиционная деятельность МНК, связанная с международной фрагментацией производственных процессов, завышает

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

долю развитых стран в структуре международной торговли товарами и услугами за счет занижения доли развивающихся и переходных экономик. Это представляется возможным объяснить сохраняющейся тенденцией превышения степени импортоемкости экспорта в группе развитых стран (32 % по итогам 2017 года) уровня данного показателя в двух других группах стран (28 % в развивающихся и 13 % переходных экономиках) [30–А].

Таблица 2.6. – Международная торговля товарами и услугами в валовых показателях и показателях добавленной стоимости, трлн. долл. США

	На основе валовых показателей				На основе показателей добавленной стоимости			
	2010		2017		2010		2017	
	трлн. долл.	%	трлн. долл.	%	трлн. долл.	%	трлн. долл.	%
Развитые страны	10,969	**57,2**	12,958	**56,1**	7,569	**54,8**	8,811	**54,4**
Развивающиеся страны	7,504	**39,1**	9,453	**41,0**	5,628	**40,8**	6,806	**42,0**
Страны с переходной экономикой	0,701	**3,7**	0,672	**2,9**	0,610	**4,4**	0,584	**3,6**
Все страны мира	19,168	**100**	23,082	**100**	13,807	**100**	16,157	**100**

Источник: собственная разработка автора на основе данных ЮНКТАД

3) *Искажение отраслевой структуры международной торговли товарами и услугами.*

Оценка международной торговли по валовым показателям приводит к занижению доли услуг в международной торговле, т.к. в данных о трансграничной торговле не отражена добавленная стоимость услуг, оказываемых при производстве товаров и включенных в их стоимость, в то же время многие услуги участвуют в торговле косвенно, создавая часть добавленной стоимости товаров, особенно в таких секторах, как энергетика, химическая промышленность, производство техники и транспортного оборудования. Этому способствует процесс сервисизации производства, в результате которого сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность все сильнее зависят от услуг как в ходе производства, так и в ходе торговли. Например, при производстве одежды (пиджак), его физические компоненты, включая труд и ткань, составляют лишь 9 % от цены, оставшийся 91 % сформирован широким диапазоном услуг, таких как розничная торговля, логистика, банковские услуги и маркетинг [88].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В результате доля услуг в экспорте добавленной стоимости значительно выше, чем в валовом экспорте. Так, в то время как доля услуг в совокупном мировом экспорте составляет порядка 20 %, почти половина (46 %) добавленной стоимости в экспорте создается благодаря сектору услуг [244].

Проведенные расчеты, результаты которых представлены в таблице 2.7, показывают, что в 2011 году доля услуг составила 59 % от общего объема экспортированной добавленной стоимости в развитых странах и 43 % – в развивающихся и переходных экономиках, что гораздо выше их доли экспорта услуг в объеме экспорта на валовой основе [30–А].

Таблица 2.7. – Доля услуг в экспорте стран в валовых показателях и показателях добавленной стоимости, %

Страны	В валовых показателях	В показателях добавленной стоимости
Мир	19,5	46
Развитые страны	24,1	59
Развивающиеся и переходные экономики	13,7	43

Источник: собственная разработка автора на основе данных ЮНКТАД и ВТО

В России, например, доля услуг в валовом экспорте составляет менее 25 %, в то же время по показателям добавленной стоимости сектор услуг составляет 40 % экспорта [53, с. 52].

Следует отметить, что услуги обеспечивают значительную долю национальной добавленной стоимости в рамках ГПС. Сам по себе факт увеличения доли услуг в экспорте приводит к увеличению доли национальной компоненты в нем, т.к. их производство не требует значительных объемов промежуточных товаров. Примером могут послужить высокоразвитые страны, специализирующиеся на поставках услуг в мировом масштабе (например, США, где национальная добавленная стоимость в экспорте товаров и услуг составляет 88,7 %, Великобритания (82,7 %), Италия (79,9 %), Франция (75,3 %)); некоторые оффшорные центры (Гонконг (71,5 %), Кипр); государства, лидирующие в отдельных секторах сферы услуг (Индия (78,1 %), ставшая крупным поставщиком программного обеспечения) [147, с. 51–58]. В результате для стран, специализирующихся на

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

экспорте услуг, характерно высокое содержание национальной добавленной стоимости в совокупном экспорте товаров и услуг.

Таким образом, анализ международной торговли на основе валовых показателей приводит к искажению в оценках показателей ее динамики, географической и товарной структуры, а соответственно и тенденций ее развития, и как результат в оценках конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности отраслей, стран и регионов [30–А].

В связи с вышесказанным в целях уточнения масштабов вовлеченности стран в глобальную экономику исследование тенденций развития не только ГПС, но и международной торговли (в том числе внешней торговли отдельных стран, в частности Республики Беларусь) представляется целесообразным осуществлять на основе показателей торговли добавленной стоимостью.

В заключение следует отметить, что развитие ГПС оказывает существенное влияние не только на тенденции развития международной торговли, но и требует пересмотра позиций по ряду вопросов национальной, региональной и международной торговой политики.

1) *На национальном уровне:*

а) ГПС МНК формируют новую систему МЭО, где торговые барьеры становятся не выгодными для всех участников международной сети. Протекционизм противоречит интересам как национальных экономик, так и МНК, т.к. в условиях высокого уровня таможенно-тарифной защиты и наличия нетарифных торговых барьеров первым невыгодно торговать с партнерами по ГПС, а вторым – между своими структурными подразделениями. Осознавая это, все участники ГПС стремятся к снижению таможенных тарифов, упрощению процедур торговли и развитию инвестиционного сотрудничества посредством двусторонних или региональных торговых и инвестиционных соглашений.

б) В современных условиях доминирования ГПС МНК классическое понимание протекционистской политики государства теряет свой смысл. Для оптимальной защиты национальных интересов протекционизм в национальных границах становится неэффективным, необходим протекционизм существующих или формируемых международных производственных цепочек, что

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

означает корректировку модели протекционизма, стимулирование импорта материалов и компонентов в тех случаях, если это необходимо для производства конкурентоспособной готовой продукции, поставляемой на экспорт [59, с. 11].

в) Доминирующее влияние ГПС на развитие современной мировой экономики, в том числе международной торговли, обусловливает необходимость комплексного подхода к реализации внешнеторговой и инвестиционной политик, которые в контексте ГПС могут оказывать друг на друга контрпродуктивное воздействие. Во избежание этого важно взаимоувязать те инструменты политики, которые одновременно воздействуют на инвестиции и торговлю, т.е. торговые меры, влияющие на инвестиции, и инвестиционные меры, влияющие на торговлю. На институциональном уровне необходимо более тесное сотрудничество и взаимодействие между учреждениями по поощрению торговли и инвестиций.

г) В условиях, когда импортные компоненты являются важным источником повышения конкурентоспособности для экспорта, необходимо изменение подходов и критериев оптимальности таможенно-тарифной политики, возрастает важность оценки степени защиты на основе эффективной ставки импортного тарифа, в частности, исключать ситуации, когда импортируемые компоненты защищены более высокой ставкой, чем готовые изделия. Представляется правомерным согласиться с российскими учеными [59, с. 13] в том, что в целях развития экспорта важно сокращать и антиэкспортное смещение перспективных секторов экономики, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, которое возникает в случае их длительной высокой тарифной защиты.

2) *На региональном уровне:*

а) Развитие ГПС меняет повестку двусторонних и региональных торговых переговоров, на которых необходимо учитывать, идет ли речь о производственно-торговой цепочке, располагающейся преимущественно на территории объединяющихся стран, или за ее пределами. Так, в первом случае, подписание соглашения может стать инструментом защиты цепочки, стимулом и условием развития на территориях стран-партнеров звеньев производственного процесса [53, с. 51]. Однако возможна и об-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ратная ситуация, когда РТС создает препятствия для функционирования сложившихся или создания новых ГПС, если значительная часть их звеньев находится в стране, не входящей в интеграционное объединение. В настоящее время интеграционная повестка ключевых стран и блоков мира (ЕС, США, Китай, Япония, Южная Корея, АСЕАН и др.) в качестве одного из критериев использует получение преференций для существующих ЦДС. При этом помимо тарифных вопросов в РТС часто затрагиваются и вопросы, направленные на снижение других издержек в ГПС (упрощение регулирования, ограничения требований использования местных компонентов), а также меры, направленные на защиту сложившихся цепочек (правила происхождения товаров, правила конкуренции и др.) [60].

б) Развитие РПС делает проведение торговых переговоров между странами в рамках РТС более эффективными. Переговоры по развитию ГПС за счет выработки гармонизированных правил и норм в торговле уже имеет тенденцию вестись в основном не в рамках многосторонних переговоров ВТО, а на переговорах по РТС [79, с. 115]. Так, в рамках Дохинского раунда основное внимание многих участников переключилось на переговоры с ограниченным кругом участников и региональные переговоры, в ходе которых уже решаются на практике вопросы, которые только планируется вынести на обозрение ВТО (например, вопросы инвестиций, конкуренции и государственных предприятий) [88].

Как результат, развитие международной торговой системы в последний период характеризуется ростом количества РТС. В 2016 году количество таких соглашений достигло 625, 419 из которых уже действовали на начало года [88]. Появление (обсуждение) мегарегиональных торговых соглашений (Транстихоокеанское партнерство, Трансатлантическое партнерство, Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство) также стало ответной мерой на экспансию торговли в рамках ГПС. В ситуации, когда целый ряд стран оказывается за пределами формируемых мегарегиональных соглашений, их заключение может стать фактором консервации существующих ГПС, а также может привести к снижению мотивации для проведения многосторонних торговых переговоров и созданию «двухъярусной», фрагментированной торговой системы [88], что, в свою очередь, требует

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

оценки рисков странами их присоединения либо неприсоединения к переговорам по указанным соглашениям [59, с. 12].

в) Актуальность РПС заставляет обратить внимание на значимость регионального промышленного сотрудничества. Региональные договоренности о промышленном развитии должны включать объединенные в одно целое региональные соглашения о торговле товарами и услугами, соглашения об инвестициях, соглашения о защите прав интеллектуальной собственности, а также предусматривать создание совместных механизмов и учреждений по поощрению торговли и инвестиций. Согласованная промышленная политика будет способствовать более глубокой интеграции и сближению экономических механизмов стран-участниц, формированию и развитию региональных производственно-сбытовых сетей в них.

3) *На международном уровне:*

а) Международное сотрудничество по вопросам торговой политики также требует переосмысления в свете ГПС. Действующие торговые правила были созданы для мировой экономической системы, когда товары производились полностью или главным образом в одной стране, в результате чего развитие ГПС привело к появлению дихотомии между реалиями торговли и ее нормативным регулированием на уровне ВТО, что подразумевает пересмотр в долгосрочной перспективе институциональной и правовой структуры ВТО, так как она в настоящее время рассматривает многосторонние проблемы разрозненно (торговля товарами, торговля услугами, торговые аспекты прав интеллектуальной собственности) и практически игнорирует регулирование иностранных инвестиций. Более того, развитие ГПС МНК затрагивает и Генеральное соглашение по торговле услугами [172], так как основным способом предоставления услуг в мировой экономике является торговля услугами через коммерческие представительства, что напрямую связано с ПИИ в сферу услуг. Между тем многие сектора сферы услуг остаются частично закрытыми для ПИИ, что препятствует развитию международной торговли услугами в этих секторах, в том числе в рамках ГПС.

б) ГПС рассматриваются одновременно и как результат эволюции глобальной торговой системы, и как фундамент для дальнейшей либерализации торговли и инвестиций

[40; 126; 200; 207; 222]. На многостороннем уровне именно интересами защиты существующих ГПС, снижения издержек производства и торговли в них вызвано продвижение Соглашения об упрощении торговых процедур, TFA (снижение издержек при пересечении границ и издержек внутри стран-партнеров), Соглашение по услугам, TISA (снижение барьеров доступа на рынки услуг), Соглашение по борьбе с контрафактной продукцией, ACTA (обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности) [88], Соглашение по информационным технологиям и др.

Проведенное исследование позволило обосновать следующие выводы:

1) *Проведенное исследование показало, что ПИИ МНК оказывают влияние на тенденции развития международной торговли по следующим основным направлениям:*

а) развитие ГПС, архитектура которых выстраивается на основе выбора МНК места осуществления ПИИ, существенно интенсифицирует потоки международной торговли товарами и услугами за счет международной фрагментации производства в рамках сети;

б) ГПС МНК меняют географическую и отраслевую структуру международной торговли, стимулируя рост доли внутрифирменной торговли промежуточными и инвестиционными товарами, рост доли услуг в международных торговых потоках, определяя развитие международной торговли объектами интеллектуальной собственности, а также способствуя увеличению роли развивающихся стран в международной торговле;

в) МРПП, осуществляемое МНК посредством ПИИ, способствует развитию единичного МРТ за счет международной фрагментации производства в рамках ГПС, в результате чего в современной мировой экономике классическая схема международной торговли готовыми товарами в значительной степени заменена межфирменной и внутрифирменной торговлей МНК промежуточными товарами;

г) МНК посредством распределения ПИИ и производственно-сбытовых функций между звеньями ГПС определяют производственную специализацию стран мира;

д) инвестиционная деятельность МНК влияет на усиление регионализации международной торговли, что наиболее ярко

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

проявляется в Азиатско-Тихоокеанском регионе и во многом представляется правомерным объяснить происходящей в настоящее время трансформацией производственно-сбытовых сетей МНК, которые во многом приобретают региональный характер;

е) развитие ГПС способствует перераспределению выгод от международной торговли в пользу развивающихся стран за счет их более активного вовлечения в систему мирохозяйственных связей, более эффективного включения в процессы МРТ и МРПП, изменения их специализации.

ж) ГПС оказывают существенное влияние не только на тенденции развития международной торговли, но и требуют пересмотра позиций по ряду вопросов национальной, региональной и международной торговой политики.

2) *Обосновано на основе эмпирического анализа,* что на глобальном и региональном уровнях мировой экономики преобладает комплементарный характер взаимосвязи ПИИ и международной торговли. На основе результатов эконометрических оценок подтверждена гипотеза о наличии положительной связи между объемами ПИИ и международной торговли. Показано, что наиболее тесная связь наблюдается в группе развивающихся стран. Обосновано, что в развивающихся и переходных экономиках по сравнению с развитыми накопление ПИИ в существенно большей степени определяет изменения экспортных товарных потоков (на 44,7 и 43,5 % соответственно). Доказано, что наибольшие количественные экспортные эффекты привлеченных ПИИ наблюдаются в группе развивающихся стран (0,965 долларов США на 1 доллар ПИИ), что существенно выше среднемирового уровня (0,750 долларов США), наименьшие – в группе развитых стран (0,606 долларов США).

3) *Обосновано, что развитие ГПС МНК становится основным фактором, способствующим усилению взаимосвязи и взаимовлияния ПИИ и международной торговли, и одновременно основным инструментом влияния МНК на международную торговлю*. МНК, распределяя ПИИ между странами в рамках ГПС, формируют модели торговли промежуточными и конечными товарами в рамках ГПС, что приводит к переплетению международной торговли с международным производством и к фундаментальным изменениям в развитии МРТ.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

4) *Доказано на основе проведенных расчетов, что учет международной торговли на валовой основе в условиях определяющего влияния ГПС на ее развитие приводит к искажению показателей ее оценки и соответственно тенденций ее развития*, а именно: искажает динамику, географическую и товарную структуру потоков товаров и услуг между странами, завышая объемы международной торговли и роль развитых стран в ней и занижая долю услуг в международных торговых потоках, что подтверждается проведенными расчетами. В связи с этим в целях уточнения масштабов вовлеченности стран в глобальную экономику исследование развития не только ГПС, но и международной торговли, внешней торговли отдельных стран, в частности Республики Беларусь, представляется целесообразным осуществлять на основе показателей торговли добавленной стоимостью.

5) *Обосновано, что наряду с типами интеграции в ГПС, правомерно выделить три формы интеграции в ГПС*: а) интеграция через внешнеторговые отношения с независимыми фирмами; б) интеграция через неакционерные формы организации международного производства; в) интеграция через ПИИ.

6) *Показано, что перемещение ПИИ, обусловленное фрагментацией производства в рамках ГПС, расширяет возможности для включения стран, в особенности стран с формирующимся рынком, в международные торговые отношения и определяет распределение выгод от международной торговли между ними*. Фрагментация производства в рамках ГПС позволяет специализироваться на определенных технологических процессах, задачах и бизнес функциях, в результате чего даже у стран с ограниченным объёмом производственных мощностей и финансовых ресурсов появляется возможность эффективно участвовать в международной торговле.

7) Показано на основе исследования опыта зарубежных стран*, что участие в ГПС МНК может стать важным фактором трансформации международной специализации и повышения конкурентоспособности национальной экономики развивающихся и переходных экономик*. Опыт стран Азии показывает, что интеграция в ГПС значительно облегчает, а иногда является и единственной возможностью для многих стран добиться устойчивого экономического роста. *В то же время, мировой опыт интегра-*

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ции в ГПС свидетельствует о том, что позитивное влияние, которое ГПС оказывают на структурные изменения в Азии, не всегда проявляется в других регионах, о чем свидетельствует отрицательный опыт других развивающихся стран (Мексика, Колумбия, Бразилия, Аргентина, Чили, Южная Африка, Турция и др.), в которых интеграция в ГПС происходит за счет сокращения отечественной промежуточной продукции в производственной цепочке в условиях низких темпов роста экспорта.

8) *Обосновано, что при реализации стратегии интеграции в ГПС, а также стратегии ориентации на экспорт за счет привлечения ПИИ, первостепенное значение приобретают:* во-первых, политика импортодополнения в отношении приоритетных для интеграции в ГПС отраслей; во-вторых, политика установления экономических связей национальных предприятий с филиалами МНК; в-третьих, промышленная политика принимающей страны, ориентированная на рост конкурентоспособности национальных поставщиков как участников ГПС, на мотивирование последних развивать производства, ориентированные на потребности МНК и определение роли ПИИ в этих процессах. В противном случае позитивные внешнеторговые эффекты экспортоориентированных ПИИ значительно снижаются, в результате чего приток ПИИ и интеграция национальной экономики в ГПС могут привести к формированию анклавной экономики МНК в стране-реципиенте ПИИ, узкой и низкотехнологичной специализации и идти вразрез с целями индустриализации и структурной трансформации страны.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ГЛАВА 3
ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ЭФФЕКТЫ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКАХ СТРАН ВЫШЕГРАДСКОЙ ГРУППЫ

3.1. Особенности моделей накопления и использования прямых иностранных инвестиций для развития внешней торговли стран региона

В настоящее время ПИИ во многих странах являются важным фактором развития национальной экономики, в частности ее внешнеторговой сферы. Однако теоретические и эмпирические исследования не приводят к однозначному выводу о положительном влиянии ПИИ на экономику принимающих государств, в том числе и на их внешнюю торговлю. В этой связи представляется целесообразным исследовать практические аспекты влияния ПИИ на динамику и структуру внешней торговли, развитие экспортного потенциала стран, а также выявить ключевые направления усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ с целью их адаптации к условиям экономики Республики Беларусь.

В монографии для анализа влияния ПИИ на внешнюю торговлю выбраны страны Вышеградской группы, в которую входят Республика Польша, Венгерская Республика, Чешская Республика и Словацкая Республика.

Данный выбор предопределен рядом факторов.

Во-первых, возможностью адаптации опыта стран Вышеградской четверки в использовании ПИИ для развития внешней торговли к условиям экономики Республики Беларусь, что определяется общностью исторического, экономического, культурного и политического развития стран, а также схожими социальной структурой, политическим устройством, уровнем развития производительных сил и производственных отношений, характером и масштабами международных экономических отношений на начальном этапе трансформации экономической системы, а также общностью задач переходного периода.

Во-вторых, страны Вышеградской группы являются ярким примером решающей роли предприятий с иностранным капиталом, прежде всего филиалов МНК, в расширении и изменении

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

структуры внешней торговли принимающей страны. Так, исследования ЮНКТАД показывают, что по индексу вклада ПИИ среди всех стран мира самый большой вклад ПИИ в развитие экономики страны-реципиента был зарегистрирован в Венгрии, за которой следовали Бельгия и Чехия. При этом все представленные в рейтинге страны региона (Венгрия, Чехия, Польша) по показателю вклада ПИИ в развитие экспорта являются лидерами среди стран мира [243], а также находятся в группе лидеров по совокупному объему привлеченных ПИИ, соотнесенному с ВВП.

В исследовании анализ влияния ПИИ на внешнюю торговлю стран Вышеградской четверки осуществлен на основе авторской методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента. Анализ проведен в два этапа, на каждом из которых *выделены общие черты и различия национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли в странах региона по следующим критериям:* особенности накопления ПИИ; специфика интеграции экономики в ГПС; привлекательность экономики страны для экспортоориентированных ПИИ; особенности взаимосвязи привлекаемых ПИИ и внешней торговли страны; система внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике; факторы, обусловившие формирование внешнеторговых эффектов ПИИ в стране.

1 этап. Оценка потенциала страны в привлечении ПИИ для развития внешней торговли.

1.1 Анализ динамики и структуры привлеченных ПИИ, показателей деятельности предприятий с иностранными инвестициями.

Первоочередной задачей, которая стояла перед государствами Вышеградской группы в переходный период, являлось обеспечение ускоренного роста экономики и исправление структурных диспропорций бывших плановых хозяйств. ПИИ рассматривались в качестве важного катализатора экономической трансформации, экономического роста и развития экспортного потенциала. В итоге привлечение ПИИ стало ключевым элементом экономической и индустриальной стратегии всех стран Вышеградской группы, хотя в Словакии это произошло значительно позже, чем в других странах региона.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

С начала 90-х годов приток ПИИ в страны объединения характеризовался высокими показателями. Наибольшие объемы ПИИ пришлись на Польшу, Чехию и Венгрию (рисунок 3.1).

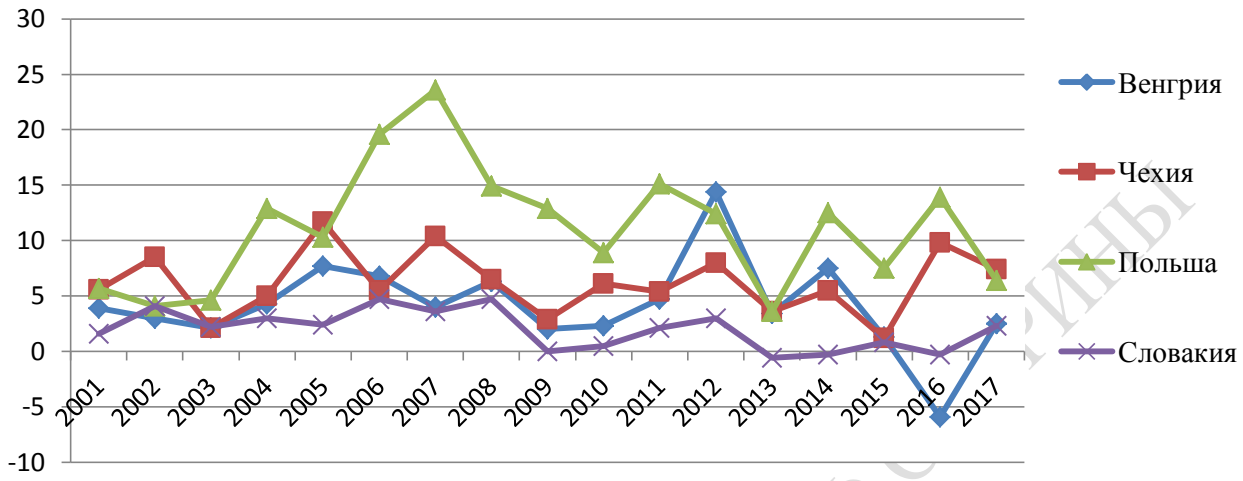

Рисунок 3.1. – Приток ПИИ в страны Вышеградской группы, млрд. долл. США
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236].

Страны Вышеградской группы являются лидерами среди стран ЦВЕ в привлечении ПИИ: на них приходится более 70 % всех накопленных ПИИ в регионе[37]. Венгрия, Чехия и Словакия превзошли большинство стран ЕС по объему накопленных ПИИ относительно ВВП (средний уровень в ЕС – 46,7 %, в мире – 35 %) [246] (таблица 3.1).

Таблица 3.1. – Накопленные ПИИ в странах Вышеградской группы (на конец года)

Страна	Накопленные ПИИ, млрд. долл. США					Накопленные ПИИ к ВВП, %				
	1995	2000	2011	2016	2017	1995	2000	2011	2016	2017
Венгрия	11,3	23	84	77,7	93,3	24,5	48	60	64,0	66,9
Чехия	7,4	22	125	115,2	153,5	12,3	38	58	62,4	70,9
Польша	7,8	34	198	185,9	234,4	5,6	20	38	39,5	44,7
Словакия	1,3	5	51	41,6	52,0	6,5	23	53	48,7	54,3

Источник: составлено автором на основе данных ЮНКТАД [236].

Польша является лидером в привлечении ПИИ в регионе. На начало 2018 года ее удельный вес составил 42,4 % всех накопленных ПИИ стран региона (рисунок 3.2). Традиционно инвесто-

[37] Рассчитано автором на основе данных [236].

ров привлекал большой польский рынок сбыта, на котором в начале 90-х годов спрос превышал предложение [28, с. 28]. Вместе с тем, несмотря на то, что Польша лидирует по притоку ПИИ в абсолютном выражении среди стран Вышеградской группы, если соотнести ПИИ к ВВП, то страна по данному показателю находится на последнем месте среди стран региона. Главные инвесторы во многом определяют отраслевую структуру накопленных ПИИ, в которой лидирует автомобилестроение (включая производство деталей и узлов). Крупнейшими инвесторами выступили Fiat, General Motors, а также Isuzu, Volkswagen, Toyota, Volvo. В пищевой промышленности столь крупных инвесторов нет, но за счет их многочисленности эта отрасль также выделяется большим объемом ПИИ. Здесь лидируют американские Coca-Cola и Philip Morris [56]. ПИИ сыграли важную роль и в создании в Польше современной инфраструктуры рынка (телекоммуникации, банковские и страховые услуги, торговля), развитие которой имеет важное значение для расширения экспортных возможностей польской экономики [6, с. 78].

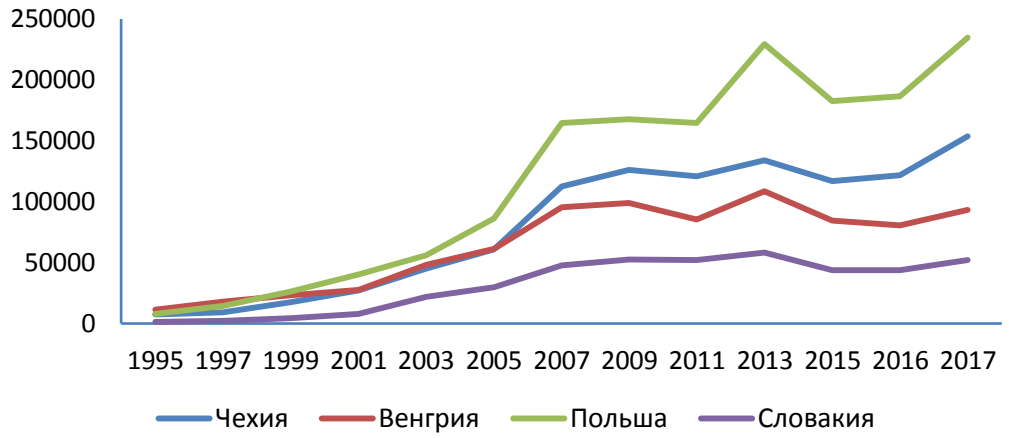

Рисунок 3.2. – Объемы накопленных ПИИ в странах Вышеградской группы, млн. долл. США
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236].

Чехия находится на втором месте в регионе по накопленным ПИИ (по данным ЮНКТАД 153,5 млрд. долл. США на начало 2018 года) и на первом по доле накопленных ПИИ в ВВП (по данным ЮНКТАД 70,9 % на начало 2018 года). Массовый приток ПИИ в результате внедрения в 1998 году широкого перечня стимулов для инвестиций в новые и существующие проекты стал

одним из главных факторов экономического роста в стране. Курс на активное привлечение иностранных инвесторов привел к тому, что в Чехии в иностранной собственности находится до 80 % активов промышленности [44, с. 18]. Однако иностранные инвесторы в Чехии гораздо меньше осуществляли ПИИ в строительство новых предприятий, ограничиваясь приобретением контроля над действующими и их модернизацией [1–А].

Венгрия также выделяется большой ролью ПИИ в экономике. Так, показатель отношения накопленных ПИИ к ВВП страны составил на начало 2018 года 66,9 % по сравнению с 44,7 % в Польше. Венгрия стала первой страной, создавшей благоприятные условия для производственной кооперации с иностранными инвесторами (1992–1993 годы) [44, с.15]. Однако в 2002–2003 годах рост совокупной стоимости привлеченных ПИИ в венгерскую экономику резко замедлился, хотя репатриация прибыли сохранялась в этот период на постоянном уровне и объемы реинвестирования выросли [84, с. 25]. Агентство по инвестициям и развитию торговли Венгрии связывает такую отрицательную динамику с отсутствием в эти годы приватизационных проектов. Кроме того, все ярче проявлялись признаки насыщения рынка, которому сопутствовал рост затрат на оплату труда. Наиболее негативно это повлияло на инвестиционную привлекательность Венгрии в трудоемких отраслях и туризме, а также па приток капиталоемких инвестиций, для реализации которых важно использование дешевой низкоквалифицированной рабочей силы. Однако эти тенденции стали первым шагом на пути обновления инвестиционной привлекательности Венгрии в направлении активного привлечения высокотехнологичного капитала [6, с. 77].

Активизация роли Словакии как импортера ПИИ пришлась только на 2000 год [44, с.16]. На начало 2018 года ее доля в общем объеме накопленных ПИИ в регионе составила всего 9,4 %[38]. Страна, которая получила только 20 % чехословацкой промышленности, была крайне заинтересована в гринфилд инвестициях, в строительстве промышленных объектов с «нуля». В результате притока ПИИ в Словакии появилось собственное автомобилестроение (Volkswagen, Kia Motors, Peugeot), значительно развились другие отрасли машиностроения (Whirlpool, Samsung

[38] Рассчитано автором на основе данных [236].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Electronics, Sony, Mondi Business Paper), химическая промышленность и фармацевтика [44, с. 18].

Исследование динамики ПИИ в страны Вышеградской группы позволяет выделить ряд общих черт.

Так, на первых этапах большой объем годовых поступлений в страны региона напрямую связан с продажей крупных объектов государственной собственности, с чем связаны и существенные колебания ежегодных объемов привлекаемых ПИИ. Например, приток ПИИ за счет приватизации уже в 1995 году составил 66 % иностранных вложений в Венгрии, 33 % – в Польше и 41 % – в Болгарии в 1999 году [164, с. 12]. Особенно успешной оказалась стратегия крупнопроектной приватизации с выбором наиболее перспективного стратегического партнера. Основной характеристикой следующего этапа привлечения ПИИ в регион, характеризующегося завершением приватизации большей части государственных предприятий, является рост доли ПИИ, направленных на создание новых предприятий в странах региона. Индивидуальный подход к инвесторам и развитие динамических конкурентных преимуществ (высококвалифицированной рабочей силы, современной производственной базы, научно-исследовательской, транспортной и финансовой инфраструктур) обеспечили высокие ежегодные объемы привлекаемых ПИИ и в постприватизационный период, а также оптимизацию процесса включения стран региона в систему международного производства [1–А].

Исследование также показало, что несмотря на большое количество зарегистрированных предприятий с участием иностранного капитала в странах Вышеградской группы основная доля вложенных средств приходится на МНК, региональная стратегия которых часто связана с планами рационализации производства в европейском масштабе. Например, в Венгрии уже в начале 2000-х годов в сфере автомобилестроения, электроники и вычислительной техники работали 76 из 100 крупнейших МНК мира [66, с. 11]. Широко представлены мировые гиганты автоиндустрии: концерны Volkswagen (Венгрия, Польша, Словакия, Чехия), Fiat (Польша), General motors (Венгрия, Польша), Renault SA (Польша), Kia, Toyota, Citroen и др. Деятельность МНК в регионе способствует образованию промышленных кластеров, прежде всего, автомобилестроительного кластера [11–А].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Компании стран ЕС вложили около 80 % всех накопленных ПИИ в регионе. Доминирование западноевропейского капитала объясняется реализацией проектов создания общеевропейских систем в области транспортной и коммуникационной инфраструктуры, а также рекомендациями ЕС обеспечить приоритет европейских фирм для проникновения на рынки стран ЦВЕ [19, с. 31]. В результате, например, в Польше по итогам 2016 года на страны ЕС приходится 92,02 % всего иностранного капитала, вложенного в экономику страны. Инвесторы из Германии вложили капитал в наибольшее количество предприятий (5 401 предприятий, или 17,5 % всего вложенного капитала), на втором месте – инвесторы из Нидерландов (2 289 предприятий, что составляет 21,9 % всего вложенного капитала) [187].

Наиболее привлекательными отраслями промышленного инвестирования явились автомобилестроение, производство электрооборудования, химическая и пищевая промышленности. Крупнейшим получателем ПИИ стало автомобилестроение, свои производства в Венгрии, Польше, Словакии и Чехии разместили многие мировые автогиганты [133, с. 37].

В настоящее время среди основных причин для инвестирования в страны Вышеградской группы выделяют: расположение в центре Европы; динамичный рост экономики; дружественную деловую среду; членство в ЕС, ВТО и НАТО; политическую стабильность; систему стимулирования ПИИ, соответствующую требованиям ЕС; высокоразвитую транспортную и коммуникационную инфраструктуру; квалифицированные и мобильные трудовые ресурсы; высокое соотношение производительность труда/оплата труда; низкое налоговое бремя; макроэкономическая стабильность; присутствие МНК в экономике [66, с. 14].

1.2 Оценка степени и характера вовлеченности экономики страны в ГПС.

Важным позитивным эффектом перехода национальных предприятий стран Вышеградской группы в собственность иностранных инвесторов является достаточно быстрая их интеграция в производственно-сбытовые цепочки МНК. Рост и совершенствование товарной структуры экспорта стран Вышеградской группы явились во многом результатом включения предприятий региона во внутрифирменный обмен в рамках ГПС МНК. Внут-

риотраслевая кооперация производства развивалась по таким основным направлениям, как автомобилестроение, производство оборудования связи и офисной электроники, мебели. Так, по данным ЮНКТАД, на долю промежуточных товаров в Чехии приходится 54,6 % всего объема товарного экспорта, в Венгрии – 51,7 %, в Польше – 50,2 %, в Словакии – 45,9 %. Наибольшая доля импортируемых промежуточных товаров в общем объеме товарного импорта наблюдается также в Чехии (61,2 %), наименьшая – также в Словакии (54,2 %) [234]. В результате Чехия стала одним из ведущих производителей комплектующих для автомобильной промышленности, однако такая узкая специализация делает её крайне уязвимой от изменений рыночной конъюнктуры [11–А].

По данным ВТО, в период 1995–2011 годов обратная вертикальная специализация экспорта товаров и услуг Чехии увеличилась с 30,4 до 45,1 %, Венгрии – с 30,1 до 48,5 %, Словакии – с 31,8 до 46,7 %, Польши – с 16,1 до 32,3 % [234]. Таким образом, экспорт Венгрии в наибольшей степени среди всех стран региона зависит от импорта (рисунок 3.3).

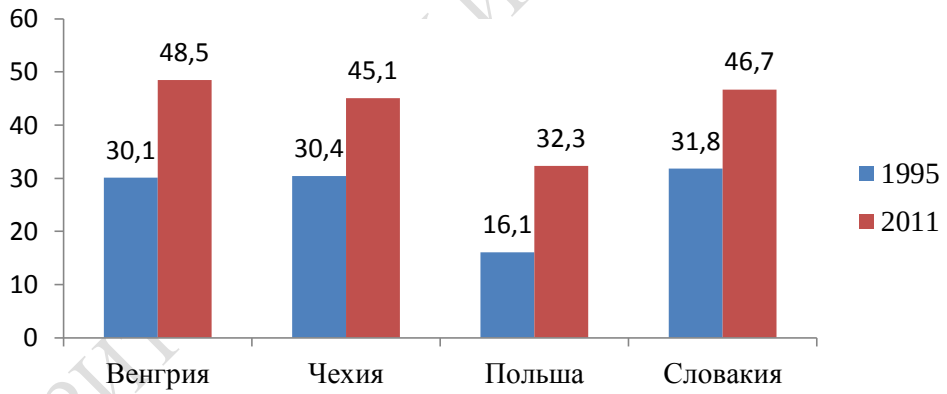

Рисунок 3.3. – Иностранная добавленная стоимость в стоимости экспорта стран Вышеградской группы, %
Источник: составлено автором на основе данных ВТО [234].

В то же время это говорит о том, что Венгрия в большей степени участвует на заключительных стадиях международного производственного процесса, а значит присваивает, как правило, большую долю добавленной стоимости. При этом необходимо отметить, что увеличение доли экспорта услуг в общем объеме экспорта способствовало снижению данного показателя, поскольку они традиционно менее импортоемкие, чем товары. Так, импортоемкость именно товарного экспорта значительно выше,

чем экспорта товаров и услуг (в Венгрии она составляет 56,7 %, Словакии – 53,6 %, Чехии – 51,7 %, Польше – 38,9 %) [22].

Особенность стран Вышеградской группы состоит в том, что, как правило, глубокая интегрированность стран в ГПС обусловлена импортом частей и комплектующих, а не сырья. Более четверти (26,4 %) иностранной добавленной стоимости в экспорте Венгрии составляет компьютерная и электронная продукция, 18,1 % – транспортные средства, 8,0 % - продукция машиностроения. Импортоемкость экспорта Чехии состоит из продукции данных отраслей на 19,1, 18,7 и 9,3 % соответственно, Польши – на 7,4, 17,1 и 6,5 % [26, с. 24].

Следует отметить, что с помощью показателя импортоемкости экспорта нельзя в полной мере охарактеризовать степень участия стран в ГПС МНК. Необходимо принимать во внимание показатель прямой вертикальной специализации, представляющий собой долю экспортируемых товаров и услуг, используемых в качестве промежуточного импорта для производства экспортных товаров других стран. Самый высокий в регионе показатель прямой вертикальной специализации (23,3 %) наблюдается в Польше, что означает, что Польша в большей степени участвует в международном производстве МНК на начальных стадиях производственного процесса посредством вклада своего экспорта в производство в других странах. В Венгрии этот показатель наименьший (таблица 3.2).

Таблица 3.2. – Показатели интегрированности стран в международное производство, %

	Венгрия	Чехия	Польша	Словакия
Индекс участия в ГПС	65,1	64,7	55,5	67,3
Прямая вертикальная специализация	16,6	19,6	23,3	20,6
Обратная вертикальная специализация	48,5	45,1	32,3	46,7

Источник: составлено автором на основе данных ВТО–ЮНКТАД [234].

В целом индекс участия стран в ГПС, который отражает долю иностранных промежуточных товаров в экспорте и произведенных внутри страны промежуточных товаров, используемых в экспорте третьих стран, в валовом экспорте страны, в странах Вышеградской группы превышает как средний уровень развива-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ющихся стран (48,6), так и развитых (48). По данным ВТО–ЮНКТАД [234], самая высокая степень интегрированности экономики в международной производство наблюдается в Словакии, где индекс участия в ГПС составляет 67,3 %, наименьший – в Польше (55,5 %).

1.3 Оценка привлекательности экономики страны для экспортоориентированных ПИИ.

Оценка привлекательности стран Вышеградской группы для притока экспортоориентированных ПИИ произведена по разработанной авторской методике (см. подраздел 1.4 монографии).

Так, для оценки факторов, в наибольшей степени влияющих на приток экспортоориентированных ПИИ, в методике отобраны следующие показатели: доля затрат на оплату труда в ВВП (Labour/GDP), глобальный инновационный индекс (GII), индекс человеческого развития (HDI), импортная квота (M), экспортная квота (X), индекс развития ИКТ (ICT), индекс эффективности логистики (LPI), индекс защиты прав интеллектуальной собственности (IPRS), индекс свободы торговли (TFI) и размер регионального рынка (GDP_{RTA}/GDP_{WORLD}).

В связи с тем, что все исследуемые страны входят в одну экономическую группировку ЕС, при оценке и последующем компаративном анализе факторов привлекательности для экспортоориентированных ПИИ в страновом разрезе фактором размера регионального рынка можно пренебречь, а учесть его непосредственно при расчете Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ.

Результаты оценки факторов для экономик Вышеградской группы по состоянию на 2015 год представлены на рисунке 3.4.

Проведенное исследование выявило, что привлекательность стран Вышеградской группы для экспортоориентированных ПИИ обеспечивается во многом благодаря таким факторам, как уровень развития ИКТ и человеческого потенциала, открытость международной торговле и защита прав интеллектуальной собственности, относительно менее конкурентоспособны эти страны по таким факторам, как уровень развития логистики, инноваций и уровень затрат на оплату труда (рисунок 3.4).

Наибольший разрыв между странами группировки наблюдается по показателям открытости международной торговле.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В частности, Польша значительно меньше вовлечена в мировую торговлю, чем другие страны Вышеградской группы, что объясняется относительно большим внутренним рынком и наименьшей среди всех стран региона степенью вовлеченности в производственно-сбытовые цепочки МНК (индекс участия в ГПС для экономики Польши составляет 55,5, в то время как у Словакии он достигает 67,3) и что в результате приводит к притоку наибольшего количества импортоориентированных ПИИ в страну среди всех государств Вышеградской четверки и отрицательному сальдо внешней торговли предприятий с иностранным капиталом, функционирующих в Польше [41–А].

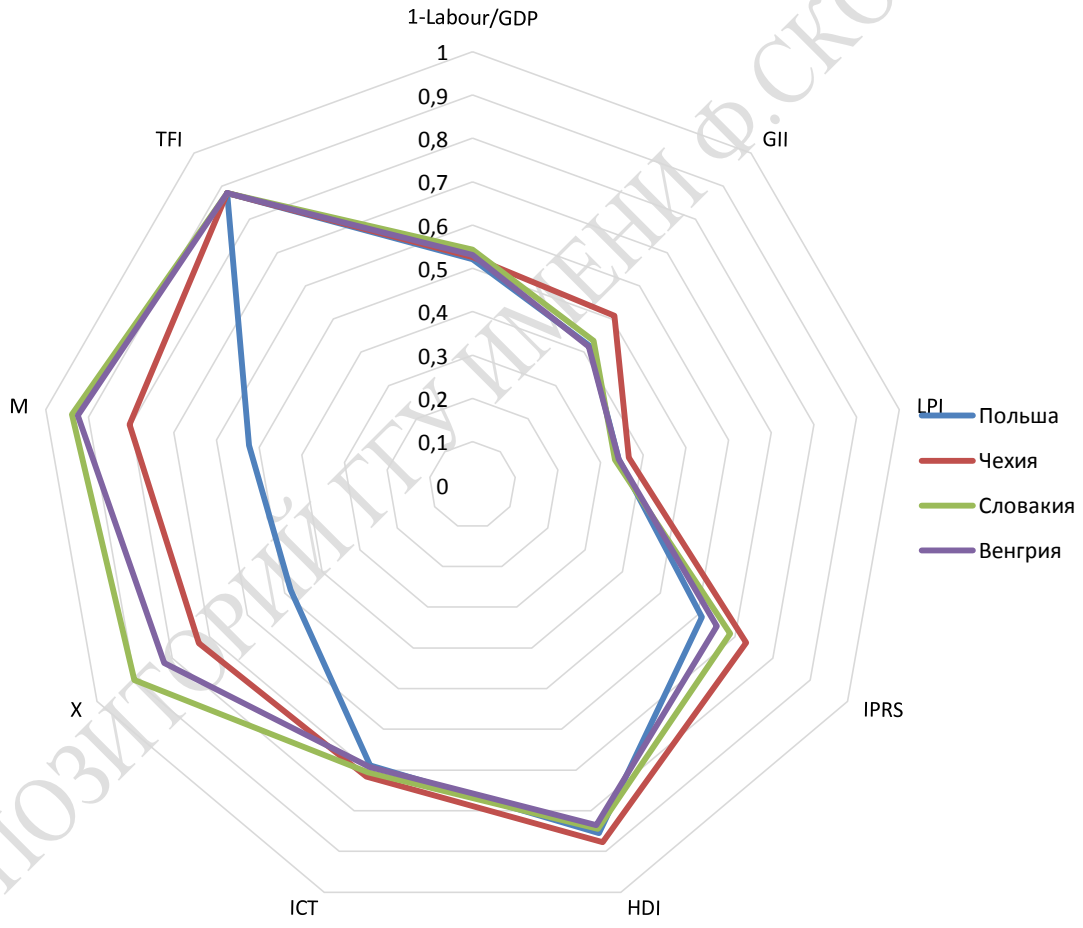

Рисунок 3.4. – Привлекательность стран Вышеградской группы для экспортоориентированных ПИИ
Источник: авторская разработка.

Результаты расчета Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ (POTENTIAL INDEX $_{EO\ FDI}$) для стран Вышеградской группы представлены в таблице 3.3.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 3.3. – Индекс потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ стран Вышеградской четверки

	Польша	Чехия	Словакия	Венгрия
POTENTIAL INDEX $_{EO\ FDI}$	0,515	0,589	0,591	0,578

Источник: авторская разработка

Исходные данные для расчета Индекса представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4. – Исходные данные для расчета индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ для стран Вышеградской группы

	Польша	Чехия	Словакия	Венгрия
1 - LABOUR/GDP	0,521	0,526	0,543	0,531
GII	0,4199	0,5098	0,4343	0,4174
IPRS	0,611	0,729	0,687	0,651
HDI	0,855	0,878	0,845	0,836
GDP_{RTA}/GDP_{WORLD}	0,217	0,217	0,217	0,217
LPI	0,343	0,367	0,334	0,343
ICT	0,689	0,716	0,706	0,693
X	0,484	0,7297	0,901	0,822
M	0,523	0,803	0,938	0,925
TFI	0,88	0,88	0,88	0,88

Источник: авторская разработка на основе данных международных организаций

Проведенные расчеты позволили сделать вывод о том, что наибольший потенциал в привлечении экспортоориентированных ПИИ среди стран Вышеградской группы имеет экономика Словакии (POTENTIAL INDEX $_{EO\ FDI}$ = 0,591) и Чехии (0,589), наименьший – экономика Польши (0,515) (таблица 3.3).

Словакия, несмотря на относительно незначительные объемы накопленных ПИИ, отличается высокой привлекательностью для экспортоориентированных ПИИ, что объясняется высокими степенью интегрированности ее экономики в ГПС ТНК (наивысший среди стран группировки индекс участия в ГПС, равный 67,3), уровнем развития ИКТ и защиты прав интеллектуальной собственности, уровнем развития человеческого потенциала, что приводит к концентрации ПИИ в высокотехнологичном секторе экономики (предприятия с иностранными инвестициями обеспечивают порядка 90 % валовых инвестиций в материальные акти-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

вы и 95 % валовой выручки в высокотехнологичном секторе обрабатывающей промышленности страны) (таблица 3.10).

Польша отличается наименьшей привлекательностью для экспортоориентированных ПИИ среди стран Вышеградской группы, что объясняется меньшей степенью интегрированности ее экономики в ГПС (наименьший среди стран группировки индекс участия в ГПС, равный 55,5) и международную торговлю, самым низким среди исследуемых стран уровнем развития ИКТ и защиты прав интеллектуальной собственности, емким внутренним рынком и соответственно высокой привлекательностью экономики для рыночноориентированных ПИИ [41–А].

2 этап. Оценка воздействия накопленных ПИИ на развитие внешней торговли страны.

2.1 Оценка взаимосвязи ПИИ и внешней торговли страны с помощью эконометрического инструментария.

В работе проведена *оценка взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран Вышеградской группы с использованием эконометрического инструментария*, которая имела целью установить наличие связи между исследуемыми показателями, определить ее форму и характер изменения одного показателя в зависимости от изменения другого (альтернативный, комплементарный или комплексный характер связи).

Информационную базу исследования составили статистические данные ЮНКТАД об объемах накопленных ПИИ (X) и экспорта и импорта товаров и услуг (Y) стран Вышеградской группы за период 1995–2017 годов. Выбор показателя чистых накопленных ПИИ для оценки притока ПИИ обусловлен выявленной в результате теоретического и статистического анализа зависимостью внешнеторговых эффектов ПИИ от величины накопленных ПИИ (см. подробнее подразделы 1.2 и 2.1 монографии).

Проведенный анализ теоретических и эконометрических исследований позволил сформулировать следующие гипотезы.

Гипотеза 1. Приток ПИИ является одним из важнейших факторов развития экспорта стран Вышеградской группы.

Гипотеза 2. Накопление ПИИ способствует росту сбалансированности внешней торговли стран Вышеградской группы.

Для подтверждения/опровержения данных гипотез построены парные эконометрические зависимости экспорта и импорта

товаров и услуг (Y_t) от накопленных ПИИ (X_t) для каждой из стран региона (см. алгоритм в приложении Б).

Результаты проведенного анализа позволили обосновать следующие выводы.

1) Наблюдается наличие заметной положительной связи между объемами накопленных ПИИ в экономиках Чехии, Венгрии и Польши и объемами их товарного экспорта (рисунок 3.5). В экономике Словакии связь охарактеризована как умеренная (таблица 3.5).

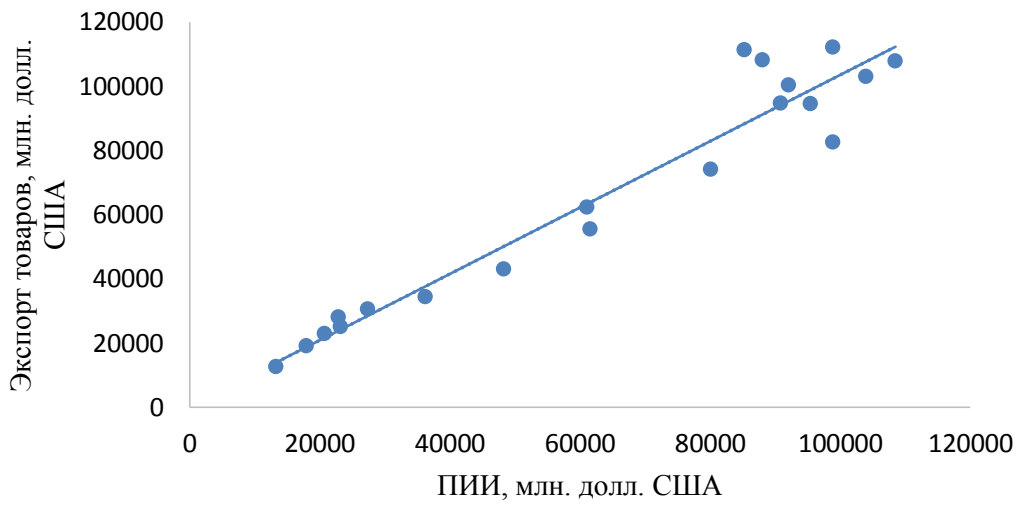

Рисунок 3.5. – Корреляционное поле зависимости товарного экспорта Венгрии от накопленных ПИИ
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236].

2) ПИИ являются существенным фактором развития внешней торговли товарами всех стран Вышеградской группы, определяя динамику товарного экспорта Венгрии на 53 %, Чехии, Польши и Словакии – на 44, 43 и 24% соответственно (таблица 3.5).

3) Средний коэффициент эластичности товарного экспорта по ПИИ во всех странах группировки меньше 1. Наименьший коэффициент эластичности наблюдается в Чехии (0,928), наибольший – в Венгрии, в которой изменение ПИИ на 1 % приводит к росту экспорта товаров на 0,991 % (таблица 3.5). Это во многом представляется возможным объяснить высокой концентрацией накопленных в стране ПИИ в СЭЗ, ориентированных на экспорт, а также высокой степенью интеграции страны в ГПС МНК. При этом в Венгрии наблюдается самый высокий среди стран региона

показатель обратной вертикальной специализации (доля импортированной добавленной стоимости в валовом экспорте страны) (48,5), что еще раз подтверждает важность импорта качественных деталей и комплектующих для развития экспорта товаров, в особенности для предприятий, интегрированных в ГПС МНК.

Таблица 3.5. – Результаты регрессионного анализа взаимосвязи ПИИ и экспорта товаров стран Вышеградской группы

	Коэффициент корреляции*, R	Коэффициент детерминации*, R^2	Коэффициент эластичности, E
Польша	0,655	0,429	0,949
Венгрия	0,731	0,534	0,991
Чехия	0,663	0,440	0,928
Словакия	0,492	0,242	0,966

Примечание: *После устранения трендов из модели.

Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236].

4) Количественные экспортные эффекты ПИИ во всех странах региона существенно выше среднемирового уровня и уровня развитых, развивающихся и переходных экономик, наибольшая их величина наблюдается в Словакии (1,517 долларов США на 1 доллар ПИИ), наименьшая в Польше (1,114 долларов США). При этом экспортные эффекты ПИИ во всех странах группировки количественно превышают импортные (таблица 3.6).

Таблица 3.6. – Количественные внешнеторговые эффекты ПИИ в экономиках стран Вышеградской группы, долл. США на 1 доллар ПИИ

	Экспортные эффекты			Импортные эффекты		
	товары	услуги	товары и услуги	товары	услуги	товары и услуги
Венгрия	1,062	0,206	1,268	0,947	0,167	1,114
Чехия	1,143	0,150	1,293	0,989	0,126	1,115
Польша	0,942	0,202	1,144	0,906	0,149	1,055
Словакия	1,388	0,129	1,517	1,328	0,133	1,461

Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236].

Таким образом, результаты проведенных оценок позволили:

1) подтвердить гипотезу о том, что приток ПИИ является одним из основных факторов развития экспорта стран Вышеградской группы;

2) подтвердить гипотезу о том, что накопление ПИИ способствует балансированию внешней торговли стран региона.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Результаты эконометрических оценок позволили также определить инструментарий прогнозирования развития внешней торговли товарами стран Вышеградской группы. Так, регрессионная зависимость товарного экспорта Венгрии (EXP) от ПИИ (FDI) имеет вид:

$$EXP = 1{,}056\ FDI + 973{,}01 + \varepsilon \qquad (3).$$

Разработанный инструментарий прогнозирования развития экспорта стран Вышеградской группы может быть использован для решения практических задач, связанных с краткосрочным прогнозированием, а также для применения сценарных подходов – нейтрального, позитивного и негативного – к развитию внешней торговли стран региона, что позволит формировать взвешенную политику в области инвестиций и торговли на национальном и наднациональном уровнях.

2.2 Выявление и оценка внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике.

В странах Вышеградской четверки ПИИ, вложенные в промышленность, оказали огромное влияние на развитие внешнеторговой сферы стран региона. Филиалы МНК благодаря высокому уровню конкурентоспособности производимой продукции, доступу к иностранной сбытовой сети заняли доминирующие позиции во внешней торговле. В результате на основе высоких темпов роста внешнеторгового оборота степень участия большинства стран региона в МРТ значительно возросла (на начало 2017 года объем внешней торговли в расчете на душу населения составил в Венгрии 19 915 долл. США (2 095 в 1993 году), в Польше – 10 138 (857), в Словакии – 28 171 (2 214) и в Чехии – 28 506 (2 815))[39], а также значительно улучшилось внешнеторговое сальдо исследуемых стран (рисунок 3.6).

В Польше, Чехии, Венгрии предприятия с иностранным участием изначально были более экспортоориентированы, чем национальные компании, их доля в общих объемах экспорта предприятий промышленности заметно превышала долю в производстве. Уже во второй половине 2000-х годов в Венгрии, Словакии и Чехии иностранный сектор обеспечивал более 80 % всего

[39] Рассчитано на основе данных Евростат.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

промышленного экспорта [19, с. 23]. В настоящее время развитие внешней торговли стран региона также во многом определяется привлеченными в ПИИ. Например, по итогам 2016 года в Польше на долю предприятий с ПИИ приходилось 43,6 % экспорта и 56,6 % импорта товаров и услуг страны[40].

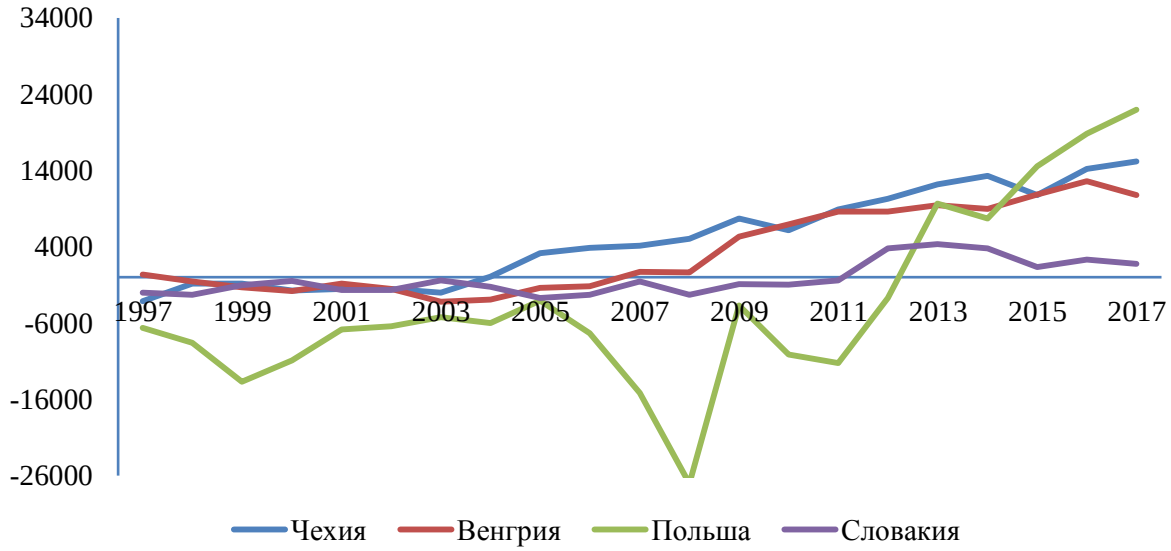

Рисунок 3.6. – Внешнеторговое сальдо стран Вышеградской группы, млн. долл. США
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236]

Проведенное исследование позволило выявить ряд позитивных и негативных внешнеторговых ПИИ в странах Вышеградской группы.

1) *Экспортные количественные эффекты ПИИ.*

ПИИ явились важнейшим фактором развития экспорта большинства стран региона (таблица 3.5). Адаптация предприятий, приобретенных иностранными инвесторами, к требованиям мирового рынка, и особенно размещение новых производств, включенных в ГПС МНК, обеспечили рост товарного экспорта стран группировки (таблица 3.6).

В развитии экспортной базы на основе иностранных инвестиций существенных успехов добилась Венгрия. Уже к 1996 году General Motors, Ford, Suzuki и Audi вложили в экономику страны 1,3 млрд. долл. США, практически создав в Венгрии автомобильную промышленность, Philips, Guardian Glass, IBM и

[40] Рассчитано автором на основе данных Евростат.

Fuchs Metalwerke инвестировали 420 млн. долл. США в организацию новых предприятий по производству электронных компонентов, изделий из стекла и металла. В результате уже в 1997 году венгерское машиностроение реализовало на внешнем рынке 78 % своей продукции, в том числе автомобилестроение – 86 %, производство средств связи – 75 %, электронная промышленность – 20 %.

По итогам 2016 года в Венгрии экспорт предприятий с иностранными инвестициями составил уже 72 % совокупного экспорта страны (для сравнения в Польше – 57,5 %) (таблица 3.7)[41].

Таблица 3.7. – Показатели внешнеторговой деятельности предприятий с иностранными инвестициями в Венгрии, 2013–2016 годы

	2013	2014	2015	2016
Экспорт, млрд. HUF	18 465,0	18 786,4	23 621,9	24 646,0
Импорт, млрд. HUF	16 139,3	18 068,4	20 460,1	20 943,1
Внешнеторговое сальдо, млрд. HUF	2 325,7	718,0	3 161,8	3 702,9

Источник: авторская разработка на основе данных Центрального статистического управления Венгрии.

При этом в Венгрии данная группа предприятий характеризуется положительным сальдо внешней торговли. Устойчивое превышение стоимости экспорта компаний с ПИИ над их импортом в 1990-х –начале 2000-х годов способствовало поддержанию относительно низкого дефицита торгового баланса Венгрии, а в последствии – формированию положительного внешнеторгового сальдо. Например, по данным ЮНКТАД в 1998 году дефицит торгового баланса Венгрии составил только 0,554 млрд. долл. США по сравнению с 8,6 млрд. в Польше (рисунок 3.6).

В Польше иностранный капитал также создает ощутимый импульс для увеличения экспортных поставок. О масштабах и характере влияния ПИИ на экспорт продукции обрабатывающих отраслей в Польше свидетельствуют следующие данные. В 1995 году совокупный экспорт фирм с участием иностранного капитала составлял 6,9 млрд. долл. США, или 30 % экспорта страны, а по итогам 2016 года уже 476,4 млрд. злотых, или 57,5 % экспорта страны[42] (таблица 3.8).

[41] Рассчитано на основе данных [187; 220].

[42] Рассчитано автором на основе данных [181; 242].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 3.8. – Показатели внешней торговли товарами и услугами предприятий с иностранными инвестициями в Польше в 2007–2016 годах, млрд. злотых

Показатели	2007	2009	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт	245,3	259,1	338,7	358,6	375,6	398,5	429,1	476,4
Импорт	264,8	301,4	370,3	377,2	379,3	398,7	419,3	444,7
Торговое сальдо	-19,5	-42,3	-31,6	-18,6	-3,7	-0,2	9,8	31,7

Источник: авторская разработка на основе данных Центрального статистического управления Польши

Многие фирмы с иностранным участием ориентированы исключительно на экспорт, например, предприятия автомобилестроения. Примером могут послужить крупнейшее предприятие отрасли Fiat Auto Poland, которое экспортирует до 80 % своей продукции, а также такие фирмы, как Volkswagen Motor Polska и Isuzu Motors Polska, удельный вес экспорта которых составляет почти 100 % [84, с. 26].

В структуре экспортных доходов предприятий с иностранными инвестициями в Польше преобладают доходы от продаж конечной продукции – 70,9 % по итогам 2016 года (71,2 % годом ранее). Оставшуюся часть выручки составляют экспорт услуг – 16,4 % и экспорт материалов и комплектующих – 12,7 %. Основную часть выручки от реализации на экспорт обеспечивают предприятия, занимающиеся промышленной переработкой. В частности, по итогам 2016 года на них пришлось 77,4 % всей экспортной выручки предприятий с иностранными инвестициями [187, с. 56].

Активный рост экспорта предприятий с иностранными инвестициями Польши привел в последнее десятилетие к сокращению их отрицательного торгового сальдо, а начиная с 2015 года оно приобрело положительные значения. Так, по данным данных Центрального статистического управления Польши, по итогам 2016 года внешнеторговое сальдо компаний с иностранными инвестициями в стране сложилось в размере 31,7 млрд. злотых, в то время как в 2009 году оно составляло -42,3 млрд. злотых (таблица 3.8).

Следует отметить, что более быстрый темп роста экспорта компаний с иностранными инвестициями в Польше по сравнению с темпом роста их импорта говорит и о растущей способности страны привлекать экспортоориентированные ПИИ.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Следует отметить, что внутригрупповой экспорт (intra-group exports) (экспорт материнским компаниям или предприятиям, связанным внутри группы капитала или группы предприятий) в 2016 году составил 32,6 % от общего объема экспортной выручки предприятий с иностранными инвестициями, функционирующими в Польше [187, с. 56]. Доминирующая часть внутрифирменного экспорта (79,4 %) осуществлялась предприятиями, занимающимися промышленной переработкой.

2) *Экспортные качественные эффекты ПИИ:*

а) *Изменение географической структуры экспорта.* После вступления стран Вышеградской группы в ЕС следствием активной интеграционной политики в инвестиционной сфере стала глубокая торговая интеграция с западноевропейскими странами. МНК способствовали переориентации торговли на страны ЕС, адаптации экономики стран к требованиям мирового рынка. Например, в 2016 году торговля с ЕС составляла 79,8 % польского экспорта [249].

б) *Изменение товарной структуры экспорта.* Исследование показало, что благодаря притоку ПИИ произошло существенное улучшение товарной структуры экспорта стран Вышеградской группы, прежде всего, за счет повышения доли машин, оборудования и транспортных средств, как в общем объеме экспорта, так и в экспорте в развитые страны. Существенную долю в экспорте стран региона стали составлять товары с высокой добавленной стоимостью: компоненты для электронного оборудования, компьютеры, средства связи, электротехническое оборудование, легковые автомобили, узлы и детали к ним. Уже в 1999 году на долю данной товарной группы в экспорте Венгрии в ЕС приходилось 63 %, Чехии – 47 %, Польши – 32 % [164, с. 11]. В экспорте товаров широкого потребления (пищевые продукты, табачные изделия, напитки, целлюлозно-бумажные изделия, пластмассы, пр.) на рынок ЕС возросла доля новых изделий с улучшенными потребительскими свойствами, отвечающими нормам и требованиям европейского рынка. Кроме того, снизилась доля поставок сельскохозяйственной продукции. В целом произошло существенное уменьшение доли товаров низкотехнологичных отраслей промышленности, возросла доля средне- и высокотехнологичных отраслей в структуре экспорта.

Представляет научный и практический интерес также *опыт стран Вышеградской группы в использовании ПИИ МНК для развития экспорта высокотехнологичной продукции*.

Наиболее существенные результаты в изменении структуры экспорта были достигнуты Венгрией и Чехией. По доле высокотехнологичного экспорта эти страны обогнали большинство других стран ЕС, включая Германию, Австрию, Швецию, Финляндию, Бельгию, Данию, Италию и Испанию (несмотря на то, что они все еще отстают от среднемирового показателя в 23 %). Так, доля экспорта высокотехнологичной продукции в общем экспорте в 2015 году в Чехии и Венгрии составила 15,4 % и 15,2 % соответственно. В Польше и Словакии данные показатели значительно ниже: 8,5 % и 9,8 % соответственно (таблица 3.9).

Однако следует отметить, что в последнее десятилетие наблюдаются позитивные изменения в высокотехнологичном секторе Польши и Словакии, в которых произошло почти двукратное увеличение показателя доли высокотехнологичной продукции в экспорте в период 2008–2015 годов, в то время как в Венгрии он упал на четверть, а в Чехии остался практически неизменным [21–А].

Таблица 3.9. – Экспорт высокотехнологичной продукции стран Вышеградской группы, 2008–2015 годах

	2008		2010		2012		2014		2015	
	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%
Чехия	14115	14,1	16124	16,1	19665	16,1	20168	15,3	22030	15,4
Венгрия	14928	20,2	15668	21,8	13959	17,3	12088	14,5	13512	15,2
Польша	4949	4,3	7289	6,0	8594	6,0	13122	7,9	15250	8,5
Словакия	2516	5,2	3216	6,6	5164	8,2	6436	9,9	6647	9,8

Источник: рассчитано автором на основе данных Евростат.

Кроме того, во всех странах региона, кроме Венгрии, наблюдается тенденция роста абсолютных показателей экспорта высокотехнологичной продукции (рисунок 3.7).

Чехия лидирует в регионе по абсолютным показателям экспорта высокотехнологичной продукции. Благодаря высокому научно-исследовательскому потенциалу страна привлекла ПИИ крупных международных компаний, которые разместили здесь свои научно-исследовательские и инновационные подразделения.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В стране в сфере инноваций работают такие известные мировые лидеры, как Siemens, Matsushita, BSH Holice, Valeo, Boeing, Rockwell, Philips и другие [80, с. 46]. В Чехии действует несколько крупнейших мировых центров исследований и разработок, занимающихся фундаментальными исследованиями в аэродинамике, электронике, биотехнологиях и др.

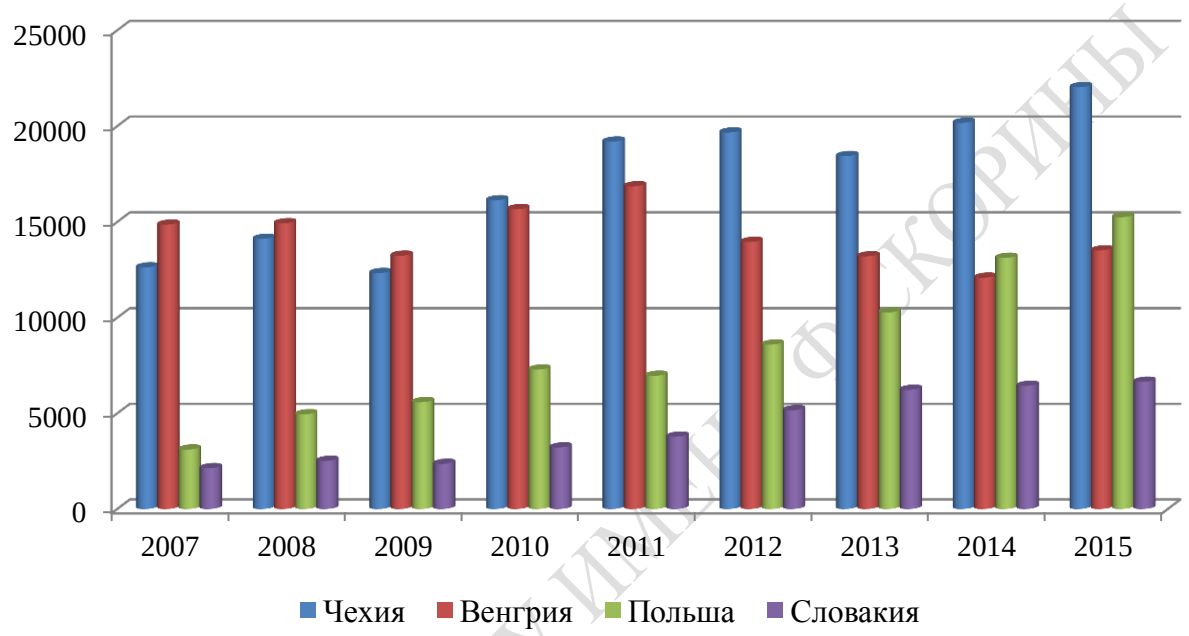

Рисунок 3.7. – Экспорт высокотехнологичной продукции в странах Вышеградской группы, млн. евро
Источник: авторская разработка на основе данных Евростат.

Среди факторов, которые усиливают позиции Чехии в привлечении ПИИ в инновационную деятельность и высокотехнологичные отрасли, правомерно выделить следующие: поддержка и стимулирование притока ПИИ в инновационную деятельность, в особенности в приоритетные отрасли экономики; высокий уровень квалификации и производительности труда по сравнению с уровнем оплаты труда, хорошие языковые навыки работников; качественная система подготовки выпускников технических ВУЗов; хорошая телекоммуникационная инфраструктура; технологические парки Чехии, которые создают одни из лучших в Европе условия для работы в сфере НИОКР и высоких технологий; система патентной защиты, основанная на гармонизации правовой базы с правилами ЕС и ВТО [21–А].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Притоку ПИИ в высокотехнологичные отрасли Венгрии способствует, прежде всего, значительный научно-исследовательский и кадровый потенциал страны. После вступления страны в ЕС Венгрия получила возможность привлекать внешнее финансирование из структурных фондов ЕС, благодаря которому реализовывались проекты на образование и развитие национальной инфраструктуры. В результате многие МНК разместили свои исследовательские центры с целью осуществления НИОКР на территории страны, в частности, в сфере: автомобильной промышленности (Audi, General Motors, Ikarus, Knorr-Bremse, Luk Savaria, Magna Steyr, Michelin, Valeo Auto-Electric, Visteon, W.E.T., Zenon Systems, Zeuna Starker, ZF Hungária); электроники и информационных технологий (Continental Temic, Elcoteq, Elektrolux, Ericsson, GE Hungary, IBM, Nokia, HP, Philips, Samsung, Sysdata Siemens); фармацевтической промышленности (Glaxo-Wellcome, Novartis/Sandoz Seeds и др.) [205].

В целом вклад МНК в развитие экспорта высокотехнологичной продукции стран региона объясняется не только изначально более высоким уровнем технологического развития иностранных компаний, но и более интенсивными научными исследованиями и разработками на них. Так, по данным Евростат в странах Вышеградской группы доля внутренних затрат на НИОКР на предприятиях с иностранными инвестициями в их общем объеме в стране составляет от 45 % в Польше до 78 % в Словакии.

Несмотря на относительно небольшие объемы накопленных ПИИ в Словакии, можно отметить высокую концентрацию иностранного капитала в высокотехнологичном секторе экономики страны (таблица 3.10).

Так, по данным Евростат, в 2015 году доля предприятий с иностранными инвестициями в валовой выручке в высокотехнологичном секторе по экономике в целом составила 79 %, а в обрабатывающей промышленности еще выше – 95 %. Кроме того, в Словакии в высокотехнологичном секторе обрабатывающей промышленности на предприятия с иностранными инвестициями приходится 92 % валовых инвестиций в материальные активы.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица 3.10. – Показатели деятельности предприятий с иностранными инвестициями в высокотехнологичном секторе экономики Словакии

	2012		2013		2014		2015	
	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%	млн. евро	%
Валовая выручка								
- в обрабатывающей промышленности	6212	97	5771	96	5996	96	5813	95
- в секторе услуг	3084	63	3306	67	2836	55	3397	59
Валовые инвестиции в материальные активы								
- в обрабатывающей промышленности	92,6	90	92,8	88	114,1	93	109,7	92
- в секторе услуг	196,6	75	193,4	75	174,8	41	166,2	43

Источник: авторская разработка на основе данных Статистического управления Республики Словакии

в) *Рост монополизации экспорта*. Анализ статистических данных показал, что в Венгрии экспорт предприятий с иностранным участием сосредоточен, в отличие от импорта, преимущественно в секторе крупных компаний. Так, по данным Центрального статистического управления Венгрии [220] в 2016 году внешнеторговую деятельность осуществляли 8 737 компаний с иностранными инвестициями, из которых импортные операции осуществляли 7 860 предприятий, а экспортные – только 5 507 при формировании в отчетном году, как было отмечено выше, положительного сальдо внешней торговли предприятий с иностранными инвестициями.

Это во многом привело к существенно большему уровню концентрации товарных экспортных потоков Венгрии по сравнению с импортными (таблица 3.11).

Таблица 3.11. – Показатели концентрации внешней торговли Венгрии, %

	2013	2014	2015	2016
Экспорт товаров:				
– 5 компаний	16,3	21,2	28,1	29,1
– 10 компаний	27,2	29,5	35,4	36,9
Импорт товаров:				
– 5 компаний	10,5	6,5	7,8	8,3
– 10 компаний	16,2	12,5	13,2	14,1

Источник: авторская разработка на основе данных Центрального статистического управления Венгрии

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Так, по итогам 2016 года на 5 крупнейших компаний приходилось 29,1 % всего товарного экспорта Венгрии и только 8,3 % товарного импорта[43]. При этом показатели концентрации экспорта страны продолжают расти.

3) *Импортные количественные эффекты ПИИ.*

Интенсивный приток ПИИ стал одной из основных причин динамичного развития импорта стран Вышеградской группы (таблица 3.6). Например, фирмы с иностранным участием в Польше не только крупнейшие экспортеры, но и крупнейшие импортеры, по итогам 2016 года их закупки за рубежом составили 444,7 млрд. злотых (что на 6,1 % выше уровня 2015 года), или 56,6 %[44] совокупного импорта страны (таблица 3.8). При этом 24,1 % от общего объема импорта пришлось на внутригрупповой импорт (intra-group imports) (импорт от материнских компаний или предприятий, связанных внутри группы капитала или группы предприятий) (годом ранее 25,2 %) [187, с. 57].

Польша традиционно отличается от других стран региона ориентацией значительной части компаний с иностранным капиталом на емкий внутренний рынок, в результате чего приток ПИИ явился причиной роста пассивного торгового баланса. Так, в 2016 году импортную деятельность в стране осуществляли 11938 предприятий с иностранными инвестициями (48,2 % от всех действующих в стране), экспортную – 11 239 предприятия (45,4 %). При этом 40,8 % импорта предприятий с иностранными инвестициями пришлось на импорт конечных товаров для перепродажи (закупки сырья, материалов и полуфабрикатов для производственных целей составили 44,1 % импорта, импорт услуг – 11,3 %) [187, с. 57].

Следует отметить, что малые и средние предприятия с иностранным капиталом в большей степени ориентированы на внутренний рынок по сравнению с крупными предприятиями. Так, по итогам 2016 года в группе предприятий с численностью занятых до 50 человек импортную деятельность осуществляли 8 330 предприятий, а экспортную – только 7 657. В группе крупных предприятий с численностью занятых от 250 человек данный разрыв существенно меньше – 1 255 и 1 233 предприятия соответ-

[43] Рассчитано автором на основе данных [183].

[44] Рассчитано автором на основе данных [187; 249].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ственно [187, с. 57]. В наибольшей степени ориентированы на внутренний рынок такие сектора, как торговля и ремонт автотранспорта, операции с недвижимостью и строительство (по количеству предприятий с иностранным капиталом, осуществляющих экспортно-импортную деятельность).

Как результат, отрицательное торговое сальдо предприятий с иностранным участием в стране составило в 1994 году 2,8 млрд. долл. США, а в 1999 году – уже 11,5 млрд. Высокий дефицит торгового баланса создавал серьезную угрозу для макроэкономической стабильности страны. Однако, как отмечалось выше, в последнее десятилетие наблюдалось сокращение отрицательного торгового сальдо компаний с иностранными инвестициями в Польше, а начиная с 2015 года оно приобрело положительные значения (таблица 3.8).

По данным Центрального статистического управления Польши подавляющая доля импорта предприятий с иностранными инвестициями в стране (93,4 %) приходится на организации, работающие в области промышленной переработки (по итогам 2016 года 56,0 % всего импорта данной группы предприятий), а также торговли и ремонта автомобилей (37,4 %). Однако, если в сфере промышленной переработки преобладали закупки сырья и материалов для производственных целей (74,9 %), то в сфере торговли и ремонта автомобилей 88,4% всего импорта предприятий с иностранными инвестициями в этой сфере в 2016 году составил импорт конечных товаров для перепродажи.

4) *Импортные качественные эффекты ПИИ*.

а) *Изменение географической структуры импорта*. Приток ПИИ МНК способствовал росту концентрации импорта на странах ЕС. Например, в 2016 году торговля с ЕС составляла 61,2 % польского импорта [249]. Более того, концентрация польского импорта на странах ЕС имеет тенденцию к увеличению. Так, в 2012 году этот показатель составил 57,5 % [249].

б) *Изменение товарной структуры импорта*. Создание МНК новых производственных мощностей, модернизация приобретенных в результате приватизации производств в условиях недостаточного предложения или отсутствия необходимых товаров в национальных экономиках стран региона сопровождались ростом импорта оборудования, строительных материалов, ком-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

плектующих и др. В результате увеличилась доля капиталоемкой и высокотехнологичной продукции в импорте стран региона при одновременном снижении удельного веса топливно-сырьевых товаров. Уже в 1999 году доля оборудования и транспортных средств составила 50 % импорта Венгрии, 38 % Польши и Словакии, 40 % Чехии [164, с. 9]. Одновременно приток рыночноориентированных ПИИ стимулировал и рост объемов импорта потребительских товаров более высокого качества, прежде всего, в Польше.

Вместе с тем, исследование позволило выявить также и негативные внешнеторговые эффекты ПИИ, связанные с деятельностью МНК, в экономиках стран Вышеградской группы. Среди них следующие.

1) Внешнеторговая деятельность предприятий с иностранным капиталом, которые больше отечественных фирм используют импортные материалы, оборудование и комплектующие, отрицательно влияет на платежные балансы стран Вышеградской группы, ухудшая счет текущих операций принимающей страны, в случае реализации ими готовой продукции на местном рынке. Например, в Польше с учетом ориентации значительной части компаний с иностранным капиталом на емкий внутренний рынок приток ПИИ явился причиной роста пассивного торгового баланса. Так, отрицательное торговое сальдо предприятий с иностранным участием в стране составило в 1994 году 2,8 млрд. долл. США, а в 1999 году – уже 11,5 млрд. Высокий дефицит торгового баланса создавал серьезную угрозу для макроэкономической стабильности страны. Однако в последние годы наблюдается сокращение отрицательного торгового сальдо компаний с иностранными инвестициями в Польше (таблица 3.8).

2) Ряд купленных в ходе приватизации предприятий были закрыты или перепрофилированы для производства несложных компонентов или сборки с учетом относительно недорогой рабочей силы. В частности, покупка концерном «ABB» ряда предприятий в Польше привела к ликвидации производства турбин (предприятие «Zamech», Эльблонг), генераторов высокой мощности («Dolmel», Вроцлав), трансформаторов («Elta», Лодзь). На заводе осветительного оборудования «Polam» (Познань) стали выпускаться картонные коробки [19, с. 61]. В результате приток

ПИИ не стал фактором радикального изменения структуры польской промышленности. Специализируясь главным образом на производстве и экспорте компонентов для мебельной промышленности и автомобилестроения, Польша достигла также наименьших успехов (по сравнению с Венгрией и Чехией) в изменении структуры экспорта [41–А].

3) МНК вытеснили отечественных производителей из целых сегментов экономики, и экономический рост попал в высокую зависимость от деятельности ограниченного числа лидирующих на рынках иностранных филиалов. Среди национальных фирм лишь немногие оказались способны противостоять конкуренции на европейском рынке. Более того, значительная их часть утратила свои позиции и на внутренних рынках после снятия барьеров для импорта из ЕС. При этом причины, по которым отечественные фирмы не смогли успешно противостоять возросшей конкуренции, не всегда имели “рыночную” природу. Например, значительная часть продукции местного агропромышленного сектора была вытеснена с рынков из-за существенно меньших дотаций ЕС сельхозпроизводителям новых стран-членов по сравнению со старыми [18, с. 108].

4) Во всех странах региона в большей или меньшей степени отраслевая структура экономики была преобразована исходя из интересов иностранных инвесторов. В результате иностранные инвесторы навязали странам Вышеградской группы узкую производственную специализацию, в основном, с креном в автомобильную промышленность. Концентрация ПИИ в достаточно ограниченном числе отраслей экономики делает их более уязвимыми в период экономических спадов.

5) Значительные объемы ПИИ в сектор услуг больше стимулировали внутренний спрос, чем предложение. Это вело к росту импорта, ухудшавшему торговые балансы принимающих стран [18, с. 110].

6) Расширение экспортоориентированного иностранного сектора поставило экономики региона в опасно высокую зависимость от внешней конъюнктуры. Это особенно относится к Словакии, Венгрии и Чехии, где доходы от экспорта составляют около 80 % ВВП, а от товарного экспорта – 70 % [19, с. 53].

Витебский ГУ имени П.М.Машерова

7) Внешняя торговля стран Вышеградской группы была переориентирована на одно основное географическое направление, а именно на рынок ЕС, при одновременной утрате ими позиций на рынках традиционных партнеров, включая Россию. Например, в 2016 году торговля с ЕС составила 79,8 % польского экспорта и 61,2 % импорта. Более того, концентрация польской внешней торговли на странах ЕС имеет тенденцию к увеличению. Так, в 2012 году эти показатели составили 76,1 и 57,5 % соответственно [249]. Это сделало экономику стран Вышеградской группы высоко зависимой от экономик западноевропейских стран [41–А].

8) Правила ЕС не допускали селективного подхода к ПИИ, что стало одной из причин концентрации ПИИ в относительно несложных производствах и на предприятиях со 100 % иностранным участием, слабо интегрированных в национальную экономику [18, с. 111].

9) Приток капитала и снижение степени рискованности экономик в глазах иностранных инвесторов, способствовал росту реальной стоимости национальных валют, что в свою очередь негативно сказывалось на их экспортном потенциале.

2.3 Определение факторов, обусловивших формирование выявленных внешнеторговых эффектов ПИИ.

В результате проведенного исследования выявлены факторы, определяющие конкурентоспособность стран региона в привлечении ПИИ, а также значительный вклад ПИИ в развитие их внешней торговли. Среди них следующие.

1) *Внутренние факторы.*

а) *Факторы, относящиеся к характеристикам стран:*

• *Географическое положение стран региона*, особенно близость к развитым рынкам старых членов ЕС, рынкам стран СНГ, а также географическая близость к основным западноевропейским экспортерам ПИИ.

• *Наличие относительно дешевой, но достаточно квалифицированной рабочей силы, способной к быстрому повышению производительности труда.* Например, средние затраты работодателей на одного работника в расчете на один час рабочего времени остаются в Германии, Франции и Австрии выше, чем в странах Вышеградской четверки в 3-5 раз [18, с. 109].

• *Более низкая по сравнению с развитыми странами стоимость электроэнергии и других ресурсов*, позволяющая снизить производственные расходы и этим компенсировать более высокие транзакционные издержки ведения бизнеса.

• *Ненасыщенные растущие внутренние рынки.* Возможность расширения сбыта с учетом емкого внутреннего спроса определила приток ПИИ, прежде всего, в Польшу.

• *Агломерационный эффект.* Непосредственно сам накопленный успешный опыт работы иностранных инвесторов на рынке данных стран, а также созданные в странах региона кластеры в последствие стали дополнительным стимулом для притока ПИИ в регион [41–А].

б) *Факторы, относящиеся к мерам экономической политики стран:*

• *Реализация экономических реформ и процессы приватизации.* Главный толчок притоку ПИИ в страны региона дало предоставление иностранным инвесторам права участвовать в приватизации в рамках трансформационного перехода. Приватизация в Венгрии и с некоторыми изъятиями в Польше с самого начала проводилась без ограничений на участие зарубежных инвесторов. Со временем другие страны также отказались от моделей приватизации, дававших преимущества отечественным инвесторам или лимитирующих долю иностранного капитала в приватизационных сделках. В результате большинство крупных и средних предприятий, многие банки, телекоммуникационные системы, крупные торговые объекты были перешли в собственность иностранных компаний. Наряду с приватизацией в странах Вышеградской группы были проведены реформы, которые улучшили их инвестиционный климат: упрощение процедуры учреждения компаний, порядка регистрации собственности и системы налогообложения, снижение налоговой нагрузки на предприятия, обеспечение правовой защиты вложенных ПИИ [41–А].

• *Вовлечение в процесс европейской интеграции и унификация национального законодательства с европейским*, снизившие экономические и политические риски для инвесторов. Вступление стран Вышеградской группы в ЕС предоставило инвесторам дополнительные преимущества: свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы в рамках значительного по объ-

емам внутрирегионального рынка, а также снижение торговых барьеров (взаимная сертификация товаров; единые стандарты сертификации; соблюдение конкурентной политики и интеллектуальных прав собственности; гармонизированная система платежа НДС). Свободный и беспошлинный доступ на емкий рынок ЕС усилил роль стран региона как экспортной платформы для продаж в страны ЕС.

• *Либерализация инвестиционных режимов*. Уже в 1990-х годах страны Вышеградской четверки осуществили значительную либерализацию режимов, регулирующих трансграничное движение капитала. В ходе дальнейших реформ, содержание которых было задано процессом адаптации к нормам и правилам ЕС, были окончательно сняты все ограничения на деятельность иностранных инвесторов практически во всех сферах, включая такие традиционно чувствительные сферы, первоначально изъятые из общего режима, как банковское дело, страхование, работа с ценными бумагами, теле и радиовещание и др.

• *Либерализация торговых режимов*. Положительное влияние на ПИИ оказывала открытость стран для внешней торговли [84, с. 26]. Страны региона в процессе проведения экономических реформ активно устраняли торговые барьеры, что способствовало привлечению экспортоориентированных ПИИ.

• *Успешная разработка и реализация политики стимулирования ПИИ.* В условиях жесткой международной и региональной борьбы за ПИИ страны Вышеградской группы вплоть до присоединения к ЕС применяли дополнительные стимулы для инвесторов (налоговые послабления, таможенные преференции, финансовая поддержка в виде государственных субсидий). В Венгрии, например, налоговая нагрузка на предприятия с ПИИ к началу 2000-х годов была почти втрое меньше, чем для национальных фирм. В рамках инвестиционных программ было проведено упрощение налогооблагаемой базы, снижение ставок по некоторым видам налогов, установление налоговых льгот. Система поощрения инвестиций в новых формах сохранилась и после присоединения стран Вышеградской четверки к ЕС: инвестиционные льготы стали активно включаться в число инструментов политики занятости, регионального развития и НИОКР.

• *Низкая налоговая нагрузка*. Конкурентная борьба за ПИИ велась странами региона путем понижения ставок налогов на доходы корпораций, в результате чего государственные бюджеты стали недополучать крупные средства. Так, по данным ОЭСР ставка налогообложения доходов корпораций в Польше в 1995 году составляла 40 %, а в 2014 году уже 19 %; в Словакии – 40 и 22 % соответственно, в Чехии – 41 и 19 %. Для сравнения в Германия в 1995 году – 55,1 %, в 2014 году – 30,2 % [19, с. 47].

• *Создание СЭЗ в регионе.* Созданные в странах Вышеградской группы СЭЗ стимулировали приток ПИИ в новые производства. Предоставление внешним инвесторам значительных льгот в СЭЗ сыграло наибольшую роль в Венгрии. Важным инструментом привлечения иностранного капитала и одновременно наращивания экспорта в стране являются промышленные парки. Для привлечения инвесторов (как отечественных, так и иностранных) в промышленные парки, помимо инвестиционных и региональных налоговых льгот, а также ускоренной амортизации, органы местного самоуправления могут также предоставить: освобождение от местных налогов на срок до 5 лет; сокращение платы за коммунальные услуги или предоставление по ним рассрочки.

• *Развитие коммуникационной и финансовой инфраструктуры*. В значительной степени этому способствовали сами ПИИ, а также реализация проектов создания общеевропейских систем в области транспортной и коммуникационной инфраструктуры.

2) *Внешние факторы*. Как было показано в подразделе 1.2 монографии, основными внешними факторами является мотивация МНК и тип привлекаемых ПИИ. Так, основными типами ПИИ, привлеченных в страны Вышеградской группы, являются экспортно-платформенные и комплексные ПИИ, что и предопределило значительную роль МНК в развитии внешней торговли исследуемых экономик. Таким образом, мотивация МНК в исследуемых экономиках сведена преимущественно к ресурсоориентированным и ориентированным на эффективность ПИИ. Однако в регионе имеет место приток и стратегических, и рыночноориентированных ПИИ. Так, рыночноориентированные ПИИ, направленные на удовлетворение внутреннего спроса стран-реципиентов, в основном характерны для Польши, чем представляется правомерным объяснить тот факт, что в этой стране

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

наблюдается наименьшая среди всех стран региона величина количественных экспортных эффектов ПИИ (таблица 3.6).

Таким образом, можно заключить, что в странах Вышеградской группы приток ПИИ стал фактором не только привлечения инвестиционных ресурсов и передовых технологий, но и важнейшим фактором развития внешней торговли стран региона, прежде всего, повышения экспортного потенциала экономик. Именно ПИИ стали одним из основных факторов, обеспечивших создание в странах региона конкурентоспособных экспортоориентированных производств во многих отраслях промышленности (автомобильной, электронной, химической, пищевой и др.).

3.2. Адаптация опыта Вышеградской группы в странах с переходной экономикой

Опыт привлечения ПИИ для развития внешней торговли стран Вышеградской группы представляет интерес с позиции разработки эффективной политики привлечения ПИИ в странах с переходной экономикой, которые по своим социально-экономическим, политическим и географическим характеристикам схожи со странами четверки в начальный период трансформационных процессов.

Существенное значение изучение практики использования ПИИ для развития внешней торговли стран Вышеградской группы имеет и с позиции возможностей его адаптации к условиям экономики Республики Беларусь, что будет способствовать реализации имеющегося в экономике республики потенциала привлечения ПИИ. Это определяется общностью исторического, экономического, культурного и политического развития стран, а также схожими социальной структурой, политическим устройством, уровнем развития производительных сил и производственных отношений, характером и масштабами международных экономических отношений на начальном этапе трансформации экономических систем, а также общностью задач переходного периода.

Проведенное исследование позволило выделить из *позитивного опыта развития внешней торговли за счет привлечения ПИИ в странах Вышеградской группы ряд ключевых направлений*

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

экономической политики, представляющих интерес с позиции их адаптации к условиям переходных экономик, в том числе экономики Республики Беларусь. Среди них следующие.

1) *Интеграция в ГПС МНК как эффективный способ развития внешней торговли страны за счет притока ПИИ.* Интеграция национальных производителей в ГПС МНК явилась важнейшим фактором развития экспорта в странах Вышеградской группы. Филиалы МНК благодаря высокому уровню конкурентоспособности производимой продукции, доступу к иностранной сбытовой сети заняли доминирующие позиции во внешней торговле стран региона, в результате чего на основе высоких темпов роста внешнеторгового оборота значительно возросла степень участия стран региона в МРТ, а также значительно улучшилось их внешнеторговое сальдо. Залогом закрепления стран Вышеградской группы в ГПС МНК и соответственно в целом в МРТ на основе высокотехнологичной специализации является формирование в них условий для реализации инвестиций, ориентированных на производство передовых, высокотехнологичных видов продукции. Активная и грамотная политика привлечения и использования ПИИ, индивидуальный подход к инвесторам, развитие динамических конкурентных преимуществ, а также глубокая экономическая интеграция с развитыми странами ЕС обеспечили существенную оптимизацию процесса включения стран региона в систему международного производства МНК.

2) *Взаимоувязка инвестиционной, торговой и промышленной политик.* Успех стран Вышеградской четверки в привлечении иностранного капитала во многом связан с тем, что их политика в области ПИИ была неотъемлемой частью промышленной политики и политики экономического развития в целом. Методы и инструменты инвестиционной и торговой политик, применяемые в государствах и направленные на активизацию процесса привлечения ПИИ, имели стратегические цели. Льготные условия предоставлялись именно тем инвестициям, которые имеют реальный вклад в национальную экономику и направлены на решение стратегических задач (завершение рыночной реструктуризации, приобретение новейших производственных технологий, сокращение безработицы, обеспечение экономического роста, интеграция в мировую экономику).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Например, в Чехии с 1998 году вступил в силу пакет инвестиционных стимулов, который первоначально был доступен лишь для новых инвестиций на сумму свыше 25 млн. долл. США, однако постепенно планка была снижена до 10 млн. долл. США. При этом требования к результатам деятельности были четко привязаны к пакету стимулов. Так, чтобы получить доступ к инвестиционным стимулам, инвесторы должны были соответствовать следующим пяти критериям:

– инвестиции на сумму не менее 10 млн. долл. США в основные средства;

– инвестиции осуществляются в обрабатывающем секторе экономики, причем минимум 50 % инвестиционных расходов должны были направляться на закупку высокотехнологических машин и оборудования в соответствии со специальным государственным перечнем, основанным на классификации высокотехнологичного оборудования ОЭСР;

– затраты на закупку оборудования должны составлять не менее 40 % от общего объема инвестиций;

– инвестиции должны направляться либо на создание нового производственного объекта, либо на покупку уже существующего для развития новой производственной деятельности, расширения или модернизации существующих производственных мощностей;

– производство должно отвечать государственным экологическим стандартам [122, с. 439–440].

Новые компании, инвестиции которых соответствуют вышеуказанным критериям, получают 10-летнее 100 % освобождение от налога на прибыль, а уже существующие компании – 5-летнее частичное освобождение. Кроме того, данные предприятия могут получить правительственные гранты на создание новых рабочих мест (от 2000 до 6000 долл. США на место), на повышение квалификации своих служащих (до 35 % расходов на человека) [92, с. 70].

3) *Ориентация на крупных инвесторов с учетом интересов принимающей страны, адресный подход к реализации крупных и долгосрочных стратегических инвестиционных проектов,* что особенно явно проявлялось в Венгрии. Так, большинство инвестиционных стимулов Венгрии было заложено в ее налоговой си-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

стеме, при этом общие налоговые льготы были отменены к 1994 году и заменены на более четко ориентированные меры. Например, полное освобождение иностранных компаний от налога на прибыль на 10 лет при условии, что инвестиции осуществлены после 31 декабря 1996 года, их сумма составляет не менее 33 млн. долл. США, и на производстве занято по крайней мере 500 рабочих. Вышеуказанная льгота может быть продлена до срока ее действия, если компания, оцениваемая в не менее 33 млн долл. США, осуществляет инвестиции еще на сумму не менее 180 млн долл. США. Прочие стимулы включают в себя предоставление налоговой льготы в первый год в размере 6 % от стоимости оборудования и зданий, которыми могут воспользоваться компании, инвестирующие в предприятия, и льгота в 20 % от прямых издержек на технические разработки.

В Венгрии для привлечения крупных МНК были также созданы свободные таможенные территории промышленного типа, в которых разместили свои дочерние предприятия крупнейшие МНК мира с целью сборки из импортируемых узлов и деталей готовую продукцию, предназначенную преимущественно для экспорта. Экспортная квота предприятий, действующих на свободной таможенной территории Венгрии, в среднем достигала 90 %, а у Audi, IBM, Opel, Alcoa, Nokia приближалась к 100 %. Привлекательность свободных таможенных территорий состояла в освобождении от уплаты таможенной пошлины и НДС на ввоз производственного оборудования, а также от уплаты таможенных пошлин, НДС, потребительского налога и экологического налога на используемые в производстве сырье, узлы и детали. В связи с присоединением к ЕС Венгрии пришлось отказаться от практики использования свободных таможенных территорий производственного типа как формы привлечения крупных иностранных инвестиций. Для привлечения ПИИ после 2004 года Венгрия стала использовать гармонизированное с нормами ЕС формирование промышленных парков, а также предоставление крупным инвесторам индивидуальных льгот. В результате к 1 мая 2004 года 123 дочерних предприятия МНК, учреждённые в Венгрии на свободных таможенных территориях, переоформили свой статус и остались в стране.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

4) *Политика региональной экономической интеграции.* Вступление стран Вышеградской группы в ЕС и унификация национального законодательства с европейским, во-первых, снизили инвестиционные риски для иностранных инвесторов, во-вторых, предоставили инвесторам дополнительные преимущества в виде свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы в рамках значительного по объемам внутрирегионального рынка.

5) *Либерализация внешней торговли, прежде всего, в отраслях, приоритетных для развития ГПС.* Как показало исследование, в современных условиях развития ГПС либерализация внешней торговли является ключевым элементом стратегии привлечения экспортоориентированных ПИИ МНК. В странах Вышеградской группы либерализация торговли также стала одним из основных факторов роста привлекательности их экономик для ПИИ. Ликвидация торговых барьеров с европейскими государствами привлекла в регион капиталы стран Восточной и Юго-Восточной Азии, Японии, стремящихся к расширению сбыта на рынке ЕС. В результате вступление в ЕС увеличило инвестиционную привлекательность стран региона, что привело к притоку новых экспортоориентированных ПИИ, в частности экспортно-платформенных и комплексных ПИИ, в эти страны и реинвестированию прибылей от сделанных ранее вложений.

Таким образом, исследование стран Вышеградской группы показало, что для интеграции в существующие ГПС в высшей степени важную роль играет снижение уровня протекционизма и упрощение таможенных процедур, в связи с чем особую роль приобретают РТС и режимы преференциальной торговли.

6) *Активная политика, направленная на повышение потенциала малого и среднего бизнеса (МСБ) в качестве участника ГПС, в том числе за счет стимулирования налаживания вертикальных связей между МНК и местными поставщиками.*

Так, для поддержки инвестиций, малого и среднего предпринимательства, а в конечном счете – экспорта, в Венгрии был создан Целевой фонд экономического развития. В рамках поддержки сектора малого и среднего предпринимательства была разработана целевая программа развития предприятий-субпоставщиков узлов и деталей для крупных иностранных ком-

Репозиторий ГГУ имени Ф. Скорины

паний и МНК, учредивших в Венгрии свои дочерние предприятия. До 80 % этой поддержки приходилось на долю крупных предприятий-экспортёров, находящихся в иностранной собственности. Условием её получения является обязательство увеличить долю венгерских субпоставщиков (с тем чтобы довести её с 10 % до 15–20 % в среднем по стране).

В Чехии, когда исследование «Чехинвеста» выявило, что 91 % опрошенных иностранных фирм хотели бы более активно сотрудничать с местными поставщиками, но только 37 % были на тот момент способны это сделать, в 1999 году была введена программа по развитию связей между отечественными поставщиками и иностранными инвесторами, частично финансируемая за счет средств специальной программы ЕС.

7) *Сочетание политики развития человеческого капитала с развитием законодательства в сфере защиты прав интеллектуальной собственности* с целью притока инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики. Относительно дешевая, но квалифицированная рабочая сила, способная к быстрому обучению и повышению производительности труда, явилась важнейшим фактором притока ПИИ в высокотехнологичный сектор экономик стран Вышеградской группы и в осуществление НИОКР, которые в последствие были дополнительно стимулированы приведением законодательства стран в сфере защиты прав интеллектуальной собственности в соответствие с нормами ЕС.

Это особенно актуально для экономики Республики Беларусь, экономика которой характеризуется достаточно высокой долей затрат на оплату труда в ВВП при сравнительно невысокой производительности труда (по данным МОТ) и ориентацией большей части ПИИ в сектора с низкоквалифицированной рабочей силой (см. подробнее подраздел 4.1 монографии). В связи с этим представляется важным дополнять стимулирование инвестиций политикой в области переподготовки и образования кадров, которая позволила бы повысить квалификацию занятых и компенсировать рост затрат на оплату труда повышением уровня подготовки работников.

8) *Сохранение системы поощрения инвестиций в новых формах и после присоединения стран Вышеградской четверки к ЕС за счет трансформации инвестиционных стимулов*: льготы

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

стали активно включаться в число инструментов политики занятости, регионального развития и НИОКР. Например, Венгрии после ее вступления в ЕС пришлось отказаться от практики регулирования деятельности в экспортоориентированных зонах, в соответствии с которыми товары, экспортируемые из этих зон, облагаются тарифами, уровень которых зависит от добавленной стоимости. Тарифный протекционизм, предоставленный Чехией группе «Фольксваген» в обмен на крупные инвестиции в компанию «Шкода», также стал невозможен в рамках ЕС. Тем не менее, система инвестиционных льгот в странах Вышеградской группы сохранилась и после их вступления в ЕС. Например, в Венгрии в целях стимулирования НИОКР налоговая база уменьшается на полную сумму тех расходов, которые осуществлены в этой области (зарплата, материалы, патенты, лицензии, ноу-хау, консультационные издержки и т.д.).

Важное значение с позиции адаптации опыта стран Вышеградской группы в привлечении и использовании ПИИ для развития внешней торговли имеет не только позитивный, но и негативный опыт стран региона.

Проведенное исследование, по результатам которого выявлены также и отрицательные внешнеторговые эффекты ПИИ в странах Вышеградской группы, позволило обосновать ряд выводов и рекомендаций в отношении разработки стратегии привлечения ПИИ и интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС. Среди них следующие:

– взвешенный подход к процессу интеграции в ГПС и привлечению ПИИ с учетом интересов республики и экономической безопасности стран;

– интеграция крупных компаний в ГПС на первоначальных этапах преимущественно за счет СНУК, кооперационных связей, стратегических партнерств в сфере производства и НИОКР.

Проведенное исследование позволило обосновать следующие выводы:

1) Страны Вышеградской группы являются ярким примером решающей роли предприятий с иностранным капиталом, прежде всего филиалов МНК, в расширении объемов и изменении структуры внешней торговли страны-реципиента. Филиалы МНК благодаря более высокому уровню конкурентоспособности произво-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

димой продукции, доступу к иностранной сбытовой сети, использованию современных технологий, методов маркетинга и менеджмента заняли доминирующие позиции во внешней торговле стран региона, в результате чего на основе высоких темпов роста внешнеторгового оборота значительно вырос уровень участия стран региона в МРТ, и существенно улучшилось их внешнеторговое сальдо.

2) Интеграция экономик стран региона в ГПС МНК, реализуемая через приток ПИИ, явилась важнейшим фактором развития внешней торговли и изменения международной специализации стран региона. Именно ПИИ МНК стали одним из основных факторов, обеспечивших создание в странах региона экспортоориентированных и конкурентоспособных производств в автомобильной, электронной, химической, пищевой, табачной промышленности и др. Индекс участия в ГПС по всем странам Вышеградской группы превышает как средний уровень развивающихся стран (48,6), так и развитых (48). При этом самая высокая степень интегрированности экономики в международной производство наблюдается в Словакии (67,3 %), самая низкая – в Польше (55,5 %).

Особенностью стран Вышеградской группы является то, что их глубокая интегрированность в ГПС обусловлена в основном импортом частей и комплектующих, а не сырья, что обеспечивает участие стран на заключительных стадиях международного производственного процесса, присвоение большей добавленной стоимости и развитие экспорта высокотехнологичной продукции. Залогом закрепления стран Вышеградской группы в ГПС МНК и в целом в МРТ на основе высокотехнологичной специализации явилось также формирование в них условий для привлечения ПИИ, ориентированных на производство передовых, высокотехнологичных видов продукции.

3) Оценка привлекательности стран Вышеградской группы для экспортоориентированных ПИИ на основе апробации авторской методики показала, что экономики стран региона характеризуются относительно высокой степенью привлекательности для экспортоориентированных ПИИ. Основными факторами ее обеспечения являются уровень развития человеческого потенциала и ИКТ, открытость международной торговле и защита прав интел-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

лектуальной собственности; относительно менее конкурентоспособны эти страны по таким факторам, как уровень развития логистики, инноваций и уровень затрат на оплату труда.

Наибольший разрыв между странами группировки наблюдается по показателям открытости международной торговле. В частности, Польша значительно меньше вовлечена в мировую торговлю, чем другие страны Вышеградской группы, что объясняется относительно большим внутренним рынком и наименьшей среди всех стран региона степенью вовлеченности в ГПС МНК и что в результате приводит к притоку наибольшего количества импортоориентированных ПИИ в страну среди всех государств региона и отрицательному сальдо внешней торговли предприятий с иностранным капиталом, функционирующих в Польше.

Расчет Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ для экономик стран региона показал, что среди стран-членов Вышеградской группы наибольший потенциал в привлечении экспортоориентированных ПИИ имеет экономика Словакии и Чехии, наименьший – экономика Польши. Привлекательность Словакии для экспортоориентированных ПИИ, несмотря на то, что страна уступает своим партнерам по экономической интеграции по количеству накопленных ПИИ в целом, связана с высокой степенью интегрированности ее экономики в ГПС (Словакия имеет наивысший среди стран региона индекс участия в ГПС, равный 67,3) и высокой концентрацией ПИИ в высокотехнологичном секторе экономики страны.

4) На основе результатов эконометрических оценок подтверждена гипотеза о наличии позитивной связи между ПИИ и товарным экспортом всех стран Вышеградской группы; обосновано, что ПИИ являются важным фактором развития экспорта стран региона, определяя изменения объемов товарного экспорта Венгрии на 53 %, Чехии, Польши и Словакии – на 44, 43 и 24% соответственно. Доказано, что относительные количественные экспортные эффекты ПИИ во всех странах региона существенно выше среднемирового уровня и превосходят импортные эффекты; наибольшая величина экспортных эффектов ПИИ наблюдается в Словакии (1,517 долларов США на 1 доллар ПИИ), наименьшая – в Польше (1,144 долларов США на 1 доллар ПИИ).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

5) Проведенное исследование позволило выявить как позитивные, так и негативные внешнеторговые эффекты ПИИ в экономиках стран Вышеградской группы. Среди позитивных эффектов следует выделить:

а) количественные (размещение новых производств, включенных в цепи поставок МНК, и адаптация предприятий, приобретенных иностранными инвесторами, к требованиям мирового рынка обеспечили существенный рост товарного экспорта из стран Вышеградской группы, приток ПИИ стал также одной из основных причин динамичного развития импорта стран региона);

б) качественные (изменение географической структуры экспорта за счет переориентации торговли на страны ЕС и другие развитые страны; изменение товарной структуры экспорта, в которой радикально уменьшилась доля традиционных трудоемких изделий и возросла доля капиталоемкой продукции, прежде всего, за счет повышения доли машин, оборудования и транспортных средств; рост абсолютных показателей экспорта высокотехнологичной продукции и ее доли в общем товарном экспорте, что стало результатом не только изначально более высокого уровня технологического развития иностранных компаний, но и более интенсивных НИОКР на них; изменение географической структуры импорта за счет роста его концентрации на странах ЕС; изменение товарной структуры импорта за счет роста удельного веса капиталоемкой и высокотехнологичной продукции, при одновременном снижении удельного веса топливно-сырьевых товаров).

Основными косвенными эффектами притока ПИИ стали повышение конкурентоспособности местных предприятий, что также в итоге способствовало развитию экспортного потенциала стран, а также эффект импортозамещения за счет привлечения ПИИ, ориентированных на внутренний рынок (пример Польши, фармацевтики и биотехнологии в Чехии).

6) *Вместе с тем, выявлены и негативные внешнеторговые эффекты ПИИ в странах Вышеградской группы.* Среди них следующие: отрицательное влияние на платежные балансы стран в случае рыночноориентированных ПИИ, что наиболее ярко проявилось в Польше; закрытие либо перепрофилирование на производство несложных компонентов или сборку купленных в ходе

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

приватизации предприятий; вытеснение отечественных производителей из целых сегментов экономики, в результате чего экономики попали в высокую зависимость от лидирующих на рынках иностранных МНК; узкая производственная специализация,; высокая экономическая зависимость от внешней конъюнктуры в результате монополизации и расширения иностранными МНК экспортного сектора экономики; рост географической концентрации внешней торговли в результате ее переориентации на одно основное географическое направление (рынок ЕС); концентрация ПИИ на предприятиях со 100 % иностранным участием, слабо интегрированных в национальную экономику, что стало следствием снижения возможностей селективного подхода к ПИИ в соответствии с правилами ЕС; рост реальной стоимости национальных валют в результате массового притока ПИИ, что негативно сказывалось на экспортном потенциале стран.

Между тем положительные макроэкономические внешнеторговые эффекты ПИИ нивелируют выявленные негативные эффекты и подтверждают, что приток ПИИ МНК в страны группировки в значительной степени позитивно повлиял как на количественные, так и на качественные показатели участия стран региона в международной торговле и МРТ, послужил основой закрепления стран в МРТ на основе высококачественной специализации.

7) Показано на примере стран Вышеградской группы, что способность страны-реципиента использовать ПИИ в качестве инструмента развития экспорта в краткосрочной и долгосрочной перспективе зависит, с одной стороны, от мотивации и стратегий, реализуемых МНК, и от экономического потенциала и политики привлечения ПИИ принимающей страны, с другой. *Выявлены факторы, обусловившие возникновение вышеперечисленных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике стран Вышеградской группы и существенную роль иностранных МНК в развитии их экспорта.* Среди них следующие:

а) *факторы, относящиеся к мотивации и стратегии МНК*. Основными типами ПИИ, привлеченными в страны Вышеградской группы, являются экспортно-платформенные и комплексные ПИИ, что и предопределило значительную роль МНК в развитии внешней торговли исследуемых экономик. Таким образом, моти-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

вация МНК в экономиках Вышеградской четверки сведена преимущественно к ресурсоориентированным и ориентированным на эффективность ПИИ. Однако в регионе имеет место приток и стратегических, и рыночноориентированных ПИИ. Так, рыночноориентированные ПИИ, направленные на удовлетворение внутреннего спроса стран-реципиентов, в основном характерны для Польши, чем представляется правомерным объяснить тот факт, что ПИИ в этой стране внесли наименьший вклад в развитие экспорта среди стран региона.

б) *факторы, относящиеся к мерам экономической политики*: процессы приватизации, которые дали толчок началу притока ПИИ в страны региона; реализация экономических реформ, которые улучшили их инвестиционный климат (упрощение процедуры учреждения компаний, порядка регистрации собственности и системы налогообложения, снижение налоговой нагрузки на предприятия, обеспечение правовой защиты ПИИ); либерализация инвестиционных режимов; либерализация торговых режимов; успешная разработка и реализация политики стимулирования ПИИ; создание СЭЗ в регионе; развитие коммуникационной и финансовой инфраструктуры; вовлечение в процесс европейской интеграции и унификация национального законодательства с европейским.

в) *факторы, относящиеся к характеристикам и экономическому потенциалу стран*: географическое положение стран региона, ненасыщенные растущие внутренние рынки; значительный интеллектуальный капитал и научно-исследовательский потенциал; относительно низкая стоимость ресурсов, в том числе относительно дешевая, но квалифицированная рабочая сила, способная к быстрому повышению производительности труда; агломерационный эффект.

В целом активная и грамотная политика привлечения и использования ПИИ, индивидуальный подход к инвесторам, развитие динамических конкурентных преимуществ, а также экономическая интеграция с развитыми странами ЕС обеспечили существенную оптимизацию процесса интеграции стран региона в систему международного производства МНК.

8) Обосновано, что в странах Вышеградской группы формируется экспортоориентированная модель накопления и использо-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

вания ПИИ для развития внешней торговли. Однако среди стран региона наблюдается некоторая дифференциация национальных моделей. В частности, выделяется модель Польши, экономика которой отличается относительно меньшей привлекательностью для экспортоориентированных ПИИ по сравнению с другими странами группировки, что подтверждается расчетом Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ, меньшей степенью вовлеченности экономики в ГПС и международную торговлю, относительно большим количеством ПИИ, ориентированных на емкий внутренний рынок. Как результат, приток ПИИ в Польше внес наименьший вклад в развитие экспорта среди стран региона, в стране также наблюдается относительно больше негативных внешнеторговых эффектов ПИИ.

9) Обосновано, что изучение опыта привлечения ПИИ для развития внешней торговли стран Вышеградской группы имеет практическое значение для формирования политики регулирования ПИИ в Республике Беларусь, которая по своим социально-экономическим, политическим и географическим характеристикам достаточно схожа со странами четверки в период трансформационных процессов.

Выделен из позитивного опыта развития внешней торговли за счет привлечения ПИИ в странах Вышеградской группы ряд ключевых направлений экономической политики, представляющих интерес с позиции их адаптации к социально-экономическим условиям Республики Беларусь. Среди них следующие:

а) интеграция в ГПС МНК как эффективный способ развития внешней торговли страны за счет притока ПИИ;

б) комплексный подход к формированию инвестиционной, торговой и промышленной политик (успех стран Вышеградской четверки в привлечении иностранного капитала во многом связан с тем, что их политика в области ПИИ была неотъемлемой частью промышленной политики);

в) грамотная политика привлечения ПИИ, в том числе политики таргетирования и стимулирования ПИИ, направленные на активизацию притока ПИИ в целом и на усиление их позитивного влияния на развитие национальной экономики: ориентация на крупных инвесторов с учетом интересов принимающей страны, адресный подход к реализации крупных и долгосрочных страте-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

гических инвестиционных проектов; активная политика, направленная на повышение потенциала МСБ в качестве участника ГПС, в том числе за счет стимулирования налаживания вертикальных связей между МНК и местными поставщиками; сочетание политики развития человеческого капитала с развитием законодательства в сфере защиты прав интеллектуальной собственности с целью привлечения ПИИ в высокотехнологичные отрасли экономики; сохранение и после присоединения к ЕС системы поощрения инвестиций в новых формах за счет трансформации инвестиционных стимулов (включение льгот в число инструментов политики занятости, регионального развития и НИОКР);

г) либерализация внешней торговли, прежде всего, в отраслях, приоритетных для развития ГПС (исследование показало, что для интеграции в ГПС в высшей степени важную роль играет снижение уровня протекционизма и упрощение таможенных процедур, в связи с чем особую роль приобретают РТС);

д) развитие региональной экономической интеграции, что из опыта стран Вышеградской группы способно увеличить приток новых экспортоориентированных ПИИ, в частности экспортно-платформенных и комплексных ПИИ, и реинвестированию прибылей от сделанных ранее вложений.

10) Показано, что важное значение с позиции адаптации опыта стран Вышеградской группы в привлечении и использовании ПИИ для развития внешней торговли имеет не только позитивный, но и негативный опыт стран региона, *анализ которого позволил обосновать ряд выводов и рекомендаций в отношении разработки стратегии привлечения ПИИ и интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС*. Среди них: взвешенный подход к процессу интеграции в ГПС и привлечению ПИИ с учетом интересов республики и экономической безопасности стран; интеграция крупных компаний в ГПС на первоначальных этапах преимущественно за счет СНУК, кооперационных связей, стратегических партнерств в сфере производства и НИОКР.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ГЛАВА 4
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ НАКОПЛЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

4.1 Национальная модель накопления и использования прямых иностранных инвестиций для развития внешней торговли Республики Беларусь

В современной мировой экономике, как показало исследование, приток ПИИ превращается в один из наиболее важных факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики, способствующих ее интеграции в мировые производственные процессы, а также оказывающих влияние на развитие внешней торговли страны-реципиента, на ее динамику, товарную и географическую структуру, на внешнеторговое сальдо принимающей экономики.

Это обусловливает усиление конкуренции за ПИИ, особенно со стороны развивающихся и переходных экономик, и в свою очередь ставит перед национальными правительствами вызовы, связанные с разработкой и проведением мер экономической политики, направленных на повышение привлекательности страны для ПИИ и на создание условий для их эффективного использования. Вместе с тем, иностранный капитал не всегда оказывает только положительное влияние на состояние торгового баланса страны-реципиента, в связи с чем встает вопрос выявления возможных позитивных и негативных последствий привлечения ПИИ в экономику страны с позиции развития ее внешней торговли, которые должны быть учтены при разработке мер государственной политики.

Исследование данной проблемы представляется особенно актуальным для Республики Беларусь, представляющей собой малую экспортоориентированную экономику, развитие которой во многом зависит от внешнего сектора. Это определяется следующим.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Во-первых, высокая степень открытости национальной экономики предопределяет важность внешнеторговой деятельности для развития всей экономики страны. При этом в данной сфере существует ряд проблем, обозначенных в Национальной программе поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы, которые связанны с высокой товарной и географической концентрацией экспорта, медленным освоением новых рыночных ниш, низкой конкурентоспособностью отечественной продукции, отставанием от передовых стран по уровню производительности труда, высокой энерго- и материалоемкостью производства, недостаточным использованием конкурентных преимуществ, высокой импортоемкостью промышленного производства и экспорта, низкой долей высокотехнологичных товаров в экспорте, что не позволяет обеспечивать величину экспорта, перекрывающую импортные потоки [99]. Как результат одной из ключевых проблем развития национальной экономики является отрицательное сальдо внешней торговли, что в конечном итоге негативно сказывается на развитии национальной экономики, создает угрозу экономической безопасности страны и предопределяет необходимость поиска эффективных источников его финансирования и устранения.

Во-вторых, учитывая ряд внутренних проблем развития национальной экономики (низкий уровень национальных сбережений, истощение золотовалютных резервов, существенный внешний долг, высокий уровень износа основных средств, устаревшие технологии и т.д.), представляется, что важным инструментом решения вышеперечисленных проблем во внешнеторговой сфере республики является привлечение экспортостимулирующих ПИИ. Именно они могут качественно повлиять на процесс интеграции страны в мировые производственные процессы, торговые отношения и в мирохозяйственные связи в целом [2–А].

Актуальность и важность привлечения ПИИ, усиления их позитивных эффектов в экономике, а также роста и диверсификации экспорта страны отражены в ряде программных документов Республики Беларусь, таких как: Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы [99], Программа социально-экономического раз-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

вития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [129], Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [20], Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы [21].

Таким образом, сохраняется необходимость проведения политики в области привлечения иностранного капитала, направленной на реализацию потенциала ПИИ как источника финансирования и сокращения дефицита торгового баланса в краткосрочном периоде и повышения конкурентоспособности экспорта в долгосрочной перспективе. Это в свою очередь актуализирует потребность выявления основных направлений влияния ПИИ на внешнюю торговлю Беларуси с целью определения положительных и отрицательных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Беларуси.

В работе выявление последствий привлечения ПИИ в экономику Республики Беларусь с позиции развития внешней торговли страны осуществлено на основе разработанной методики комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента, которая предполагает оценку потенциала страны в использовании ПИИ в целях развития ее внешней торговли и оценку воздействия ранее привлеченных ПИИ на внешнюю торговлю страны.

Результаты апробации методики в соответствии с предложенными этапами проведения исследования позволили выделить *особенности национальной модели накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли* на основе выделенных критериев дифференциации моделей (см. подраздел 1.2 монографии).

1 Оценка потенциала страны в привлечении ПИИ для развития внешней торговли.

1.1 *Анализ динамики и структуры привлеченных ПИИ, показателей деятельности предприятий с иностранными инвестициями.*

Позитивные внешнеторговые эффекты ПИИ, как показало исследование, возрастают по мере накопления ПИИ в стране, что определяет целесообразность исследования динамики поступления ПИИ в экономику республики. На 1 января 2018 года объем накопленных в Республике Беларусь ПИИ составил 19 775,5 млн.

долл. США, что составляет 36,6 % от ВВП. Данный показатель по-прежнему существенно ниже аналогичных показателей большинства стран ЦВЕ (для сравнения, в Чехии – 70,9 %, в Венгрии – 66,9 %), однако уже соответствует среднему уровню стран с переходной экономикой (39,4 %) и стран СНГ (37,3 %) [236].

Анализ притока ПИИ в экономику Беларуси на валовой основе и с учетом изъятий иностранных инвесторов (чистое принятие обязательств) показал, что сальдо притока ПИИ, оставаясь положительным, имеет неустойчивую динамику. Пик привлечения ПИИ пришелся на 2011 год. При этом существенная часть притока ПИИ связана с реализацией крупных инвестиционных проектов с участием государства, например, продажей РАО «Газпром» акций ОАО «Белтрансгаз», продажей иностранному инвестору доли Правительства Республики Беларусь в уставном фонде СПООО «Мобильная цифровая связь», акций системообразующих банков (ОАО «Белпромстройбанк», ОАО «Белвнешэкономбанк»).

Таким образом, анализ процесса привлечения ПИИ показывает, что в последние годы наблюдается сокращение притока ПИИ в экономику республики, при этом, начиная с 2008 года, наблюдается существенный разрыв между показателями притока ПИИ на валовой и на чистой основе (рисунок 4.1).

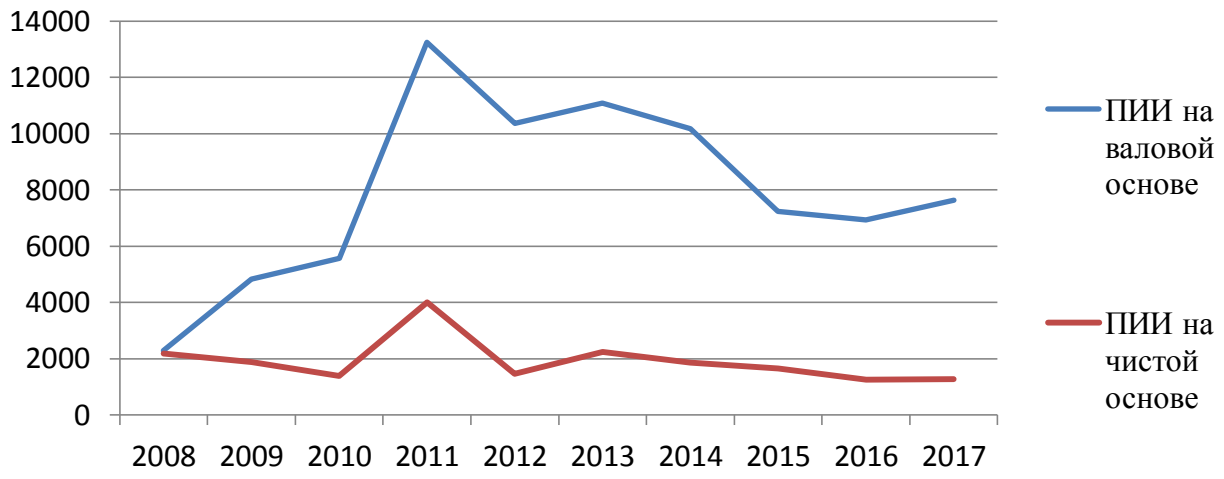

Рисунок 4.1. – Динамика притока ПИИ в экономику Республики Беларусь, млн. долл. США
Источник: авторская разработка на основе данных Национального банка Республики Беларусь и Национального статистического комитета Республики Беларусь

Так, по итогам 2017 года в реальный сектор экономики Беларуси поступило 7 634,2 млн. долл. США ПИИ [148], при этом на чистой основе в экономику республики, по данным ЮНКТАД, привлечено только 1 276,4 млн. долл. США [236], что является негативной тенденцией.

Наряду с количественными характеристиками возникает вопрос о качественных параметрах привлекаемых в страну ПИИ.

С одной стороны, качественные характеристики привлекаемых ПИИ улучшаются, так как возрастает доля реинвестированных доходов в структуре привлеченных в экономику Беларуси ПИИ (с учетом изъятий иностранных инвесторов), которая в 2009 году составляла 22,3 %, а в 2017 году – уже 53,5 %. Это дает возможность предположить, что имеется потенциал роста положительных внешнеторговых эффектов ПИИ в национальной экономике, в том числе вторичных. Однако при этом необходимо учитывать снижение общих объемов ПИИ в экономику страны с 2012 года.

С другой стороны, исследование структуры привлеченных ПИИ свидетельствует об их достаточно узкой отраслевой направленности. Так, в 2017 году основная масса поступивших в страну ПИИ на валовой основе была направлена в следующие виды деятельности: оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов – 3 562,8 млн. долл. США (46,7 % от общего объема ПИИ), транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность – 1 832,1 млн долл. США (24 %), информация и связь – 466,3 млн. долл. (6,1 %), производство продуктов питания, напитков и табачных изделий – 220,8 млн. долл. (2,9 %), финансовая и страховая деятельность – 167,9 млн. долл. (2,2 %)[45].

Таким образом, наблюдается направленность ПИИ преимущественно в инфраструктурные проекты (торговля, транспорт, связь), финансово-посредническую деятельность с ориентацией на внутренний рынок, т. е. в те сферы экономики, которые характеризуются малыми сроками окупаемости первоначально вложенного капитала и незначительной фондоемкостью (например, торговля и общественное питание), а не на реальное производство, способное впоследствии дать эффект в виде экспорта това-

[45] Рассчитано автором на основе [148].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ров и услуг. В обрабатывающую промышленность поступает очень незначительная часть привлекаемых ПИИ (порядка 15 % по итогам 2017 года).

В страновом разрезе, по данным Национального банка Республики Беларусь, основным инвестором является Российская Федерация, доля которой в общем объеме накопленных на 1 января 2018 года чистых ПИИ составила 55,4 % (10 971,5 млн. долл. США), а в части инструментов участия в капитале еще больше – 59,8 %. Кроме России, одним из основных прямых инвесторов белорусской экономики является Кипр – 17,2 % от общего количества накопленных чистых ПИИ (3 407,1 млн. долл. США)[46]. На остальные страны приходится значительно меньшая доля накопленных в экономике республики ПИИ (рисунок 4.2).

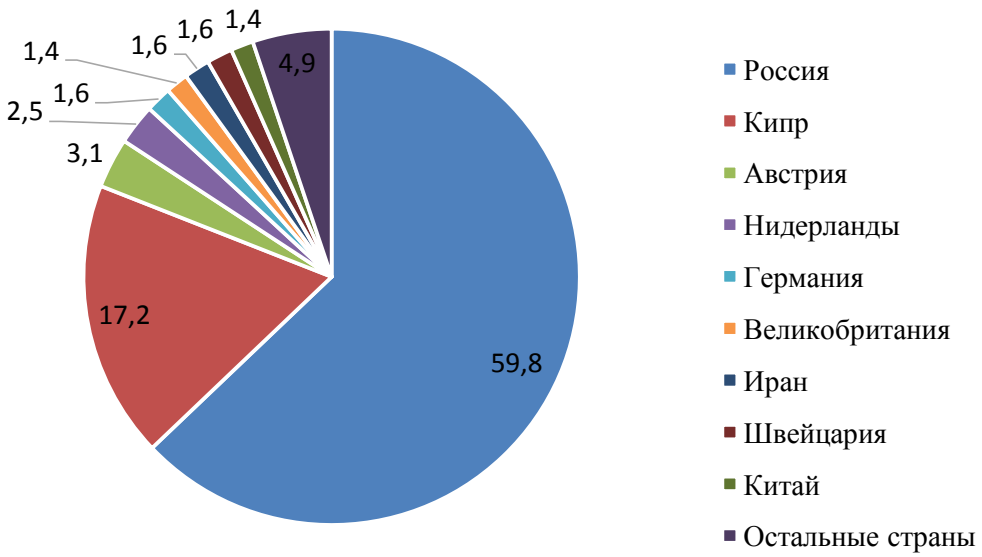

Рисунок 4.2. – Географическая структура накопленных в экономике Республики Беларусь ПИИ на начало 2018 года, %
Источник: рассчитано автором на основе данных Национального банка Республики Беларусь

Исследование показателей деятельности организаций с иностранными инвестициями показало, что их доли в общем объеме промышленного производства и инвестиций в основной капитал заметно превышают их долю в общем количестве занятых (таблица 4.1), на основании чего представляется правомерным констатировать, что производительность труда в организациях с иностранными инвестициями выше, чем в целом по стране, и они

[46] Рассчитано автором на основе [131].

производят более капиталоемкую продукцию по сравнению с отечественными предприятиями [6–А].

Таблица 4.1. – Основные показатели деятельности организаций с иностранными инвестициями в Республике Беларусь в 2007–2017 годах

Показатель	2007	2009	2011	2013	2015	2016	2017
Количество организаций, шт.	4218	5176	5759	7172	6787	6575	6762
Количество занятых, тыс. чел.	185,7	291,6	328,4	377,4	404,4	389,4	395,7
Доля в общем количестве занятых, %	4,1	5,6	7,8	9,2	9,7	9,5	9,9
Объем инвестиций в основной капитал, млрд. руб.	2011	3075	17839	37599	46567	3872*	4115
Доля в общем объеме инвестиций в основной капитал, %	7,7	7,1	18,1	18	22,4	20,7	19,6
Доля в общем объеме промышленного производства, %	15,7	26,9	17,4**	25,1	27,9	27,8	–

Примечания:

* – Данные представлены с учетом деноминации

** – данные за первое полугодие 2011 года

Источник: рассчитано автором на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

Между тем данные о деятельности организаций с иностранными инвестициями свидетельствуют о том, что: во-первых, сальдо внешней торговли товарами организаций с иностранными инвестициями, действующих на территории Республики Беларусь, перманентно имеет отрицательные значения; во-вторых, на фоне высоких объемов импорта объемы и доля экспорта организаций с иностранными инвестициями неуклонно снижаются. В связи с этим возникает необходимость изучить основные направления влияния ПИИ на внешнюю торговлю товарами Республики Беларусь с целью выявления положительных и отрицательных внешнеторговых эффектов ПИИ, которые должны быть учтены при разработке мер государственной политики.

1.2 *Оценка степени и характера вовлеченности экономики страны в ГПС.*

Анализ влияния ПИИ на внешнюю торговлю предполагает оценку характера интегрированности экономики в ГПС, уровня зависимости национальных производств от поставок импортных

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

материалов и компонентов. При этом анализ представляется целесообразным проводить в сравнении с другими странами-членами Евразийского экономического союза (ЕАЭС), т.к. вступление в силу Таможенного кодекса ЕАЭС, с одной стороны, обостряет конкуренцию среди стран за приток экспортоориентированных ПИИ, с другой стороны, облегчает процесс создания и развития региональных ЦДС в рамках ЕАЭС.

Исследование показателей интегрированности стран-членов ЕАЭС в ГПС показало, что страны региона в различной степени интегрированы в глобальную систему производства. Это подтверждают расчеты, проведенные российским ученым С. М. Кадочниковым, которые показывают, что индекс участия в ГПС Республики Беларусь составляет 68,96 % (60,2 % на этапе участия компонентами, 8,76 % на этапе участия продукцией), что существенно превышает средний уровень как развивающихся стран (48,6), так и развитых (48), для России аналогичный индекс эквивалентен 48,06 % (9,36 % и 38,7 % соответственно), для Казахстана – 23,8 % (11,7 % и 12,1 % соответственно) [59, с. 10].

Отраслевое участие экономик-членов ЕАЭС в системе ГПС также неоднородно. Результаты указанного исследования [59] позволяют выявить ряд отраслей, относительно в большей степени включенных в международные производственные процессы и ГПС. Для экономики России к таким отраслям, помимо отрасли нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, можно отнести химическую промышленность, цветную и черную металлургию, машиностроение, производство транспортного оборудования. В экономике Казахстана в наибольшей степени в ГПС на всех уровнях участия вовлечены четыре стратегически важные отрасли – добыча нефти, цветная и черная металлургия, а также сектор транспортных услуг.

Для Республики Беларусь характерен более высокий фактический уровень включенности в ГПС, однако вовлеченность наиболее интегрированных отраслей – производство кокса и нефтепродуктов, машиностроение, производство транспортного оборудования, химическая промышленность, черная металлургия – во многом обеспечивается высокой импортированной добавленной стоимостью [59, с. 10–12].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Имеющиеся исследования степени интегрированности стран ЕАЭС в ГЦДС [158] показывают, что в Республике Беларусь в отраслевом разрезе наибольшая зависимость от импортных комплектующих характерна для таких отраслей промышленности, как деревообработка, производство электронного и оптического оборудования (однако значительно меньшая, чем в странах ЦВЕ), химического производства (именно химическая отрасль Республики Беларусь в наибольшей степени включена в ГПС на различных этапах). Средний уровень зависимости от импорта производства готовых пищевых продуктов, напитков и табака находится на уровне ниже мировых показателей по развитым и развивающимся странам, однако в сельскохозяйственных отраслях данный коэффициент несколько превышает мировые показатели. В секторе услуг к наиболее зависимым от импорта относятся сектор строительства, торговли, водный транспорт, жилье.

Таким образом, правомерно утверждение о том, что степень интегрированности экономики Беларуси в ГПС является высокой по мировым меркам и существенно превышает как средний уровень развивающихся стран (48,6), так и развитых (48), однако вовлеченность страны в ГПС происходит преимущественно через участие компонентами, что оказывает дополнительное давление на торговый баланс страны, которое усиливается нерациональной структурой импортоемкости и способом интеграции страны в ГПС (высокой долей импорта сырья и низкой долей импорта комплектующих и оборудования для высоко- и среднетехнологичных видов экономической деятельности).

В определенной степени о вовлеченности Республики Беларусь в ГПС на территории ЕАЭС говорят показатели внутриотраслевой торговли с другими странами группировки, характеризующие развитие кооперации между государствами-членами. В целом в 2016 году на внутриотраслевую торговлю приходилось 13,7 % внешней торговли ЕАЭС, что на 0,9 п.п. выше уровня 2015 года. Внутриотраслевая внешняя торговля наиболее развита в рамках группы продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (78 % в 2016 году, что на 6,1 п.п. выше уровня 2015 года). В 2015 году по этому показателю лидировала продукция химической промышленности (81,8 %), однако по итогам 2016 года доля этих товаров заметно сократилась (на 10,6 п.п.) [46, с. 43].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

По итогам 2016 года экономика Беларуси характеризовалась одной из самых высоких долей внутриотраслевой торговли в общем объеме торговли с другими государствами-членами ЕАЭС (после России), самая низкая доля – у Кыргызстана (рисунок 4.3).

Проведенный сравнительный анализ включенности стран ЕАЭС в МРПП и МРТ позволил обосновать следующие выводы:

– валовые показатели степени интегрированности экономики Республики Беларусь в ГПС находятся на достаточно высоком уровне. Так, показатель внутриотраслевой торговли, несмотря на то, что он находится ниже среднемирового уровня, выше, чем в большинстве других стран ЕАЭС (за исключением России), что говорит о достаточно высокой степени включенности Республики Беларусь в ГПС на различных этапах производства;

– показатели степени интегрированности экономики Республики Беларусь в ГПС в терминах добавленной стоимости также выше, чем в других странах ЕАЭС, однако вовлеченность страны в ГПС происходит в основном со стороны импорта, что усугубляет проблемы негативного сальдо торгового баланса и свидетельствует о необходимости принятия мер, направленных на стимулирование включения страны в ГПС на более высоких стадиях ЦДС с большим захватом добавленной стоимости либо встраивание в ГПС через национальный сектор услуг, что также обеспечит рост национальной добавленной стоимости в ГПС.

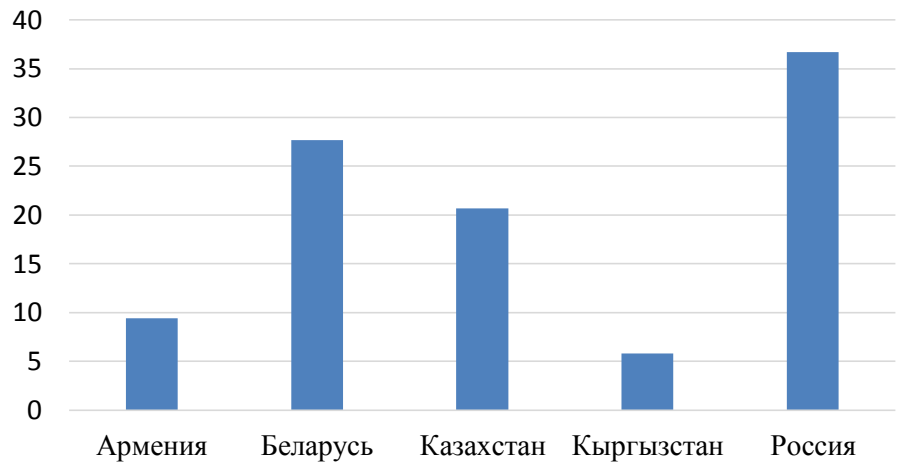

Рисунок 4.3. – Доля внутриотраслевой торговли в общем объеме взаимной торговли стран ЕАЭС в 2016 году, %
Источник: авторская разработка на основе данных [46]

Вместе с тем представляется, что в настоящее время актуальным для стран-участниц ЕАЭС является не только выработка стратегии их активной интеграции в существующие ГПС, но также формирование возможностей для промышленной кооперации и создания внутрисоюзных РПС.

В связи с этим представляется целесообразным исследовать степень развития кооперационных связей Республики Беларусь с другими странами ЕАЭС.

По данным Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), более 60 % белорусских крупных и средних промышленных организаций осуществляют кооперацию с промышленными организациями России. Наиболее распространены закупки материалов, комплектующих и полуфабрикатов в России (37,2 %), осуществляют поставки по кооперации в Россию 26,7 % организаций, переработкой российского давальческого сырья занято 10,5 % организаций, создали совместные производства в России 2,2 % [108]. При этом кооперационные связи наиболее развиты в таких отраслях, как: машиностроение, производство резины и пластмасс, текстильное и швейное производство, производство изделий из кожи и обуви. Удельный вес российских промежуточных товаров в стоимости промышленной продукции Беларуси в 2014 году составил 13,2 % [108].

С организациями Казахстана кооперационно взаимосвязаны 17 % белорусских промышленных предприятий (6,1 % поставляют в Казахстан материалы, полуфабрикаты и комплектующие; при этом только 2,2 % организаций используют казахстанские материалы, полуфабрикаты и комплектующие); сборочные производства создали 2 % организаций. Доля импорта промежуточных товаров из Казахстана в промышленной продукции Беларуси составила в 2014 году 0,1 %. Производственная кооперация с Казахстаном распространена в производстве транспортных средств, производстве резиновых и пластмассовых изделий, текстильном и швейном производстве. Кооперационные взаимосвязи с Арменией и Кыргызской Республикой несущественны для промышленности Беларуси: импортные промежуточные товары этих стран занимают 0,05 % в стоимости промышленной продукции республики [108].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Примером уже существующих РПС в ЕАЭС является сфера сельхозмашиностроения, в которой до 80 % добавленной стоимости формируется предприятиями Беларуси, России и Казахстана (двигатели, трансмиссии, кузова, навесное оборудование производятся на территории ЕАЭС) [144].

Развитие кооперационных связей в рамках ЕАЭС положительно сказалось на доле взаимной торговли в общих объемах внешней торговли товарами стран ЕАЭС. Так, несмотря на снижение объемов взаимной торговли стран ЕАЭС (приложение Г), увеличивается удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли стран ЕАЭС (с 12,3 % в 2014 году до 14,2 % в 2016 году) [13, с. 112; 49, с. 150] (рисунок 4.4).

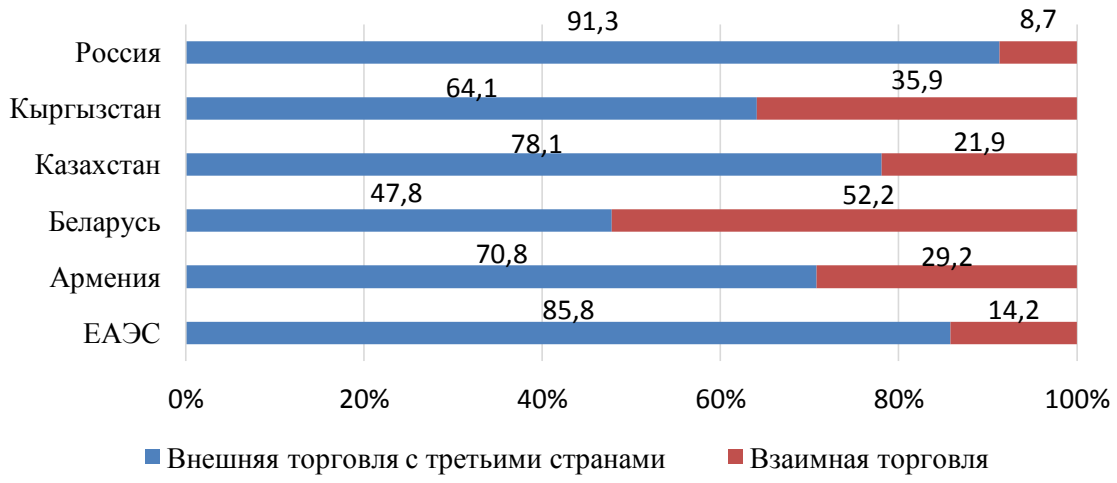

Рисунок 4.4. – Распределение общих объемов внешней торговли товарами по направлениям торговли в 2016 году, %
Источник: [49, с. 149].

При этом в отношении Республики Беларусь также наблюдается тенденция роста доли взаимной торговли со странами ЕАЭС в структуре общих объемов внешней торговли товарами республики (52,2 % в 2016 году по сравнению с 50,2 % в 2014 году) [13, с. 112; 49, с. 150], а также положительная тенденция роста ее доли в совокупном объеме экспорта и снижения доли в совокупном объеме импорта во взаимной торговле товарами стран ЕАЭС (с 24,0 и 38,2 % в 2012 году до 26,5 и 36,6 % в 2016 году соответственно) (приложение Д).

Вместе с тем, как отмечает Министр по промышленности и агропромышленному комплексу Евразийской экономической комиссии С. С. Сидорский, «…кооперационный потенциал сегодня

используется не на полную мощь, не задействован весь его инструментарий… Углубление промышленной кооперации расширит связи между предприятиями промышленных комплексов государств–членов ЕАЭС, вовлечет в процесс интеграции большое количество малых и средних предприятий, создаст новые производственные цепочки, обеспечит возможность проведения общей взаимовыгодной сбытовой стратегии на рынках третьих стран (вместо необоснованной конкуренции)» [143].

С целью развития кооперационных связей в ЕАЭС ведется работа по устранению барьеров, препятствующих взаимной торговле и инвестициям внутри интеграционного объединения, а также работа по формированию и реализации общей (согласованной) промышленной политики.

Так, с целью углубления промышленной кооперации в рамках объединения в соответствии со статьей 92 «Промышленная политика и сотрудничество» Договора о ЕАЭС от 29 мая 2014 года государствами-членами ЕАЭС были приняты Основные направления промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза (Решение Евразийского межправительственного совета от 8 сентября 2015 года № 9) [108]. В документе определен перечень приоритетных видов экономической деятельности для промышленной кооперации государств–членов ЕАЭС, в который вошли 19 отраслей экономики, которые на сегодняшний день широко представлены иностранной продукцией на рынках стран–участниц ЕАЭС или находятся в высокой степени зависимости от импортного сырья (приложение Е). Кроме того, в опубликованном ЕЭК «Долгосрочном прогнозе экономического развития Евразийского экономического союза до 2030 года» [42] определены основные сферы экономики с максимальным потенциалом развития действующих и/или создания новых кооперационных связей между странами-членами ЕАЭС (приложение Ж).

1.3 *Оценка привлекательности экономики страны для экспортоориентированных ПИИ*.

Исследование привлекательности экономики Республики Беларусь для экспортоориентированных ПИИ проведено в сравнении с другими странами-членами ЕАЭС, которые являются основными конкурентами республики в привлечении иностранного

капитала. Результаты проведенного анализа привлекательности стран-членов ЕАЭС для экспортоориентированных ПИИ на основе оценки факторов, в наибольшей степени влияющих на приток экспортоориентированных ПИИ, отобранных в соответствии с авторской методикой оценки привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ, по состоянию на 2015 год представлена на рисунке 4.5.

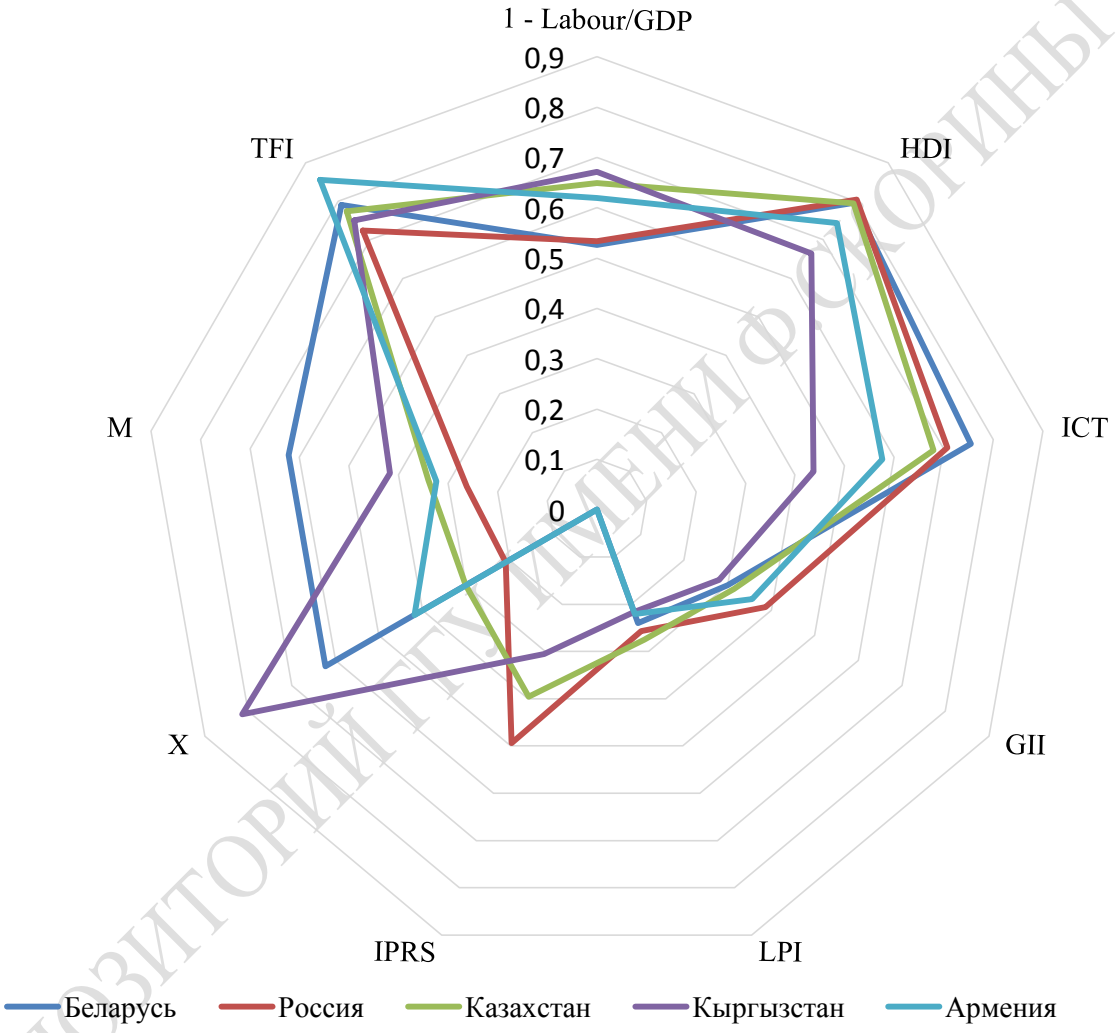

Рисунок 4.5. – Привлекательность экономик стран-членов ЕАЭС для экспортоориентированных ПИИ
Источник: авторская разработка

Для проведения оценки в методике отобраны следующие показатели: доля затрат на оплату труда в ВВП (Labour/GDP), глобальный инновационный индекс (GII), индекс человеческого развития (HDI), импортная квота (M), экспортная квота (X), индекс развития ИКТ (ICT), индекс эффективности логистики (LPI),

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

индекс защиты прав интеллектуальной собственности (IPRS), индекс свободы торговли (TFI) и размер регионального рынка (GDP_{RTA}/GDP_{WORLD}).

В связи с тем, что все исследуемые страны входят в одну экономическую группировку ЕАЭС, при оценке и последующем компаративном анализе факторов привлекательности для экспортоориентированных ПИИ в страновом разрезе фактором размера регионального рынка можно пренебречь, а учесть его непосредственно при расчете Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ.

Компаративный анализ факторов, определяющих привлекательность стран для экспортоориентированных ПИИ, в проекции на экономики стран-членов ЕАЭС позволил обосновать выводы о том, что:

1) В вопросах привлечения экспортоориентированных ПИИ страны ЕАЭС наиболее уязвимы по таким факторам, как уровень развития логистической системы и уровень инновационного развития стран. По этим же факторам наблюдается наименьшая дифференциация показателей среди стран-членов ЕАЭС. Наибольший разрыв между странами наблюдается по показателям открытости международной торговле и развития сферы ИКТ.

2) Несмотря на то, что Беларусь уступает своим партнерам по экономической интеграции в привлекательности для ПИИ в целом, исследование специфических факторов, влияющих на приток именно экспортоориентированных ПИИ показало, что Республика Беларусь является потенциально привлекательной для данных ПИИ. В частности, по показателю ИЧР Беларусь и Россия находились на первом месте среди стран ЕАЭС, по показателям индекса развития ИКТ и открытости национальной экономики международной торговле республика была абсолютным лидером.

3) Беларусь уступает России и Казахстану в развитии сферы логистики, а также всем странам ЕАЭС, кроме Киргизии, в развитии инноваций, что однозначно негативно сказывается на притоке экспортоориентированных ПИИ со стороны крупных МНК, для которых фактор развития логистической системы в стране имеет приоритетное значение, а также на развитии кооперационных связей с МНК в сфере НИОКР и притоке ПИИ в высокотехнологичные отрасли.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

4) Беларусь теряет свои конкурентные преимущества по фактору оплаты труда. Так, в 2015 году в республике наблюдался самая большая доля затрат на оплату труда в ВВП среди всех стран ЕАЭС, что в сочетании со значительно более низкой производительностью труда по сравнению с другими странами может стать фактором, существенно снижающим инвестиционную привлекательность республики в целом.

5) Для Республики Беларусь и Кыргызстана не производится оценка Индекса защиты прав интеллектуальной собственности, что не позволяет достоверно сравнить исследуемые страны по данному фактору, однако сам факт отсутствия стран в исследования Международного Альянса прав собственности может говорить о недостаточно благоприятной ситуации в этой сфере, что определяет необходимость развития законодательства Беларуси в сфере защиты прав интеллектуальной собственности, что будет способствовать притоку ПИИ в высокотехнологичные экспортоориентированные отрасли и трансферу технологий от иностранных компаний в национальную экономику.

Расчет Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ (POTENTIAL INDEX $_{EO\ FDI}$) показал, что Республика Беларусь является потенциально привлекательной для притока экспортоориентированных ПИИ. Исходная информация для расчета Индекса представлена в таблице 4.2.

Таблица 4.2. – Исходные данные для расчета Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ для стран ЕАЭС

	Беларусь	Россия	Казахстан	Кыргызстан	Армения
1- LABOUR/GDP	0,526	0,533	0,649	0,671	0,619
GII	0,2998	0,3876	0,3150	0,2801	0,3565
IPRS	–	0,494	0,396	–	0,306
HDI	0,796	0,804	0,794	0,664	0,743
GDP_{RTA}/GDP_{WORLD}	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
LPI	0,240	0,257	0,275	0,216	0,221
ICT	0,755	0,707	0,679	0,437	0,576
X	0,623	0,209	0,301	0,814	0,419
M	0,622	0,262	0,340	0,417	0,324
TFI	0,79	0,724	0,774	0,75	0,856

Источник: авторская разработка на основе данных международных организаций

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Результаты расчета индекса для стран-членов ЕАЭС за 2015 год представлены в таблице 4.3.

Таблица 4.3. – Индекс потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ для стран-членов ЕАЭС

	Беларусь	Россия	Казахстан	Армения	Кыргызстан
POTENTIAL INDEX $_{EO\ FDI}$	0,375	0,322	0,337	0,329	0,345

Источник: авторская разработка

Проведенное исследование привлекательности экономик стран ЕАЭС для экспортоориентированных ПИИ позволило обосновать следующие выводы:

1) Экономики стран ЕАЭС существенно уступают странам Вышеградской группы в уровне привлекательности для экспортоориентированных ПИИ, однако среди стран-членов ЕАЭС экономика Республики Беларусь является потенциально наиболее привлекательной для экспортоориентированных ПИИ и при условии повышения ее инвестиционной привлекательности в целом может успешно конкурировать с другими странами-членами за приток ПИИ, способных интенсифицировать динамику экспорта страны и повысить ее экспортный потенциал.

2) В настоящее время экономика Республики Беларусь с учетом анализируемых факторов наиболее привлекательна для притока экспортоориентированных ПИИ в сферу высокотехнологичных услуг и в низко- и среднетехнологичные отрасли промышленности.

2 *Оценка воздействия накопленных ПИИ на развитие внешней торговли страны.*

2.1 *Оценка взаимосвязи ПИИ и внешней торговли страны с помощью эконометрического инструментария.*

Систематизация существующих эмпирических работ показала, что в экономической литературе не представлены эконометрические исследования взаимосвязи ПИИ и объемов внешней торговли Республики Беларусь (за исключением исследования влияния притока ПИИ на развитие высокотехнологичного экспорта республики В.И. Ляликовой и Т.Ю. Гораевой [86]), что обусловило необходимость проведения авторского исследования.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В работе проведены *авторские оценки взаимосвязи ПИИ и внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь с использованием эконометрического инструментария*, которая имеет целью определение наличия связи между исследуемыми показателями, ее формы и характера изменения одного признака в зависимости от изменения другого (альтернативный, комплементарный или комплексный характер связи)[47].

Информационную базу исследования составили статистические данные ЮНКТАД об объемах чистых накопленных в экономике Республики Беларусь ПИИ (X) и внешней торговли товарами и услугами страны (Y) за период 1995–2017 годов. Выбор показателя чистых накопленных ПИИ для оценки притока ПИИ обусловлен выявленной в результате теоретического и статистического анализа зависимостью внешнеторговых эффектов ПИИ от величины накопленных ПИИ в стране-реципиенте (см. подробнее подразделы 1.2 и 2.1 монографии).

Проведенный анализ теоретических и эконометрических исследований позволил сформулировать следующие научные гипотезы для экономики Республики Беларусь.

Гипотеза 1. Приток ПИИ является существенным фактором развития внешней торговли Республики Беларусь.

Гипотеза 2. Накопление ПИИ в экономике республики ведет к увеличению экспорта товаров и услуг страны, что свидетельствует о комплементарности этих процессов.

Гипотеза 3. Накопление ПИИ в экономике ведет к уменьшению товарного импорта страны, что свидетельствует об импортозамещающей функции ПИИ.

Для подтверждения (опровержения) гипотез построены парные эконометрические зависимости экспорта товаров и услуг (Y_t) от чистых накопленных ПИИ (X_t) в экономике республики (см. алгоритм в приложении Б).

Проведенный анализ взаимосвязи ПИИ и внешней торговли товарами и услугами позволил обосновать ряд выводов.

[47] См. Каморников, С. Ф. Экспериментальное моделирование зависимости экспорта товаров Республики Беларусь от привлеченных прямых иностранных инвестиций / С. Ф. Каморников, Н. С. Шалупаева // Изв. Гомел. гос. ун-та им. Ф. Скорины. – 2019. – № 2 (113). – С. 111–116.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

1) Наблюдается наличие заметной положительной связи между объемами накопленных ПИИ в экономике республики и объемами экспорта товаров и услуг страны (рисунок 4.6).

Кроме того, наблюдается заметная положительная связь между объемами накопленных ПИИ в экономике республики и объемами ее товарного импорта (таблица 4.4), увеличение накопленных ПИИ приводит к росту товарного импорта республики.

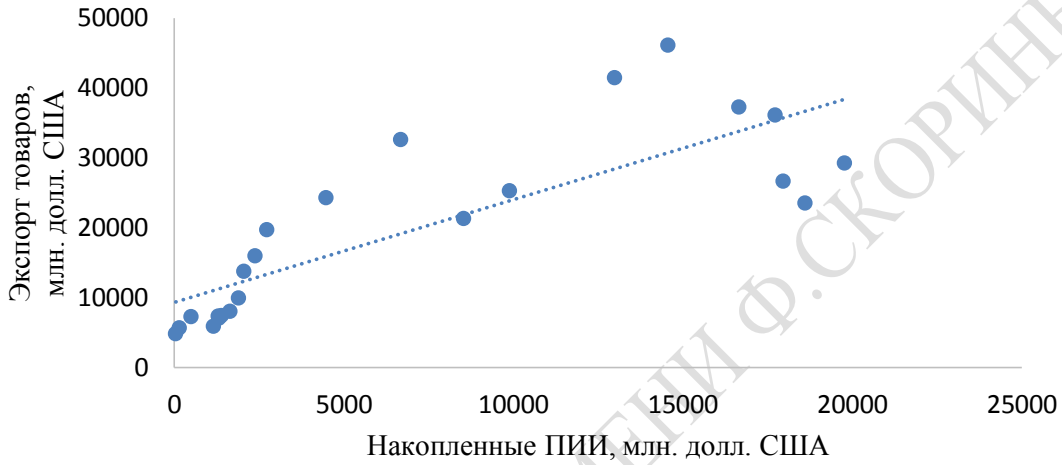

Рисунок 4.6. – Корреляционное поле зависимости товарного экспорта Республики Беларусь от накопленных ПИИ
Источник: собственная разработка автора

Таким образом, результаты анализа опровергают выдвинутую гипотезу об импортозамещающей функции ПИИ на макроуровне (рисунок 4.7).

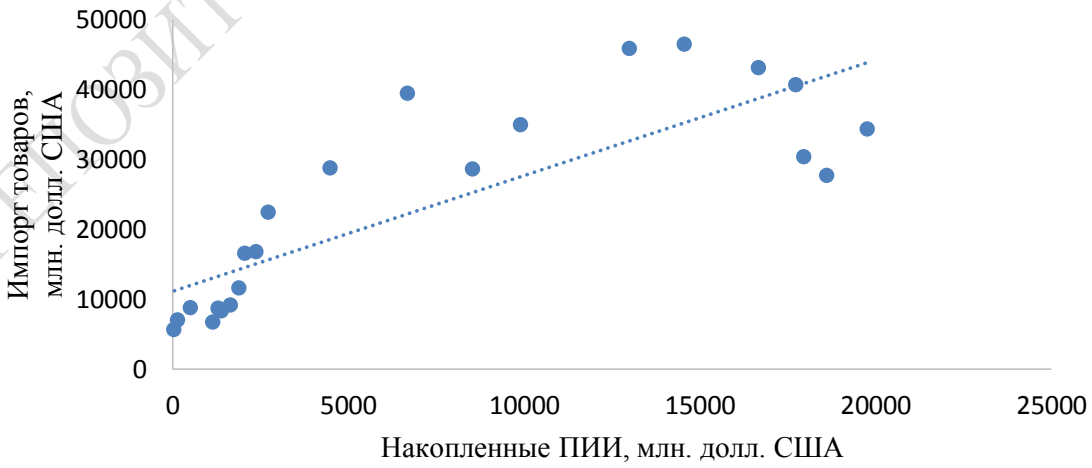

Рисунок 4.7. – Корреляционное поле зависимости товарного импорта Республики Беларусь от накопленных ПИИ
Источник: собственная разработка автора

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2) ПИИ являются существенным фактором развития внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь, определяя изменения объемов товарного экспорта и импорта на 31 и 28 % соответственно, что выше среднемирового уровня, однако ниже уровня стран с переходной экономикой (таблица 4.4).

Таблица 4.4. – Результаты регрессионного анализа взаимосвязи накопленных ПИИ и внешней торговли товарами Республики Беларусь

	Коэффициент корреляции, R*	Коэффициент детерминации*, R^2	Коэффициент эластичности, E
Экспорт товаров	0,554	0,306	0,530
Импорт товаров	0,530	0,281	0,515

Примечание: *После устранения трендов из модели
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236]

3) Экспорт услуг в республике в заметно большей степени определяется притоком ПИИ по сравнению с экспортом товаров страны (на 45,8 %) (таблица 4.5).

Таблица 4.5. – Результаты регрессионного анализа взаимосвязи накопленных ПИИ и экспорта товаров и услуг Республики Беларусь

	Коэффициент корреляции, R*	Коэффициент детерминации*, R^2	Коэффициент эластичности, E
Экспорт товаров	0,554	0,306	0,530
Экспорт услуг	0,681	0,464	0,732

Примечание: *После устранения трендов из модели
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236]

4) Средний коэффициент эластичности экспорта товаров по ПИИ, равный 0,530, показывает, что с увеличением накопленных ПИИ на 1 % объем экспорта товаров Республики Беларусь увеличивается в среднем на 0,53 %, что существенно ниже уровня стран Вышеградской группы. Одновременно средний коэффициент эластичности товарного экспорта по ПИИ оказался несколько выше, чем коэффициент эластичности товарного импорта по ПИИ (таблица 4.4), но заметно ниже коэффициента эластичности экспорта услуг (таблица 4.5)

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

5) Количественные экспортные эффекты ПИИ в экономике Беларуси (1,469 долларов США на 1 доллар ПИИ) несколько выше уровня стран Вышеградской группы и значительно выше среднемирового уровня и уровня переходных экономик (0,578 и 0,757 долларов США соответственно), но меньше импортных эффектов ПИИ в экономике (1,655 долларов США) (таблица 4.6).

Таким образом, результаты проведенных эконометрических оценок позволили:

1) подтвердить гипотезы о том, что ПИИ являются существенным фактором развития внешней торговли Республики Беларусь, и накопление ПИИ в экономике республики ведет к увеличению экспорта товаров и услуг страны; что свидетельствует о комплементарности этих процессов.

2) опровергнуть гипотезу о том, что накопление ПИИ в экономике республики ведет к уменьшению товарного импорта страны, что свидетельствовало бы об импортозамещающей функции ПИИ.

Таблица 4.6. – Количественные внешнеторговые эффекты ПИИ в экономике Республики Беларусь, долл. США на 1 доллар ПИИ

Экспортные эффекты			Импортные эффекты		
Товары	Услуги	Товары и услуги	Товары	Услуги	Товары и услуги
1,469	0,360	1,829	1,655	0,246	1,901

Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236]

Результаты эконометрических оценок позволили определить инструментарий прогнозирования развития внешней торговли Республики Беларусь[48]. В частности, получена следующая регрессионная зависимость экспорта услуг Республики Беларусь (EXP) от ПИИ (FDI):

$$EXP = 0{,}35\ FDI + 1057{,}57 + \varepsilon \qquad (7)$$

[48] См. Каморников, С. Ф. Экспериментальное моделирование зависимости экспорта товаров Республики Беларусь от привлеченных прямых иностранных инвестиций / С. Ф. Каморников, Н. С. Шалупаева // Изв. Гомел. гос. ун-та им. Ф. Скорины. – 2019. – № 2 (113). – С. 111–116.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Разработанный инструментарий прогнозирования развития внешнеторговой сферы Республики Беларусь может быть использован для решения ряда практических задач, связанных с краткосрочным прогнозированием, при формировании программных документов, затрагивающих развитие внешней торговли и сферы услуг республики, с целью получения прогнозных индикаторов развития внешнеторговой сферы, а также для применения сценарных подходов – нейтрального, позитивного и негативного – к регулированию ПИИ и внешней торговли, что может быть использовано при формировании государственной политики в области развития внешней торговли Республики Беларусь за счет привлечения ПИИ.

Таким образом, на основе полученных результатов оценок зависимости внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь от накопленных в экономике ПИИ обоснованы выводы о том, что:

1) ПИИ являются существенным фактором развития внешней торговли Республики Беларусь, однако доказано существование других неучтенных в исследовании существенных факторов;

2) в республике приток ПИИ определяет величину товарного экспорта в существенно меньшей степени в сравнении с уровнем стран с переходной экономикой; изменения объемов экспорта услуг в республике в заметно большей степени определяется притоком ПИИ по сравнению с экспортом товаров;

3) количественные экспортные эффекты ПИИ в экономике страны значительно превышают среднемировой уровень и уровень переходных экономик, но меньше импортных эффектов ПИИ в экономике;

4) важнейшим условием выполнения поставленных задач развития экспорта республики является активизация притока ПИИ в сферу услуг;

5) с учетом сложившихся тенденций накопление ПИИ не стимулирует импортозамещение на макроуровне и не способствуют росту сбалансированности внешней торговли страны, что говорит о существенной зависимости организаций с иностранными инвестициями от импортных промежуточных и инвестиционных товаров, а также о значительном количестве ПИИ, ориентированных на внутренний рынок республики.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

2.2 *Выявление и оценка внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике.*

Проведенное исследование позволило выявить ряд внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Республики Беларусь[49].

1) *Количественные внешнеторговые эффекты ПИИ.*

Прежде всего, следует отметить, что в республике наблюдается тенденция превышения импортных количественных эффектов ПИИ на экспортными (таблица 4.6). Это во многом объясняется превышением объемов импорта товаров организаций с иностранными инвестициями над их экспортом (таблица 4.7).

Ситуация усугубляется тем, что в последние годы объемы и доля экспорта организаций с иностранными инвестициями в совокупном экспорте страны активно снижаются. Так, по итогам 2017 года совместными и иностранными организациями, действующими на территории республики, было экспортировано товаров на сумму 6 328 млн. долл. США (*прямой экспортный эффект ПИИ*), а импортировано – на 14 850 млн. долл. США (*прямой импортный эффект ПИИ*). Как результат, сальдо внешней торговли товарами организаций с иностранными инвестициями, действующих в Беларуси, перманентно принимает отрицательные значения.

Таблица 4.7. – Показатели внешнеторговой деятельности организаций с иностранными инвестициями в Республике Беларусь в 2007–2017 годах, млн. долл. США

Показатели	2007	2009	2011	2013	2014	2015	2016	2017
Объем экспорта товаров	4809	4734	9422	11384	10523	6193	4990	6328
Доля в товарном экспорте страны, %	19,8	22,2	23,4	30,6	28,9	23,2	21,3	21,7
Объем импорта товаров	8682	12110	17444	17827	18318	13694	11697	14850
Доля в товарном импорте страны, %	30,3	42,4	38,1	41,5	44,9	45,2	42,4	43,4
Внешнеторговое сальдо	-3873	-7376	-8022	-6443	-7795	-7501	-6708	-8522

Источник: составлено автором на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

[49] См. Шмарловская, Г. А. Прямые иностранные инвестиции и развитие внешней торговли: взаимосвязь процессов в мировой практике и Беларуси / Г. А. Шмарловская, Н. С. Шалупаева // Белорусский экономический журнал. – 2018. – № 2. – С. 50–65.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Более того, начиная с 2011 года отрицательное внешнеторговое сальдо организаций с иностранными инвестициями по торговле товарами превышает дефицит внешней торговли товарами Республики Беларусь в целом, которые в 2017 году составили -8522 и -5023 млн. долл. США соответственно (рисунок 4.8).

Во многом отрицательное сальдо сформировано импортом природного газа, однако и без учета этой статьи импорта отрицательное сальдо внешней торговли товарами организаций с иностранными инвестициями остается отрицательным (-5 742,7 млн. долл. США по итогам 2017 года)[50].

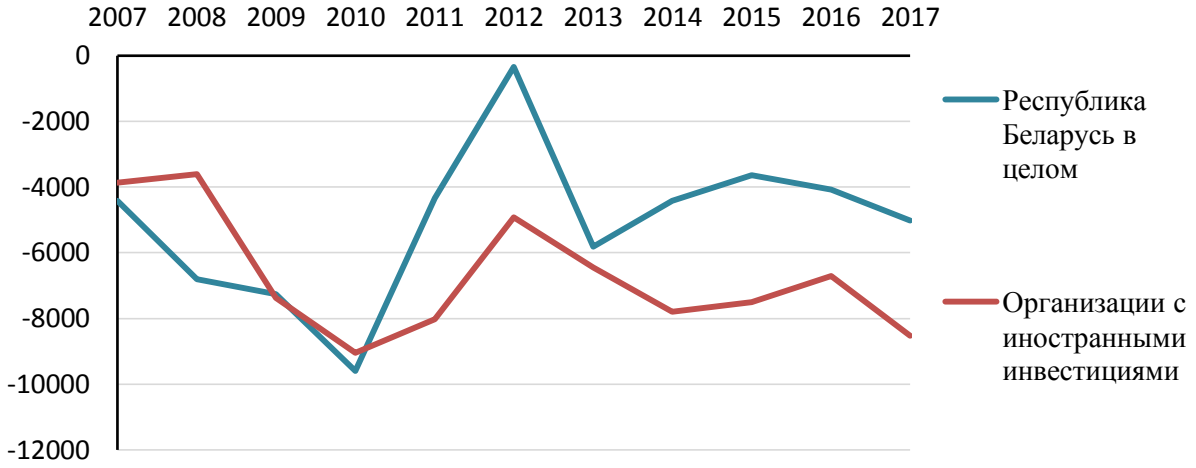

Рисунок 4.8. – Сальдо внешней торговли товарами организаций с иностранными инвестициями и в целом Республики Беларусь в 2007-2017 годах, млн. долл. США
Источник: авторская разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

Таким образом, торговое сальдо национальных предприятий складывается положительным, а отрицательное внешнеторговое сальдо организаций с иностранными инвестициями превышает дефицит внешней торговли товарами Республики Беларусь в целом, что служит подтверждением мировой тенденции более высокой зависимости иностранных предприятий от импорта, а также свидетельствует о преимущественной ориентации организаций с иностранными инвестициями, действующих на территории Беларуси, на удовлетворение внутреннего спроса.

[50] Рассчитано автором на основе данных [111].

Как результат, доля организаций с иностранными инвестициями в совокупном экспорте товаров республики почти в два раза меньше, чем их доля в совокупном импорте (в 2017 году 21,7 и 43,4 % соответственно), что говорит о значительном количестве импортоориентированных ПИИ в экономике Беларуси.

В то же время исследование показало, что организации с иностранными инвестициями более экспортоориентированы, чем национальные фирмы. Так, доля организаций с иностранными инвестициями в ВВП в 2013 году составила 12,1 %, а в экспорте 30,6 %[51].

Однако следует отметить, что с 2012 года наблюдается снижение экспорта товаров организаций с иностранными инвестициями (несмотря на некоторое его увеличение в 2017 году) при одновременном росте накопленных ПИИ, привлеченных в экономику. Так, в 2008 году на 1 долл. США накопленных ПИИ приходилось 1,51 долл. экспорта товаров, в 2012 году – уже 0,94, а в 2017 году – только 0,32 долл. США. В 2016 году экспорт товаров организаций с иностранными инвестициями соответствовал уровню 2007 года, в то время как накопленные ПИИ в экономике республики выросли более, чем в 4 раза. При этом следует отметить схожесть тенденций в динамике экспорта организаций с иностранными инвестициями и динамики ежегодного притока ПИИ в страну (рисунок 4.9).

Таким образом, в целом можно наблюдать все снижающуюся экспортоориентированность накопленных ПИИ, функционирующих в стране, несмотря на то, что налицо влияние циклических факторов, мирового финансово-экономического кризиса на динамику экспорта предприятий с иностранными инвестициями. Экспорт организаций с иностранными инвестициями не увеличивается по мере накопления ПИИ, что, во многом представляется правомерным объяснить по сути начальным этапом накопления иностранного капитала в большинстве отраслей экономики страны. Другие факторы, безусловно, оказывают влияние, однако, как показывают исследования ЮНКТАД и анализ опыта стран Вышеградской группы, позитивное влияние ПИИ на экспорт наблюдается по мере накопления ПИИ.

---

[51] Рассчитано автором на основе данных [109].

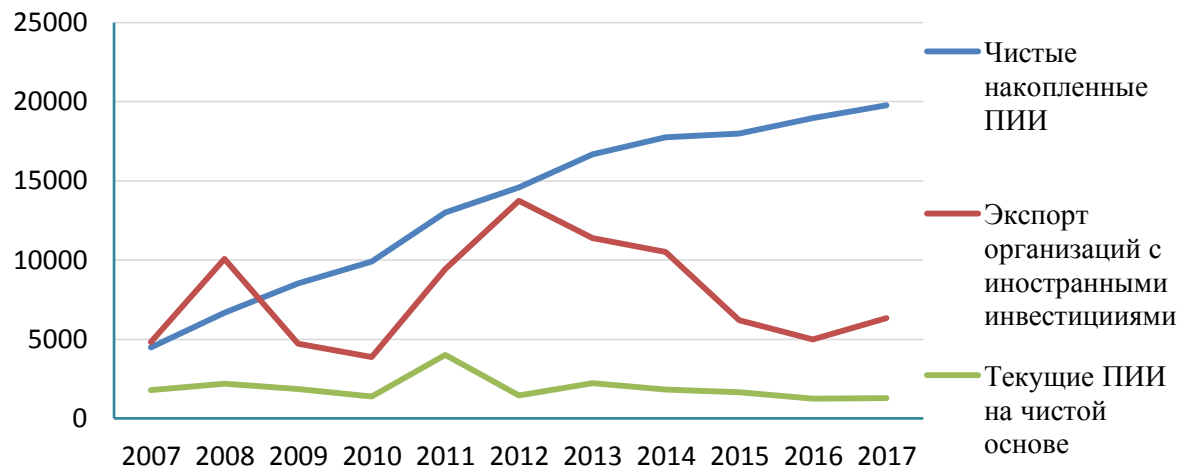

Рисунок 4.9. – Приток ПИИ и экспорт товаров организаций с иностранными инвестициями, действующих в Республике Беларусь, млн. долл. США
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД и Национального статистического комитета Республики Беларусь

Следовательно, представляется правомерным утверждать, что в экономике республики перспективы положительного влияния ПИИ на развитие экспорта связаны с достижением критического объема ПИИ в экономике.

Проведенное исследование позволило обосновать вывод о том, что организации с иностранными инвестициями становятся все менее экспортоориентированными (таблица 4.1 и 4.8), одновременно они являются значительно более импортоориентированными по сравнению с национальными производителями (даже без учета импорта природного газа), что создает существенное отрицательное давление на торговое сальдо страны, усугубляется тенденцией отсутствия роста экспорта по мере накопления ПИИ и свидетельствует о значительным количестве ПИИ, ориентированных на внутренний рынок Беларуси.

Одновременно анализ показателей внешнеторговой деятельности организаций с иностранными инвестициями в разрезе форм собственности показал, что существуют значительные различия между вкладом совместных и иностранных организаций в динамику внешней торговли страны. Так, отрицательное торговое сальдо иностранных организаций на протяжении всего периода наблюдения существенно превышает внешнеторговый дефи-

цит совместных организаций и сопоставимо с внешнеторговым дефицитом Республики Беларусь в целом (таблицы 4.8 и 4.9).

Таблица 4.8. – Показатели внешнеторговой деятельности совместных организаций, действующих в Республике Беларусь

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество организаций	3227	3860	4133	4052	3759	3446	3356
Экспорт млн. долл. %	7608,3 18,9	7741,2 16,8	7135,0 19,2	6218,4 17,1	4142,8 15,5	3644,7 15,6	4255,1 14,6
Импорт млн. долл. %	7773,3 17,0	8769,2 18,9	7586,7 17,6	7496,3 18,4	6544,7 21,6	5440,5 19,7	7390,6 21,6
Внешнеторговый оборот млн. долл. %	15381,6 17,9	16510,4 17,9	14721,7 18,3	13714,7 17,8	10687,5 18,8	9085,2 17,8	11645,8 18,4
Внешнеторговое сальдо	-165,0	-1028,0	-451,7	-1277,9	-2401,9	-1795,8	-3135,5

Источник: собственная разработка автора на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

Следует отметить, что данная тенденция сохраняется даже, если исключить из рассмотрения импорт энергоресурсов. Так, в 2017 году без учета импорта нефти сырой, включая газовый конденсат, и природного газа внешнеторговое сальдо совместных предприятий составило -634, 4 млн., а внешнеторговый дефицит иностранных предприятий достиг -1 660,9 млн. долл. США[52].

Более того, проведенный анализ показал, что доля иностранных организаций в совокупном товарном экспорте Республики Беларусь в 2017 году составила 7,1 %, а в импорте она достигла 21,8 %, в случае совместных организаций этот разрыв тоже присутствует, однако он существенно меньше (14,6 и 21,6 % соответственно) (таблицы 4.8 и 4.9).

Это говорит о значительно более высокой импортоориентированности и более низкой экспортоориентированности иностранных организаций по сравнению с совместными. Однако в целом обе группы организаций характеризуются большей импортоориентированностью, а не ориентацией на экспорт, что представляется возможным объяснить существенной долей гото-

[52] Рассчитано автором на основе данных [111].

вых потребительских товаров в их импорте, предназначенных для реализации на внутреннем рынке (а не сырья и комплектующих для производства экспортной продукции).

Таблица 4.9. – Показатели внешнеторговой деятельности иностранных организаций, действующих в Республике Беларусь

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество организаций	2373	2901	3003	3018	3007	3087	3376
Экспорт							
млн. долл.	1116,4	5034,1	4204,3	4298,1	2049,8	1295,7	2064,5
%	2,8	10,9	11,3	11,8	7,7	5,5	7,1
Импорт							
млн. долл.	9210,0	9528,8	10221,5	10807,3	7148,7	6173,0	7449,9
%	20,1	20,5	23,8	26,5	23,6	22,4	21,8
Внешнеторговый оборот							
млн. долл.	10326,4	14562,9	14425,8	15105,4	9198,5	7468,7	9514,4
%	12	15,8	18,0	19,6	16,1	14,6	15,0
Внешнеторговое сальдо	-8093,6	-4494,7	-6017,2	-6509,2	-5098,9	-4877,3	-5385,4

Источник: собственная разработка автора на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

Таким образом, проведенное исследование внешнеторговой деятельности организаций с иностранными инвестициями, функционирующих в Республике Беларусь, в разрезе форм собственности позволило заключить, что совместные предприятия являются более предпочтительной институциональной формой привлечения ПИИ в экономику республики по сравнению с иностранными организациями с позиции их влияния на внешнеторговый баланс страны. Правомерно утверждать, что негативные количественные внешнеторговые эффекты ПИИ сформированы преимущественно иностранными организациями; вместе с тем совместные организации также оказывают негативное воздействие на формирование внешнеторгового сальдо Республики Беларусь, однако в значительно меньшей степени, что представляется возможным объяснить значительно более высокой импортоориентированностью и более низкой экспортоориентированностью иностранных организаций по сравнению с совместными (даже без учета импорта природного газа).

Между тем исключение из анализа импорта природного газа снижает отрицательные внешнеторговые эффекты ПИИ в эконо-

мике республики, прежде всего, иностранных организаций. Так, внешнеторговое сальдо организаций с иностранными инвестициями на внешнеторговый баланс страны в 2017 году без учета импорта природного газа составило -5 742,7 млн. долл. США, а не -8 521,9 млн. долл. США, что, однако, также превышает внешнеторговое сальдо страны в целом, которое по итогам 2017 года составило -5 023 млн. долл. США.

2) *Качественные внешнеторговые эффекты ПИИ в экономике Республики Беларусь:*

а) Товарная диверсификация экспорта.

Товарная структура экспорта Республики Беларусь в целом свидетельствует о высокой зависимости экономики страны от статей экспорта с относительно низкой добавленной стоимостью и с интенсивным использованием природных ресурсов, что указывает на неблагоприятные тенденции и сдерживает развитие внешней торговли страны (рисунок 4.10).

Рисунок 4.10. – Товарная структура экспорта Республики Беларусь в 2016 году, %
Источник: авторская разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

Товарная структура экспорта организаций с иностранными инвестициями, как видно из рисунков 4.10 и 4.11, по степени наукоемкости экспортируемой продукции практически не отличается от товарной структуры экспорта Республики Беларусь в целом. Так, существенная часть экспорта организаций с иностранными инвестициями, действующих на территории республики, приходится на молочную продукцию, яйца птиц, мед натуральный, пищевые продукты животного происхождения (12,9 % в 2016 году), автомобили легковые и части и принадлежности для автомобилей и тракторов (5,6 %), древесину и изделия из нее, древесный уголь (5 %), пластмассы и изделия из них (4,7 %), готовые продукты из мяса и рыбы (3,5 %), мясо и пищевые мясные субпродукты (3,3 %), мебель и ее части (3,3 %) (рисунок 4.11).

Рисунок 4.11. – Товарная структура экспорта организаций с иностранными инвестициями, действующих на территории Республики Беларусь в 2016 году, %
Источник: авторская разработка на основе данных [110]

Одновременно проведенные расчеты показали, что товарная концентрация экспорта организаций с иностранными инвестициями существенно ниже, чем по стране в целом. Так, в 2016 году 31,7 % товарного экспорта предприятий с ПИИ было сконцентрировано на 5 товарных группах, а 46,6 % – на 10 товарных группах (рисунок 4.11), в то время как удельный вес наибольшей товарной группы составил 12,9 %[53]. В то же время в 2016 году концентрация всего товарного экспорта Беларуси на 5 товарных группах составила 52,1 %, а на 10 – 68,5 %, а доля наибольшей товарной группы – 20,6 %[54] (рисунок 4.10).

Исследование товарной структуры организаций с иностранными инвестициями в разрезе форм собственности показало, что экспортные корзины совместных и иностранных организаций очень схожи по степени их наукоемкости, степень товарной концентрации экспорта двух групп организаций также практически одинаковая. Так, в 2017 году 37,3 % товарного экспорта совместных организаций было сконцентрировано на 5 товарных группах, 48,5 % – на 10 товарных группах[55] (рисунок 4.12).

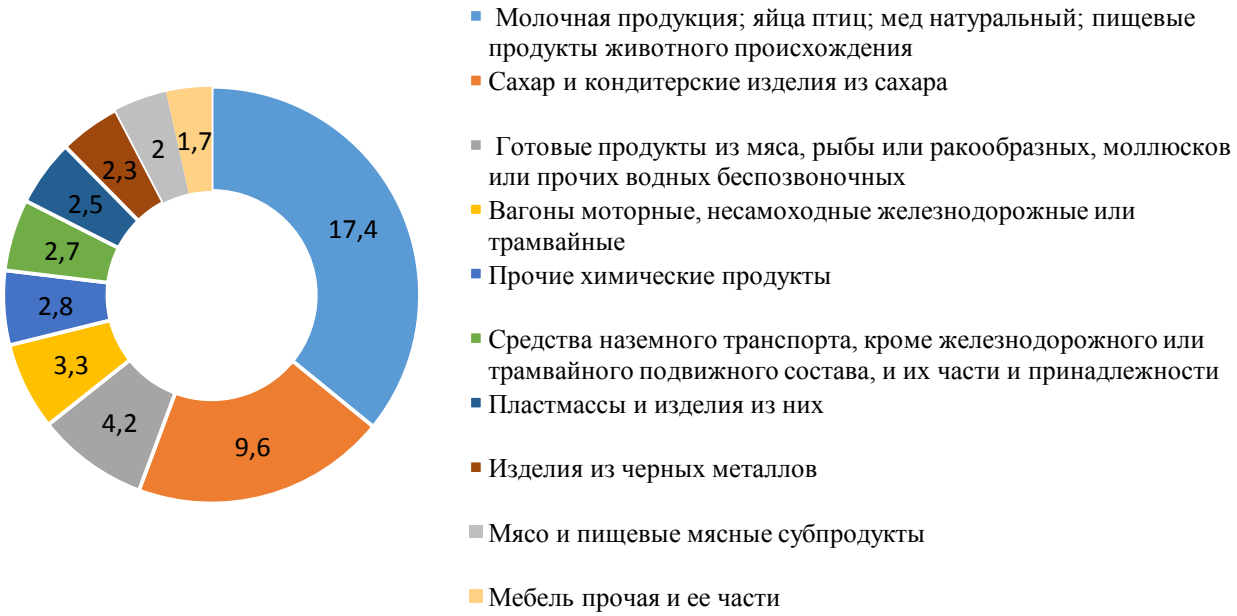

Рисунок 4.12. – Товарная структура экспорта совместных организаций, действующих на территории Республики Беларусь в 2017 году, %
Источник: авторская разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

[53] Рассчитано автором на основе данных [110].
[54] Рассчитано автором на основе данных [14].
[55] Рассчитано автором на основе данных [111].

Для иностранных организаций эти показатели составили в 2017 году 38,7 % и 48,9 % соответственно[56] (рисунок 4.13).

Рисунок 4.13. – Товарная структура экспорта иностранных организаций, действующих на территории Республики Беларусь в 2017 году, %
Источник: авторская разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

Таким образом, проведенный компаративный анализ товарной структуры экспорта организаций с иностранными инвестициями и Республики Беларуси в целом в 2016–2017 годах позволяет заключить, что приток ПИИ в экономику страны способствует некоторой структурной трансформации и товарной диверсификации экспорта республики, однако это влияние намного меньшее, чем ожидаемое, исходя из опыта зарубежных стран. В то же время исследование показало, что приток ПИИ способствует снижению степени товарной концентрации экспорта республики, что однозначно правомерно рассматривать как позитивный внешнеторговый эффект ПИИ.

б) Географическая диверсификация экспорта.

В 2016 году 68,2 % товарного экспорта Республики Беларусь было сконцентрировано на рынках 5 стран (рисунок 4.14), удельный вес наибольшего рынка (Россия) составлял 39,4 %[57].

[56] Рассчитано автором на основе данных [111].
[57] Рассчитано автором на основе данных [14].

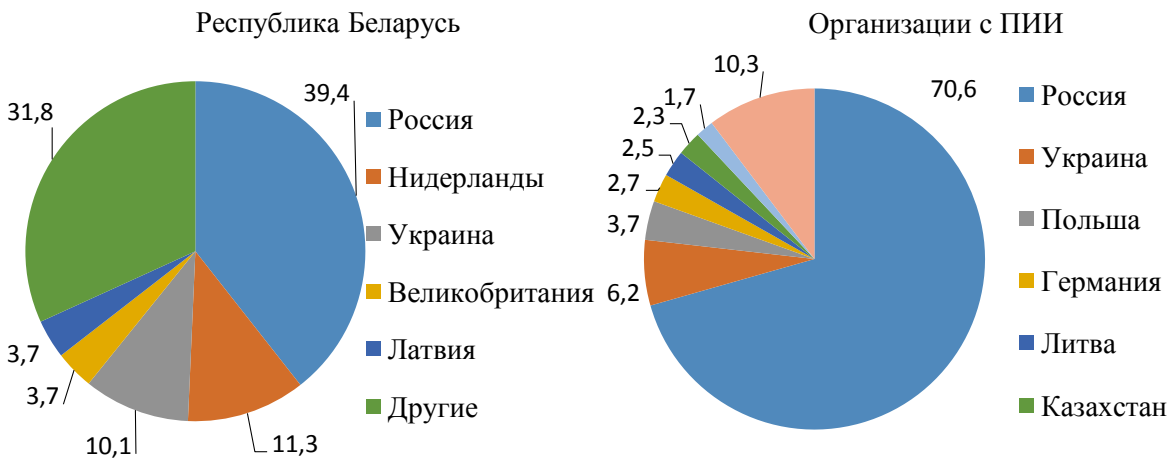

Рисунок 4.14. – Географическая структура экспорта организаций с иностранными инвестициями и Республики Беларусь в целом, 2016 год, %
Источник: авторская разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

Проведенные расчеты свидетельствуют о том, что деятельность организаций с участием иностранного капитала способствует еще большему усилению географической концентрации экспорта республики. Так, в 2016 году почти 85,7 % их товарного экспорта было сконцентрировано на рынках 5 стран, а доля российского рынка составляла 70,6 %[58]. Это снижает потенциальные позитивные внешнеторговые эффекты ПИИ, привлеченных в экономику республики.

При этом в группе иностранных организаций географическая концентрация экспорта несколько ниже, чем на совместных. Так, в 2017 году 88,1 % товарного экспорта совместных организаций было сконцентрировано на рынках 5 стран, доля России составляла 69,6 %, а для иностранных организаций эти показатели несколько ниже и составили 83,4 % и 59,4 % соответственно[59] (рисунок 4.15).

Таким образом, проведенный компаративный анализ географической структуры экспорта организаций с иностранными инвестициями и Республики Беларуси в целом в 2016–2017 годах позволяет заключить, что приток ПИИ способствует усилению географической концентрации экспорта республики.

[58] Рассчитано автором на основе данных [110].
[59] Рассчитано автором на основе данных [111].

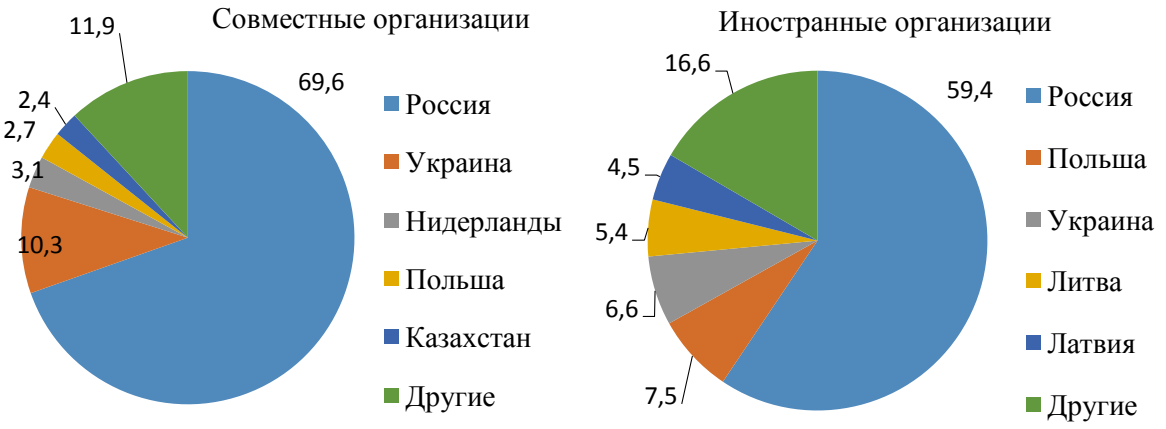

Рисунок 4.15. – Географическая структура товарного экспорта совместных и иностранных организаций, действующих в Республике Беларусь в 2017 году, %
Источник: авторская разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

в) Оптимизация структуры импорта страны.

Сам по себе дефицит внешней торговли организаций с иностранными инвестициями не может быть однозначно оценен как негативная тенденция для развивающейся и растущей экономики в случае наличия высокой инвестиционной составляющей в импорте, импорта высокотехнологичного оборудования и качественных комплектующих [24–А], что в дальнейшем может способствовать наращиванию производства и увеличению объемов экспорта.

Статистический комитет Республики Беларусь не публикует информацию о структуре импорта и экспорта организаций с иностранными инвестициями в разрезе инвестиционных, промежуточных и конечных товаров, однако инвестиционная составляющая в целом по стране находится на уровне 10 % от общего объема импорта (10,7 % по итогам 2017 года) [15] и остается неизменной на протяжении длительного периода.

Кроме того, анализ товарной структуры импорта организаций с иностранными инвестициями показывает, что в нем преобладают товары энергетической группы, такие как природный газ (18,7 % от общего объема импорта товаров в 2017 году) и нефть сырая, включая газовый конденсат (20,4 %), которые вместе обеспечивают около 40 % всего импорта товаров организаций

с иностранными инвестициями[60]. Среди других импортных позиций преобладают промежуточные товары (части и принадлежности для автомобилей и тракторов, кузова для автомобилей, металлоконструкции из черных металлов, прокат плоский из нелегированной стали, полимеры, плиты, листы и пленка из пластмасс и т.д.) и товары для реализации на внутреннем рынке (автомобили легковые, лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи, продовольственные товары (рыба, фрукты, овощи).

Таким образом, компаративный анализ товарной структуры импорта организаций с иностранными инвестициями и импорта Республики Беларусь в целом позволил заключить, что приток ПИИ не способствуют существенным сдвигам в структуре импорта республики, росту его инвестиционной составляющей и увеличению импорта высокотехнологичных товаров и оборудования.

г) Рост доли высокотехнологичной продукции в экспорте.

Проведенный анализ товарной структуры экспорта организаций с иностранными инвестициями, действующих на территории республики, позволил сделать вывод, что их экспорт сосредоточен в отраслях, не являющихся передовыми с точки зрения научно-технического прогресса, значительный удельный вес в экспорте составляют товары с низкой добавленной стоимостью (рисунок 4.11).

Национальный статистический комитет Республики Беларусь не ведет дифференцированный учет ПИИ по отраслям по критерию их технологической интенсивности. Однако основываясь на классификации ОЭСР [89], к высокотехнологичным и среднетехнологичным высокого уровня могут быть отнесены следующие виды экономической деятельности в обрабатывающей промышленности и сфере услуг Беларуси: производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов, производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры, производство химических продуктов, производство электрооборудования, производство транспортных средств и оборудования, производство машин и оборудования,

[60] Рассчитано автором на основе данных [111].

не включенных в другие группировки, информация и связь, профессиональная, научная и техническая деятельность [40–А].

Исходя из этого динамику ежегодного притока ПИИ в высокотехнологичные отрасли и среднетехнологичные отрасли высокого уровня республики представляется правомерным представить следующим образом (таблица 4.10).

Таблица 4.10. – Приток валовых ПИИ в высокотехнологичные и среднетехнологичные отрасли высокого уровня Республики Беларусь, млн. долл. США

Вид экономической деятельности	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Производство основных фармацевтических продуктов и препаратов	9,4	13,4	13,0	22,4	24,9	20	24,7
Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	13,9	25,4	16,8	17,2	12,8	12,99	18,3
Производство химических продуктов	76,6	87,3	184,5	137,3	114,3	151,0	147,7
Производство электрооборудования	32,6	48,9	49,4	24,8	29,8	36,6	76,3
Производство транспортных средств и оборудования	23,7	56,97	93,6	168,1	67,2	81,98	85,3
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	168,8	168	74,6	118	82,2	80,6	172,6
Информация и связь	246,3	271,2	366,6	397	363,6	351,1	466,3
Профессиональная, научная и техническая деятельность	174,9	41,7	117,9	138,8	64,8	61,8	107,8
Итого	746,2	712,9	916,4	1023,6	759,6	796,1	1 099
Доля в общем объеме ПИИ, %	5,6	6,9	8,3	10,1	10,5	11,5	14,4

Источник: авторская разработка на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь и классификации отраслей по степени их технологической интенсивности ОЭСР

По объему накопленных ПИИ среди высокотехнологичных отраслей и среднетехнологичных отраслей высокого уровня лидирует сфера услуг, а именно информация и связь, а также профессиональная, научная и техническая деятельность (422,1 и 270,8 млн. долл. США соответственно на 1 января 2017 года). В обрабатывающей промышленности наибольший объем накоп-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ленных ПИИ наблюдается в производстве транспортных средств и оборудования (290,5 млн. долл. США), наименьший – в производстве вычислительной, электронной и оптической аппаратуры (57,4 млн. долл. США) [55].

Сопоставление динамики ежегодного притока ПИИ и накопленных ПИИ в высокотехнологичных и среднетехнологичных отраслях высокого уровня экономики Беларуси говорит о существенном уровне изъятий вложенных ПИИ в эти отрасли, что является негативной тенденцией, характерной для процесса привлечения ПИИ в экономику Беларуси в целом [40–А].

Приведенные данные показывают, что в высокотехнологичные отрасли белорусской экономики идет крайне незначительная доля привлекаемых ПИИ, а некоторый ее рост в последние годы вызван сокращением общего объема притока ПИИ в страну. Как результат, действующие в стране организации с иностранными инвестициями в большинстве своем не ориентированы на производство высокотехнологичных товаров и не вносят существенный вклад в рост экспорта высокотехнологичной продукции, доля которой в общем объеме экспорта обрабатывающей промышленности Беларуси по мировым меркам остается весьма низкой и по данным Всемирного банка [4, с. 42] по итогам 2015 года составила 4,3 % от экспорта товаров обрабатывающей промышленности и 2,1 % от общего объема экспорта товаров [27–А].

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что приток ПИИ в республику не способствует существенному увеличению экспорта высокотехнологичной продукции и росту степени наукоемкости экспортной корзины страны.

2.3 *Определение факторов, обусловивших формирование выявленных внешнеторговых эффектов ПИИ.*

В результате проведенного исследования выявлены факторы, обусловившие появление вышеперечисленных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Республики Беларусь:

1) *Относительно низкий объём накопленных ПИИ в большинстве отраслей республики.* Относительно небольшие объемы накопленных ПИИ обусловливают то, что предприятия с иностранными инвестициями, как правило, не конкурируют между собой, а занимают определенную нишу на рынке, что не способ-

ВГТУ имени П.О.Сухоя

ствует развитию конкурентной экономической среды в стране, т.к. национальные предприятия в большинстве своем не способны полноценно конкурировать с иностранными компаниями. Практически гарантированный сбыт продукции предприятий с участием иностранного капитала на внутреннем рынке в значительной мере сокращает стимулы к участию иностранных инвесторов в управлении предприятием, внедрению новых технологий, методов производства и менеджмента, улучшению качества продукции, что в значительной мере препятствует возникновению положительных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике страны.

2) *Незначительное количество филиалов МНК в национальной экономике.* Исследование опыта стран Вышеградской группы показало, что именно приход МНК в страну способствует активизации развития ее внешней торговли, росту и совершенствованию товарной структуры экспорта за счет вовлечения во внутрифирменный обмен в рамках ГПС МНК. В связи с этим правомерно утверждение о том, что в Республике Беларусь одним из важных факторов, обусловливающих недостаточную результативность ПИИ с позиции роста экспорта республики, является малое количество филиалов МНК, несмотря на рост общего количества организаций с иностранными инвестициями (на 1 января 2008 года – 4 218, а на 1 января 2018 года – 6 762)[61].

Однако в современных условиях наиболее актуальным является наряду с увеличением количества филиалов МНК в экономике Беларуси активизация процесса интеграции национальных предприятий в ГПС МНК и переход на более высокие позиции в ГПС, обеспечивающие большую добавленную стоимость («подъем по цепочке»), что позволит расширить возможности по притоку новейших технологий, локализации производства, росту экспорта и обеспечению позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в целом.

3) *Интеграционные процессы в ЕАЭС.* Влияние экономической интеграции на привлечение ПИИ в страны региона является

[61] См. Шмарловская, Г. А. Прямые иностранные инвестиции и развитие внешней торговли: взаимосвязь процессов в мировой практике и Беларуси / Г. А. Шмарловская, Н. С. Шалупаева // Белорусский экономический журнал. – 2018. – № 2. – С. 50–65.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

предметом исследования ряда отечественных и зарубежных ученых. Так, например, И. С. Турлай, исследуя воздействие интеграционных процессов на постсоветском пространстве на потоки ПИИ, пришел к выводу об отрицательном инвестиционном воздействии фактора членства стран региона в ЕврАзЭС и Союзном государстве. Отрицательное влияние фактора членства в ЕврАзЭС на привлечение внерегиональных ПИИ также было выявлено в исследовании К. Б. Морозова [154, с. 89]. Одновременно мировой опыт свидетельствует, что региональная интеграция должна способствовать привлечению ПИИ в страны-участницы. В связи с этим представляется правомерным согласиться с учеными в том, что полученные результаты негативного воздействия интеграционных процессов на поступление ПИИ в ЕврАзЭС представляется правомерным считать свидетельством недостаточной результативности интеграционных процессов в рамках группировки с позиции повышения инвестиционной привлекательности участвующих в ней стран [154, с. 89].

Производить оценку влияния формирования ЕАЭС на приток ПИИ в страны-члены на данный момент представляется преждевременным. Динамика притока ПИИ в страны группировки является неоднозначной (таблица 4.11).

Тем не менее, следует отметить, что Республика Беларусь привлекает незначительную долю ПИИ в рамках интеграционного объединения. Так, в 2017 году доля Беларуси в общем объеме ПИИ на чистой основе в страны, являющиеся сейчас членами ЕАЭС, составил 4, 0 %, а в 2016 году – 2,5 %[62].

Таблица 4.11. – Чистый приток ПИИ в страны-члены ЕАЭС в 2010–2017 годах, млн долл. США

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Беларусь	1393	4002	1429	2230	1828	1668	1238	1276
Россия	31668	36868	30188	53397	29152	11858	37176	25284
Казахстан	11551	13973	13337	10321	8406	3860	8097	4634
Кыргызстан	438	694	293	626	248	1142	616	94
Армения	529	653	497	380	404	178	338	246
Итого	45579	56190	45744	66954	40038	18858	48777	31534

Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД [236]

[62] Рассчитано автором на основе данных ЮНКТАД.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В то же время наблюдается положительная динамика взаимных ПИИ стран-членов ЕАЭС. В 2016 году взаимные ПИИ стран ЕАЭС росли вдвое быстрее общего объема накопленных в странах СНГ и Грузии взаимных ПИИ: за год показатель вырос на 15,9 % – до 26,8 млрд. долл. США. При этом Республика Беларусь является лидером среди стран ЕАЭС по объему накопленных взаимных ПИИ (таблица 4.12).

Так, накопленные ПИИ в Беларуси из других стран ЕАЭС на начало 2017 года составили 8,6 млрд. долл. США. Однако лидерство Беларуси в ЕАЭС в качестве реципиента взаимных ПИИ внутри интеграционной группировки имеет ряд оговорок, связанных прежде всего с тем, что почти 71 % накопленных ПИИ из стран ЕАЭС в Беларуси приходится на топливный комплекс, что обеспечено прежде всего капиталовложениями ПАО «Газпром». Таким образом, говорить о влиянии других стран-членов ЕАЭС или СНГ, помимо России, на приток ПИИ в Беларусь пока не представляется возможным. Долгосрочная зависимость от российских инвестиций продолжает сохраняться: доля инвестиций из России в общем объеме постсоветских ПИИ в 2016 году составила 98,7 % [95, с. 44]. Это позволяет говорить о том, что в рамках ЕАЭС и СНГ Беларусь остается привлекательной практически исключительно для российских инвесторов, инвестиционное сотрудничество с другими странами ЕАЭС пока относится к сфере будущих возможностей.

Таблица 4.12. – Взаимные ПИИ стран-членов ЕАЭС на начало 2017 года, млн. долл. США

Страна-реципиент	Накопленные ПИИ стран-инвесторов					
	Россия	Казахстан	Беларусь	Армения	Кыргызстан	**Все страны**
Россия	x	2948	2054	8	0	**5010**
Казахстан	8212	x	34	0	0	**8246**
Беларусь	8522	57	x	16	2	**8597**
Армения	3441	0	0	x	0	**3441**
Кыргызстан	858	605	3	0	x	**1466**
Все страны	**21033**	**3610**	**2091**	**24**	**2**	**26760**

Источник: [95, с. 46].

Таким образом, с одной стороны, происходящие процессы интеграции в рамках ЕАЭС позитивны с позиции потенциальной возможности привлечения в белорусскую экономику экспортоориентированных ПИИ. Однако необходимо иметь ввиду, что

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

преимущества, определяемые преференциальным доступом к рынкам сбыта, сами по себе не являются ни достаточной, ни устойчивой основой для развития конкурентоспособных экспортных отраслей (с ПИИ или без них). С другой стороны, создание ЕАЭС способствует усилению конкурентной борьбы между странами-членами за привлекаемые экспортоориентированные ПИИ, что обусловливает необходимость совершенствования инвестиционного климата странами-членами, отстающими в вопросах привлечения ПИИ.

Это касается и Республики Беларусь, экономика которой подвержена риску притока более конкурентоспособного импорта товаров и услуг из более привлекательных для ПИИ стран. Сравнительный анализ позиций стран-членов ЕАЭС в рейтингах международных организаций показал отставание Беларуси от остальных стран по ряду факторов привлекательности страны для ПИИ (таблица 4.13).

Таблица 4.13. – Позиции стран-членов ЕАЭС в рейтингах международных организаций

	Беларусь	Россия	Казахстан	Кыргызстан	Армения
Индекс экономической свободы, 2017	58,6	57,1	69,0	61,1	70,3
Индекс глобальной конкурентоспособности (ВЭФ), 2016	–	4,51	4,41	3,75	4,07
Индекс восприятия коррупции, 2016	40	29	29	28	33
Глобальный инновационный индекс, 2016	30,39	38,50	31,51	26,62	35,14
Индекс экономической глобализации, 2014	53,94	51,56	64,24	66,48	64,27
Ведение бизнеса, 2017 (место в рейтинге)	37	40	35	75	38
ИЧР, 2016	0,798	0,798	0,788	0,655	0,733

Источник: авторская разработка на основе данных международных организаций

Одновременно по некоторым рейтингам Беларусь в последнее время становится все более привлекательной для инвестирования. Так, по данным Всемирного банка Беларусь в рейтинге Doing Business–2019 повторно заняла 37-е место среди 190 стран мира, по которым проводится данное исследование.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В целом представляется правомерным заключить, что возможности для инвестирования, которые, несомненно, есть у Беларуси, пока продолжают оказывать меньшее влияние на позиции страны в инвестиционных потоках, чем существующие ограничения. В текущей ситуации Беларусь должна воспользоваться выгодным географическим расположением и качеством человеческого капитала с целью включиться в полноценную конкуренцию в регионе за привлечение ПИИ в экономику, т.к. упущенные возможности по привлечению ПИИ означают не просто недополучение капитала в форме финансовых ресурсов, технологий, управленческого опыта и других активов, но и уступку их соседним странам.

4) *Отраслевая и географическая структура привлеченных в экономику Беларуси ПИИ.* Отсутствие значимых положительных внешнеторговых эффектов ПИИ также объясняется отраслевой и географической структурой привлеченного капитала.

Во-первых, ПИИ в основной своей массе не заполняют технологические отрасли белорусской экономики, экспортоориентированные предприятия с участием иностранного капитала сосредоточены в отраслях, производящих относительно несложную продукцию с небольшой долей добавленной стоимости. Таким образом, наблюдается приток ПИИ преимущественно в инфраструктурные проекты (торговля, транспорт, связь), финансово-посредническую деятельность с ориентацией на внутренний рынок, в те сферы экономики, которые характеризуются малыми сроками окупаемости первоначально вложенного капитала и незначительной фондоемкостью (например, торговля и общественное питание), а не на реальное производство, способное впоследствии дать эффект в виде экспорта товаров и услуг, что вызвано макроэкономической нестабильностью, высокими процентными ставками и рисками осуществления инвестиционной деятельности в стране.

Во-вторых, основная масса ПИИ приходит из России (на 1 января 2018 года доля российского капитала в общем объеме накопленных в белорусской экономике ПИИ составила 59,8 %), где уровень менеджмента и качество технологий не значительно отличаются от отечественных, что сокращает возможные технологические эффекты ПИИ.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В-третьих, иностранный капитал идет преимущественно в более производительные отрасли, где и местные предприятия работают достаточно эффективно, что снижает потенциальные косвенные эффекты ПИИ.

5) *Значительное количество ПИИ, ориентированных на внутренний рынок.* Сложившаяся ситуация во внешнеторговой сфере предприятий с иностранными инвестициями во многом объясняется тем, что значительная их часть вообще не осуществляет экспортной деятельности. Так, в 2007–2008 годах только порядка 24 % всех предприятий с иностранными инвестициями экспортировали товары и услуги за рубеж, в то же время около 50 % из них импортировали товары и услуги [120, с. 24]. В 2014 году из поступивших в промышленность 572,5 млн. долл. США ПИИ в преимущественно экспортоориентированные отрасли (обработка древесины и производство изделий из дерева, целлюлозно-бумажное производство; производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов; химическое производство; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; производство машин и оборудования и т.д.) привлечено уже только порядка 20 % от общего объема ПИИ [150]. Тем не менее в последние годы наблюдается тенденция роста ПИИ в экспортоориентированные отрасли. Так, в 2016 году уже около 40 % привлеченных в страну ПИИ поступило преимущественно в экспортоориентированные отрасли (в 2015 году около 35 %) [57]. Однако в целом представляется правомерным сделать вывод о том, что подавляющая часть привлекаемых в республику ПИИ не являются экспортоориентированными, а нацелены на удовлетворение внутреннего спроса в стране.

6) *Высокий уровень импортоемкости экономики Беларуси*. Анализ белорусского экспорта и импорта в разрезе инвестиционных, промежуточных и потребительских товаров, доля которых в общем объеме импорта по итогам 2017 года составила 10,7 %, 65,5 % и 22,5 % соответственно [15], показывает, что определяющим фактором формирования отрицательного сальдо внешней торговли Беларуси является негативный баланс по промежуточным товарам (-4 267,4 млн. долл. США по итогам 2017 года). Эти данные свидетельствует о высокой степени импортоемкости национальной экономики, а отношение импорта промежуточных товаров к объему экспорта товаров в целом по экономике косвен-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

но показывает высокую импортоемкость экспорта. Следует отметить, что данная тенденция характерна и для организаций с иностранными инвестициями, действующих на территории Беларуси, которые, как показало исследование товарной структуры их импорта, импортируют значительную часть производственного сырья и компонентов, что во многом продиктовано необходимостью создания качественной, конкурентоспособной продукции, но неблагоприятно сказывается на сбалансированности внешней торговли страны.

7) *Тип вовлеченности экономики страны в ГПС (преимущественно через интеграцию компонентами в основном за счет импорта сырьевых и низкотехнологичных промежуточных товаров).* Так, различие между участием Беларуси и стран Вышеградской группы в ГПС заключается в структуре их импортоемкости. Проведенное исследование показало, что глубокая интегрированность стран четверки в ГПС обусловлена преимущественно импортом частей и комплектующих, а не сырья. В Республике Беларусь, наоборот, сложилась ситуация, при которой более половины иностранной добавленной стоимости экспорта формируется за счет импорта нефти в результате высокой доли, занимаемой нефтепродуктами в общем объеме экспорта (импортоемкость их производства – 76,1 %), в то время как импортоемкость высоко- и среднетехнологичных видов экономической деятельности ниже, чем в других европейских странах. Так, полная импортоемкость производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования в Беларуси составляет 44,2 % (Венгрии – 71,8 %, Словакии – 56,6 %, Чехии – 62,2 %), транспортных средств и оборудования – 50,3 % (в Венгрии – 60,6 %, Словакии – 60,4 %, Чехии – 53,1 %). В сложившейся ситуации правомерно согласиться с белорусскими учеными [22], утверждающими, что «увеличение импортоемкости отдельных высоко- и среднетехнологичных видов экономической деятельности вследствие развития международной промышленной кооперации приведет, как показывает мировой опыт, к росту их экспорта, что в сложившихся условиях снизит полную импортоемкость всего экспорта товаров и услуг за счет снижения доли в нем нефтепродуктов и будет способствовать сбалансированности внешней торговли».

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Как результат, в отличие от опыта стран Вышеградской группы высокий показатель обратной вертикальной специализации Беларуси не приводит к должному развитию экспорта, что объясняется высокой долей импорта энергоресурсов и низкой долей импорта высокотехнологичных компонентов в структуре импорта предприятий с иностранными инвестициями. Это в свою очередь представляется правомерным объяснить особенностями внешнеторговой политики республики. Так, имеющиеся исследования [59, с. 11] показывают, что экспортоориентированные отрасли стран-членов ЕАЭС, относящиеся по классификации ОЭСР к среднетехнологичным отраслям, характеризуются высоким уровнем эффективной тарифной защиты, что стимулирует импортозамещающую индустриализацию, но и создает сильное антиэкспортное смещение [59, с. 12]. В частности, металлургический комплекс, отрасли производства транспортного оборудования и химической промышленности характеризуются высоким уровнем фактической тарифной защиты для всех экономик-членов ЕАЭС. Однако производство электронного и оптического оборудования, относящееся по классификации ОЭСР к высокотехнологичным производствам, наоборот, недостаточно защищенно из-за более высокой защиты компонентов, чем готовой продукции.

8) *Слабые вертикальные связи иностранных компаний с национальными производителями.* Это утверждение подтверждается приведенными выше данными об анализе товарной структуры импорта организаций с иностранными инвестициями, результаты которого свидетельствуют о высокой доле промежуточной продукции в их импорте. Решение данного вопроса взаимосвязано прежде всего с мерами промышленной и инвестиционной политики. В связи с этим, правомерно разделить позицию Т.В. Смирнова, который обосновывает положение о том, что экспортоориентированные ПИИ оказывают долгосрочное и качественное влияние на экономический рост при условии проведения соответствующей промышленной и инвестиционной политики, направленной, с одной стороны, на стимулирование МНК устанавливать партнерские связи, предоставлять технологии, ноу-хау, знания и опыт, а с другой стороны, мотивировать национальные компании развивать производства, ориентированные на

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

потребности МНК [146]. Позитивным примером могут послужить страны Восточной Азии, которые для повышения эффектов ПИИ проводили промышленные политики, направленные на развитие национальных предприятий и улучшение качества человеческого капитала[63].

Это доказывает необходимость принятия мер, направленных на усиление взаимосвязи инвестиционной, торговой и промышленной политик с целью обеспечения сотрудничества между национальными производителями и иностранными инвесторами, способствующего росту позитивных эффектов ПИИ, увеличению объемов экспорта, развитию импортозамещения и в результате улучшению торгового баланса страны.

Компаративный анализ моделей привлечения и использования ПИИ для развития внешней торговли Республики Беларусь и стран Вышеградской группы позволил заключить следующее.

1) Обосновать вывод о том, что формируются два вида национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли: а) экспортоориентированная модель (страны Вышеградской группы); б) импортоориентированная модель (Республика Беларусь).

2) Доказать на основе результатов проведенных эконометрических оценок, что: а) ПИИ во всех исследуемых странах являются существенным фактором развития внешней торговли; б) в Республике Беларусь приток ПИИ определяет величину товарного экспорта в заметно меньшей степени в сравнении с уровнем стран с транзитивной экономикой в целом и с учетом сложившихся тенденций не способствует импортозамещению на макроуровне и росту сбалансированности внешней торговли страны. Обосновано, что важнейшим условием выполнения поставленных целей и задач развития экспорта республики является активизация притока ПИИ в сферу услуг.

3) Обосновать, что потенциал ПИИ не задействован в полной мере для достижения целей развития экспорта Республики Беларусь. Несмотря на то, что в определенной степени приток

[63] См. Шмарловская, Г. А. Прямые иностранные инвестиции и развитие внешней торговли: взаимосвязь процессов в мировой практике и Беларуси / Г. А. Шмарловская, Н. С. Шалупаева // Белорусский экономический журнал. – 2018. – № 2. – С. 50–65.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПИИ позитивно влияет на рост конкурентоспособности экспорта республики за счет появления новых методов управления, использования зарубежного опыта работы на внешних рынках, появления новых видов продукции, притока современных технологий, роста производительности труда и капиталоотдачи в отдельных отраслях, в целом организации с иностранными инвестициями вносят вклад в повышение экспортного потенциала Республики Беларусь меньший, чем потенциально возможный, исходя из опыта зарубежных стран.

4) Показать, что внешнеторговые эффекты ПИИ в экономике республики носят ограниченный характер и помимо конъюнктурных факторов сдерживаются такими причинами, как: относительно низкие объемы накопленных ПИИ в большинстве отраслей экономики; небольшие объемы первоначально вложенного капитала; низкая доля экспортоориентированных ПИИ в структуре иностранного капитала, привлеченного в экономику Беларуси; высокая импортоемкость производства; способ интеграции страны в ГПС (в основном за счет импорта сырьевых и низкотехнологичных промежуточных товаров); большая доля затрат на оплату труда в ВВП в сочетании со значительно более низкой производительностью труда по сравнению с другими странами; значительный объем изъятий ранее привлеченных ПИИ; большая доля убыточных предприятий в структуре организаций с иностранными инвестициями; незначительное количество филиалов МНК в экономике страны.

5) Сформулировать вывод о целесообразности оптимизации процесса интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС с целью усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ за счет трансформации типа вовлеченности (активизация интеграции посредством участия продукцией, изменение структуры импортоемкости экономики) и изменения формы интеграции (активизация интеграции через приток ПИИ). Так, в отличие от опыта стран Вышеградской группы высокий показатель обратной вертикальной специализации Беларуси не приводит к должному развитию экспорта, что объясняется высокой долей энергоресурсов и низкой долей высокотехнологичных оборудования и компонентов в структуре импорта.

4.2 Приоритетные направления усиления позитивных внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в экономике республики

Проведенное исследование мировой практики привлечения и использования ПИИ для развития внешней торговли и оценка ситуации в Республике Беларусь свидетельствуют о том, что Потенциал ПИИ для развития внешней торговли республики использован не в полной мере. ПИИ, привлекаемые в экономику Беларуси, не являются в полной мере фактором роста конкурентоспособности белорусского экспорта и улучшения динамики и структуры внешней торговли страны. *В республике формируется импортоориентированная модель накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли страны*, что негативно влияет на внешнюю сбалансированность экономики республики. Как результат, позитивные внешнеторговые эффекты ПИИ в экономике республики носят ограниченный характер.

Это обусловливает необходимость проработки и принятия мер по формированию экспортоориентированной национальной модели привлечения и использования ПИИ, по усилению позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике республики, а также комплекса мер по совершенствованию инвестиционного климата страны в целом, что в итоге создаст максимально благоприятные условия для развития внешней торговли республики, роста экспорта и белорусской экономики в целом.

При формировании экспортоориентированной модели накопления и использования ПИИ в экономике Республики Беларусь в качестве методологической основы правомерно использовать теории, обосновывающие комплексную взаимосвязь ПИИ и международной торговли, включая теории ГЦДС и ГПС, а также разработанный автором интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране.

При этом в основу реализации стратегии развития внешней торговли страны за счет привлечения ПИИ правомерно положить комплексный подход к формированию внешнеторговой, инвестиционной и промышленной политик, отличающийся уси-

лением их взаимоувязки на национальном и региональном уровнях, как предпосылку усиления внешнеторговых эффектов ПИИ.

Прежде всего, целесообразно выделить в качестве исходных ряд положений, вытекающих их анализа теорий и эмпирического опыта стран мира, которые правомерно адаптировать к социально-экономическим условиям Республики Беларусь с целью формирования экспортоориентированной модели накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли и усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике страны. К ним представляется целесообразным отнести следующие.

1) *Для успешной реализации стратегии развития внешней торговли за счет привлечения ПИИ необходимо принятие мер по увеличению притока ПИИ в целом,* что обусловлено наличием зависимости позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в принимающей стране и степени ее вовлеченности в ГПС от величины накопленных ПИИ в экономике.

Это определяет важность экономических мер, направленных на увеличение общих объемов привлекаемых в экономику страны ПИИ, прежде всего, на повышение инвестиционной привлекательности экономики республики и улучшение бизнес-среды в целом (развитие институционально-правовой среды хозяйствования, развитие инфраструктуры рынка, финансовой сферы, науки и инноваций, системы образования, повышение макроэкономической стабильности, проведение маркетинга территорий с целью повышения имиджа страны и др.) [31–А] в сочетании с реализацией мер инвестиционного промоутинга, направленного на поиск и привлечения крупных стратегических инвесторов, потенциально заинтересованных в инвестировании в экономику республики.

При этом при всей значимости крупных инвесторов для экономики Республики Беларусь, взаимоотношениям с которыми, опираясь на опыт стран Вышеградской группы, представляется целесообразным придать адресный характер, необходимо учитывать повышение роли мелких и средних МНК. Мировой опыт свидетельствует о том, что странам все большую выгоду приносит ориентация на привлечение средних и малых МНК, которые способны быстро заполнить недостающие ниши на национальном рынке, и их действия имеют менее выраженный монополистический характер. Стратегия малых форм МНК направлена

обычно на инвестирование с нуля и предполагает кооперацию с местными производителями.

В краткосрочном периоде внешнеторговые эффекты мер, направленных на рост объемов привлекаемых ПИИ в целом, будут зависеть от типа привлекаемых ПИИ. Учитывая существенную долю в экономике республики ПИИ, ориентированных на внутренний рынок, подобные меры на начальных этапах скорее всего приведут к большему росту импорта страны, нежели экспорта. Однако такие факторы, как ограниченный внутренний рынок республики, относительно высокая потенциальная привлекательность национальной экономики для экспортоориентированных ПИИ и одновременная реализация мер по ориентации ПИИ на выполнение задач экспортной и инновационной политики страны, по мере накопления иностранного капитала в экономике республики могут способствовать трансформации импортозамещающих ПИИ в экспортоориентированные и обеспечить рост позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ.

2*) Для усиления позитивных внешнеторговых эффектов привлекаемых ПИИ особую роль имеет проведение грамотной политики таргетирования и стимулирования ПИИ.*

Практика предоставления стимулов и преференций для ПИИ отражает объективные реалии конкурентной борьбы за привлечение ПИИ и является неотъемлемым элементом стратегии стран, добившихся наибольшего успеха в данной сфере. Однако последствия использования инвестиционных стимулов для привлечения ПИИ неоднозначны, и правомерно выделить основные аргументы за и против введения системы инвестиционных стимулов и преференций, которые обобщены и представлены в приложении И.

На практике для МНК среди факторов размещения ПИИ инвестиционные стимулы являются одним из наименее важных, что подтверждают исследования ЮНКТАД, систематизирующие выводы различных эмпирических исследований.

Для МНК значительно большую важность представляют такие факторы, как емкость рынка, институционально-правовая среда, уровень конкуренции, производственные издержки и уровень квалификации рабочей силы, а также наличие инфраструктуры и производителей комплектующих [219, с. 193]. При этом

ключевыми факторами, влияющими на динамику притока ПИИ именно в страны с переходной экономикой, согласно опросам инвесторов, являются: предсказуемость законодательства, политическая стабильность, обеспечение прав собственности, эффективность судебной системы и низкий уровень коррупции. Попытки данных стран компенсировать недостатки инвестиционного климата за счет предлагаемых стимулов не приводят к ожидаемым результатам.

Таким образом, политика привлечения иностранного капитала принимающего государства в основном влияет на формирование отраслевых направлений инвестиций, но в меньшей степени влияет на величину привлекаемого капитала. В связи с этим принятие специализированных секторальных мер правомерно рассматривать как важное дополнение, которое не может заменить мер по улучшению инвестиционного климата.

Между тем значение стимулов нельзя игнорировать, особенно в условиях жесткой конкурентной борьбы между странами за ПИИ. В более краткосрочной перспективе приходится считаться с тем, что экономические условия для относительно полной реализации принципа национального режима в настоящее время имеются в основном в развитых странах с устойчиво благоприятным инвестиционным климатом и институциональной структурой. В странах с развивающейся и переходной экономикой, где общеэкономические условия, а также специфика существующей правовой и институциональной системы менее благоприятны для иностранных инвесторов, роль стимулирующих изъятий из национального режима более значительна. В связи с этим для стран с развивающейся и переходной экономикой характерно активное использование льгот и гарантий, несмотря на то, что ряд международных экономических организаций и правительства большинства развитых стран критически относятся к использованию льгот странами с развивающейся и переходной экономикой.

Таким образом, инвестиционные стимулы и преференции могут быть эффективными, но в комплексе с принятием соответствующих мер по повышению инвестиционной привлекательности страны в целом, по улучшению делового климата, общеэко-

номических и институциональных условий функционирования капитала в национальной экономике [33–А].

Следовательно, в Республике Беларусь преференции и льготы для ПИИ следует использовать не в качестве отдельной меры, а в рамках более общей стратегии привлечения ПИИ и совершенствования инвестиционного климата страны в целом. Одновременно, учитывая ограниченность государственных бюджетных средств и неоднозначность эффективности инвестиционных льгот, представляется, что применение системы стимулов и преференций целесообразно в ограниченных масштабах, особенно при разработке политики привлечения иностранного капитала на длительную перспективу, и исключительно в приоритетных для развития экономики республики сферах деятельности.

3) *Для роста положительного влияния ПИИ на развитие внешней торговли ключевое значение имеет степень взаимоувязки инвестиционной, торговой и промышленной политик.*

В современных условиях доминирующего влияния ГПС МНК на развитие мирохозяйственных связей, как показал опыт стран Вышеградской группы, большое значение приобретает согласованная политика в области инвестиций, торговли, конкуренции, инноваций и предпринимательства, учитывающая все возрастающую взаимосвязь между ПИИ и внешней торговлей стран и наличие объективной взаимосвязи между самими политиками и их инструментами. Это способствует появлению синергетического эффекта, который увеличивает их результативность в достижении поставленных целей. Подобный подход к разработке экономической политики представлен ЮНКТАД в «Докладе о мировых инвестициях» за 2013 год, в котором сформулирован комплекс мер, создающий фундамент для интеграции национальных экономик в ГПС (приложение К).

В соответствии с ним в Республике Беларусь для наиболее эффективного привлечения и использования ПИИ с целью развития внешней торговли представляется целесообразным взаимоувязать инструменты политики регулирования ПИИ с общей стратегией экономического развития страны, в том числе стратегией индустриального развития экономики Беларуси, а также инновационной политикой и политикой стимулирования экспорта.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Однако, необходимо иметь ввиду, что в настоящее время *применение политики таргетирования в привлечении ПИИ, ориентирующей их в отрасли с потенциально высоким экспортным эффектом, и политики стимулирования связей с национальными предприятиями за счет требований и ограничений, касающихся показателей экспорта и импорта, имеет ряд следующих ограничений*.

а) В условиях современной конкуренции между странами за ПИИ проведение политики ограничений и требований к ПИИ могут позволить себе только те страны, которые обладают значительными конкурентными преимуществами, возможностями прибыльного инвестирования и емким внутренним рынком (например, Китай), иначе МНК переориентируют потоки ПИИ на другие государства. При этом требования обычно увязываются с преимуществами, предоставляемыми инвестору, с целью не создавать помех для ввоза ПИИ.

б) Применение ряда мер по регулированию экспорта и импорта организаций с иностранными инвестициями ограничивается международными, региональными и двусторонними соглашениями.

Так, вступление в силу Таможенного кодекса ЕАЭС исключает возможность использования таможенных стимулов для притока экспортоориентированных ПИИ в экономику республики, в том числе в рамках СЭЗ. Однако при этом регулирование условий ведения бизнеса в СЭЗ, не носящих таможенный характер, отнесено к национальной компетенции стран – участниц ЕАЭС, что оставляет возможность использования различных наборов льгот и преференций.

Применение мер по регулированию экспорта и импорта предприятий с иностранными инвестициями ограничивается и международными соглашениями: правилами ВТО, Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам. Так, Соглашение ВТО по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (Соглашение по ТРИМс), не позволяет странам-членам использовать требования относительно местного компонента, балансирования торговли, балансирования валютных средств и в отношении внутренних продаж (в том числе для получения льгот и преференций), Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам запрещает связывание субсидий и требований в отношении экспорта или доли

местного компонента. Таким образом, намерение Республики Беларусь вступить в ВТО, а также тот факт, что остальные страны-члены ЕАЭС уже являются членами ВТО, ограничивает возможности применения подобных мер и в экономике республики.

Однако Соглашение по ТРИМс охватывает только меры, прямо или косвенно ограничивающие экспорт. Другие же меры регулирования экспорта, такие как, например, применение требований эффективности или стимулирование экспорта, не попадают под действие ТРИМс, что позволяет использовать их при разработке и реализации политики стимулирования развития экспорта Республики Беларусь за счет притока ПИИ.

в) Инвестиционные требования и стимулы с позиции развития внешней торговли зачастую неэффективны, приводят к противоположному результату. Например, исследования Комиссии ООН по МНК (UNCTC) показывают, что большинство требований эффективности не могут побудить иностранные компании предпринять действия (принимать решения), которые они считают экономически невыгодными или изначально не собирались предпринимать [188]. Имеющиеся эмпирические исследования результативности требований, касающихся экспорта и трансфера технологий, также приходят к противоречивым выводам, ряд из них свидетельствуют о том, что требования использования местных компонентов могут быть затратны и неэффективны с позиции распределения ресурсов и экономического роста [192]. Проведенное авторское исследование позволило обосновать вывод о том, что применение требований эффективности и стимулов для ПИИ также неоднозначно и с позиции их влияния на развитие внешней торговли, инвестиционные требования и стимулы зачастую неэффективны и приводят к противоположному результату с позиции развития внешней торговли, а инвестиционные требования во многих странах ограничивают ПИИ (см. подраздел 1.3 монографии).

Таким образом, в настоящее время развивающимся и переходным экономикам, в том числе Республике Беларусь, недоступен весь арсенал инструментов внешнеторговой и инвестиционной политики, который был активно использован странами-лидерами в привлечении ПИИ (как развивающимися и с переходной экономикой, так и развитыми) в период накопления иностранного капитала.

В данном контексте представляется целесообразным адаптировать опыт стран Вышеградской группы, в которых политика в области ПИИ была неотъемлемой частью промышленной политики, и система требований и поощрений инвестиций сохранилась в новых формах и после присоединения стран к ЕС за счет трансформации инвестиционных стимулов: льготы стали активно включаться в число инструментов политики занятости, регионального развития и НИОКР.

4) *Для усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ необходимы меры по стимулированию интеграции национальной экономики в ГПС МНК.*

Вопросы интеграции национальной экономики в ГПС МНК являются чрезвычайно актуальными для Республики Беларусь. ГПС в современной мировой экономике формируют и определяют конкурентоспособность стран, уровень их развития и инвестиционной привлекательности, их роль в МРТ и мировом производственном процессе. Высокие темпы экономического роста и развития экспорта большинства развивающихся стран (Китая, Индии, стран Юго-Восточной Азии и ЦВЕ) явились в значительной мере следствием их вовлеченности в ГПС. В связи с этим ГПС являются предметом государственной экономической стратегии большинства стран мира.

Это подтверждает и опыт стран Вышеградской группы. Интеграция национальных производителей в международные производственно-сбытовые цепочки МНК с постепенным подъемом на более высокий уровень участия в ГПС явилась основным фактором развития экспортного сектора в странах региона. Филиалы МНК благодаря высокому уровню конкурентоспособности производимой продукции, доступу к иностранной сбытовой сети заняли доминирующие позиции во внешней торговле стран региона, в результате чего на основе высоких темпов роста внешнеторгового оборота значительно возросла степень участия стран региона в МРТ, а также значительно улучшилось их внешнеторговое сальдо. Активная и грамотная политика привлечения и использования ПИИ, индивидуальный подход к инвесторам, развитие динамических конкурентных преимуществ, а также глубокая экономическая интеграция с развитыми странами ЕС обеспечили

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

существенную оптимизацию процесса включения стран региона в систему международного производства МНК.

Вышеизложенные положения позволили обосновать ***приоритетные направления и меры по усилению позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Республики Беларусь, и в соответствии с ними практические рекомендации, основанные на положении о необходимости комплексного подхода к разработке инвестиционной, торговой и промышленной политик.***

Основными приоритетными направлениями и мерами представляются следующие:

– на институциональном уровне обеспечение тесного взаимодействия между государственными органами, осуществляющими регулирование торговли, инвестиций и промышленного развития;

– развитие факторов, способствующих притоку экспортоориентированных ПИИ, прежде всего, экспортно-платформенных и комплексных;

– модификация подходов к реализации политики таргетирования ПИИ с целью роста взаимоувязки инвестиционной, торговой и инновационной политик;

– модификация подходов к реализации политики стимулирования ПИИ, формированию системы стимулов и преференций для инвестиций;

– модификация подходов к реализации политики импортозамещения, что позволит эффективно сочетать экспортоориентированную и импортозамещающую стратегии индустриального развития;

– уточнение позиций по ряду вопросов региональной торговой политики на наднациональном уровне;

– разработка стратегии интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС с целью усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ;

– развитие методической базы исследования и системы статистического учета ПИИ, внешней торговли и ГПС [14–А].

1) ***На институциональном уровне обеспечение тесного взаимодействия между государственными органами,***

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

осуществляющими регулирование торговли, инвестиций и промышленного развития.

Представляется, что критически важным при реализации стратегии интеграции экономики Беларуси в систему ГПС является комплексный подход к формированию и реализации инвестиционной, торговой и промышленной политик, который должен опираться на положение о синергии торговой и инвестиционной политик, торгового и инвестиционного сотрудничества в рамках интеграционного соглашения, дополненных региональным сотрудничеством в промышленной сфере и координацией промышленной политики в целом. При этом региональное промышленное сотрудничество правомерно рассматривать как институциональное обеспечение синергии между торговой и инвестиционной политиками.

С целью выработки комплексного подхода к формированию и реализации инвестиционной, торговой и промышленной политик представляется целесообразным обеспечение более тесного взаимодействия:

а) на национальном уровне между учреждениями, осуществляющими регулирование торговли, инвестиций и промышленного развития (Министерство экономики, Министерство промышленности, Комиссии по вопросам промышленной политики, Национальное агентство инвестиций и приватизации Республики Беларусь, Консультативный совет по иностранным инвестициям при Совете Министров Республики Беларусь);

б) на региональном уровне между соответствующими департаментами ЕЭК (Департамент промышленной политики, Департамент агропромышленной политики, Департамент таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, Департамент защиты внутреннего рынка, Департамент торговой политики, Департамент развития предпринимательской деятельности).

В этом аспекте правомерна адаптация опыта стран Вышеградской группы и практики международных организаций (в частности по созданию рабочей группы по изучению инвестиций и торговли в рамках ВТО).

В Венгрии с целью привлечения иностранных инвестиций и продвижения двусторонней торговли было создано Венгерское агентство по инвестициям и развитию торговли (HITA). Функци-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

онально HITA выполняла следующие задачи: обеспечение продвижения торговли и одновременно инвестиций; центра профессиональной поддержки венгерских компаний-экспортёров, а также информационного и консультативного центра для иностранных инвесторов; осуществление логистической, финансовой и профессиональной помощи вновь созданным и существующим компаниям-экспортерам. В структуру HITA входили представительства в 8 региональных центрах Венгрии и зарубежная сеть, функционирующая в рамках венгерских дипломатических представительств в 50 странах. В 2014 году согласно новому распределению функций между государственными органами управления Венгрии была проведена реорганизация HITA в виде разделения на Венгерский национальный торговый дом, ориентированный на поддержку экспорта, который находится в ведении Министерства внешнеэкономических связей и иностранных дел, и Венгерское агентство по поддержке инвестиций (HIPA), которое передано в ведение Министерства национальной экономики. На сегодняшний день действующее «распределение обязанностей» выглядит следующим образом: Министерство внешнеэкономических связей и иностранных дел курирует структуры и организации, содействующие развитию экспорта, а курирование структур в сфере привлечения зарубежных инвестиций отнесено к ведению Министерства национальной экономики. Однако зарубежная сеть HITA в дипломатических представительствах Венгрии осталась в подчинении Венгерского агентства по поддержке инвестиций.

Касательно практики международных организаций, то в 1996 году в ходе Министерской конференции ВТО в Сингапуре было принято решение об учреждении трех новых рабочих групп, одной из которых стала рабочая группа по торговле и инвестициям. В ее компетенции было обсуждение вопросов, связанных с реализацией положений Соглашения по ТРИМС и Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), изучение взаимосвязи между торговлей и инвестициями, а также выработка дальнейших направлений деятельности в данной сфере.

В результате в рамках данной рабочей группы, которая функционировала до 2003 года, была проведена масштабная исследовательская работа по трем блокам вопросов: влияние взаимосвязи между торговлей и инвестициями на развитие и эконо-

мический рост; экономическая взаимосвязь между торговлей и инвестициями; систематизация и анализ существующих международных документов и мероприятий, касающихся торговли и инвестиций.

2) ***Развитие факторов, способствующих притоку экспортоориентированных ПИИ, прежде всего, экспортно-платформенных и комплексных.***

При разработке стратегии привлечения ПИИ и стратегии интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС представляется важным учитывать специфические факторы, определяющие приток различных типов ПИИ, а именно учитывать специфику развития экспортоориентированных отраслей. Это обусловлено тем, что для экспортоориентированных и импортоориентированных ПИИ, как было обосновано выше, имеются свои специфические факторы, определяющие привлекательность страны для иностранных инвесторов.

Компаративный анализ привлекательности стран-членов ЕАЭС позволил обосновать вывод о том, что экономика Республики Беларусь в вопросах привлечения экспортоориентированных ПИИ наиболее уязвима по таким факторам, как развитие логистической системы, инновационное развитие страны и защита прав интеллектуальной собственности (см. подраздел 4.1 монографии). Это негативно сказывается на притоке экспортоориентированных ПИИ со стороны крупных МНК, для которых фактор развития логистической системы в стране имеет важнейшее значение, а также на притоке ПИИ в высокотехнологичные отрасли и развитии кооперационных связей с МНК в сфере НИОКР. В связи с этим необходимы меры по совершенствованию институциональной среды развития инновационной экономики, системы защиты прав интеллектуальной собственности, развитию инновационного потенциала национальной экономики в целом, которые будут способствовать росту привлекательности высокотехнологичных отраслей экономики Беларуси для ПИИ, созданию предпосылок для формирования кооперационных связей между национальными компаниями и МНК в сфере НИОКР, а также использованию потенциала ПИИ как инструмента трансфера технологий в национальную экономику и наращивания экспорта.

В то же время проведенное исследование показало, что экономика Беларуси теряет свои конкурентные преимущества по

Репозиторий ГГУ имени Ф. Скорины

фактору затрат на оплату труда. Так, по данным МОТ в 2015 году в республике наблюдался самая большая доля затрат на оплату труда в ВВП среди всех стран ЕАЭС, что в сочетании со значительно более низкой производительностью труда по сравнению с другими странами (по данным МОТ) является фактором, существенно снижающим инвестиционную привлекательность республики в целом и ограничивающим возможность привлечения экспортоориентированных ПИИ в частности [14–А].

В связи с этим интерес может представлять зарубежный опыт, который показывает, что важнейшим методом сохранения (создания) рабочих мест может стать снижение взносов предприятий в социальные фонды при условии сопоставления потенциальных экономических выгод и потерь от введения данной меры. Так, согласно исследованиям Всемирного банка, снижение взносов на социальное страхование работников в Болгарии на 5 % сохраняет в стране 130 тыс. рабочих мест [7, с. 134]. Кроме того, как показало исследование, в долгосрочном периоде стимулы, сокращающие переменные издержки производства (в том числе сокращение выплат на социальное страхование работников), способствуя расширению производства компаний с иностранными инвестициями, стимулируют больший приток ПИИ, чем тот, который необходим для удовлетворения внутреннего спроса страны-реципиента (см. подраздел 1.3 монографии).

Тем не менее, при решении задач повышения конкурентоспособности экономики Беларуси по фактору затрат на оплату труда приоритет представляется целесообразным отдать мерам, направленным на рост производительности труда в экономике.

3) Модификация подходов к реализации политики таргетирования ПИИ с целью усиления взаимосвязи инвестиционной, торговой, промышленной и инновационной политик.

В целом сложившийся в Республике Беларусь подход к инвестиционной политике, заключающийся в сочетании мер по улучшению инвестиционного климата и политики целенаправленного привлечения иностранных инвестиций с помощью стимулирующих мер, представляется правомерным и наиболее действенным в сложившихся условиях. Однако с *целью усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике республики представляется правомерным предложить ряд*

следующих изменений и дополнений в существующие подходы к реализации политики таргетирования ПИИ в стране.

а) Характер большинства современных международных компаний (транснациональный и диверсифицированный) ограничивает возможности реализации отраслевой промышленной политики в стране-реципиенте ПИИ, возможности использования отрасли, вида деятельности или сектора экономики как объекта регулирования. В связи с этим *наряду со стимулированием развития отдельных видов деятельности и секторов экономики, как это реализуется в настоящее время в республике* (см. Перечень приоритетных видов деятельности (секторов экономики) для осуществления инвестиций [112]), *продуктивным подходом представляется стимулирование приоритетных направлений деятельности*, в частности:

• Стимулирование экспорта. В целях изменения структуры внешней торговли республики важнейшим объектом стимулирования в деятельности организаций с иностранными инвестициями представляется экспорт товаров и услуг. В этом случае актуален опыт Китая, где после 1986 года дополнительные налоговые льготы стали предоставляться предприятиям, экспортирующим не менее 70 % своей продукции.

• Стимулирование разработки и импорта новых, прогрессивных технологий. При этом в условиях наметившегося технологического отставания Беларуси от развитых стран во многих отраслях целесообразно стимулирование притока новых технологий независимо от отраслевой принадлежности инвестиционного проекта, а также стимулирование дальнейшего распространения таких технологий в экономике республики [14–А].

б) *Уточнение трактовки понятий экспортоориентированные и импортозамещающие виды деятельности/ПИИ.*

Данное предложение обусловлено тем, использование валовых показателей экспорта и импорта для оценки потоков внешней торговли в условиях доминирующего воздействия ГПС на развитие международной торговли приводит к искаженным результатам (см. подраздел 2.2 монографии). В связи с этим, как было обосновано, в целях уточнения масштабов вовлеченности экономики Республики Беларусь и ее отраслей в глобальную экономику исследование тенденций развития не только ГПС, но

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

и внешней торговли страны целесообразно осуществлять на основе показателей торговли добавленной стоимостью.

В частности, при определении вклада предприятий и отраслей в развитие экспорта (импортозамещения) представляется целесообразным учитывать не валовый экспорт (объем производства), а величину экспортированной национальной добавленной стоимости (величину созданной национальной добавленной стоимости), т.е. основываться на показателях торговли добавленной стоимостью, что исключит ситуацию, когда стимулируются ПИИ, которые формально выглядят как субститут импорта, тогда как на практике происходит существенный рост импорта со стороны компаний с иностранным участием.

На первоначальном этапе представляется возможным адаптировать опыт Китая в поощрении экспортной деятельности предприятий с иностранным участием. С этой целью определить одним из условий принятия положительного решения по вопросу о предоставлении льгот – получение предприятием с иностранными инвестициями статуса экспортного. Для этого, например, определить необходимым предприятию представить в местные административные органы соответствующее заявление, копии уставных документов и технико-экономическое обоснование с расчетами показателей торговли добавленной стоимостью [42–А].

в) *Смещение приоритетов в сторону привлечения экспортостимулирующих ПИИ, а не только экспортоориентированных ПИИ.*

На долгосрочную перспективу в целях улучшения структуры платежного баланса и снижения отрицательного сальдо торгового баланса республики представляется целесообразным акцентировать внимание на ПИИ, которые непосредственно способствуют развитию внешней торговли страны, а именно: балансированию внешней торговли, росту экспорта, улучшению его структуры за счет повышения в нем доли высокотехнологичной продукции, повышению конкурентоспособности отечественной продукции в целом, росту наукоемкости импорта.

В связи с этим в целях усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Республики Беларусь представляется целесообразным акцентировать внимание на привлечении

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

именно экспортостимулирующих ПИИ, а не только экспортоориентированных ПИИ [14–А].

Это предопределяет важность: во-первых, реализации политики импортодополнения применительно к отдельным сферам деятельности; во-вторых, стимулирования ПИИ в разработку и внедрение отечественных и привлечение зарубежных прогрессивных технологий для развития производств V и VI технологических укладов (информационно-коммуникационных и биологических технологий), технологическое совершенствование традиционных производств IV технологического уклада, а также последующее распространение данных технологий на сектор отечественных предприятий.

При этом следует учитывать рекомендации ЮНКТАД, в соответствии с которыми к инвестициям, способствующим развитию экспорта принимающей страны, относятся ПИИ: в экспортоориентированные отрасли; в отрасли, производящие товары с устойчиво растущим спросом на мировом рынке; в отрасли, являющиеся инфраструктурными для товаров, пользующихся устойчиво растущим спросом на мировом рынке; в передовые технологии, позволяющие завоевывать на мировом рынке новые товарные ниши [241].

Таким образом, в рамках выделенных приоритетов в целях развития и балансирования внешней торговли Республики Беларусь представляется целесообразным активизировать приток экспортостимулирующих и импортозамещающих ПИИ в экономику страны за счет стимулирования:

– ПИИ в экспортоориентированные виды деятельности (выделенные на основе показателей торговли добавленной стоимостью). Результаты исследований белорусских ученых [9], в которых отрасли национальной экономики дифференцированы на основе показателя доли экспорта в формировании общей добавленной стоимости конечного продукта, показывают, что к экспортоориентированным отраслям в экономике Беларуси относятся отрасли первичной переработки сырья (нефтепродукты, химические продукты, стройматериалы, продукты деревообработки и целлюлозно-бумажной промышленности), добыча полезных ископаемых, металлургия, машиностроение и легкая промышленность, а также услуги транспорта;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– ПИИ в импортозамещающие виды деятельности, в которых республика имеет конкурентные преимущества (выделенные на основе показателей торговли добавленной стоимостью);

– ПИИ в высокотехнологичные виды деятельности с целью формирования комплекса высокотехнологичных организаций и расширения позиций на мировых рынках наукоемкой продукции;

– ПИИ в новые, прогрессивные технологии в традиционных отраслях промышленности с целью развития ориентированных на внешние рынки специализированных производств традиционных сфер экономики, развития ряда узкоотраслевых направлений, по которым существует возможность достижения высокой глобальной конкурентоспособности [42–А].

Стимулирование инвестиций в новые, прогрессивные технологии в традиционных отраслях промышленности представляется важным в связи с тем, что оно способно стать инструментом реализации политики формирования вертикальных связей за счет создания предпосылок для трансфера технологий. Это подтверждается рядом исследований, посвященных влиянию иностранных компаний на производительность национальных фирм, в которых обосновано, что иностранные компании оказывают крайне низкое влияние на развитие национальных предприятий в тех отраслях, где технологии и продукты иностранных компаний существенно превосходят технологии национальных производителей, «эффект обучения» усиливается в тех секторах, где иностранные и национальные компании конкурируют друг с другом.

Представляется целесообразным вышеназванные виды деятельности определить как приоритетные для привлечения ПИИ в экономику республики с внесением соответствующих изменений в Перечень приоритетных видов деятельности (секторов экономики) для осуществления инвестиций.

4) ***Модификация подходов к реализации политики стимулирования ПИИ, формированию системы преференций для инвестиций.***

Важнейшим условием усиления внешнеторговых эффектов ПИИ и активизации притока экспортостимулирующих ПИИ, как обосновано выше, является взаимоувязка политики регулирования ПИИ, инструментов и методов ее реализации с целями и задачами торговой, инновационной и промышленной политик.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Приоритетным направлением увязки мер регулирования ПИИ с решением задач экспортной и инновационной политики республики представляется стимулирование притока ПИИ посредством инструментов, которые будут способствовать внедрению высоких технологий в отечественной экономике и росту наукоемкого экспорта. В этом аспекте существенное значение имеет поддержка механизмов приобретения и освоения зарубежных технологий, проведение политики открытости по отношению к импорту технически сложных промежуточных и инвестиционных товаров, что будет способствовать трансферу технологий через торговлю.

Проведенный анализ существующей в Республике Беларусь системы инвестиционных стимулов и льгот позволил заключить, что в настоящее время не в полной мере задействованы инструменты, способные стимулировать рост и диверсификацию экспорта республики.

В связи с этим в Республике Беларусь в целях привлечения стратегических долгосрочных инвесторов и взаимоувязки мер стимулирования ПИИ с решением задач экспортной и инновационной политик при предоставлении стимулов и преференций для инвестиций представляется целесообразным следующее.

Во-первых, сохранить инвестиционные стимулы только в стратегически важных сферах деятельности, учитывая ограниченность средств и необходимость получить максимально возможный эффект от данных мер и привлекаемых ПИИ.

Во-вторых, привязать предоставление инвестиционных льгот к вкладу предприятий в социально-экономическое развитие республики, достижение приоритетных целей развития экономики, определенных в программных документах, прежде всего, в Национальная программе поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы и Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы. Представляется целесообразным предоставлять льготы и преференции с учетом вклада предприятий в развитие внешней торговли страны, степени наукоемкости производимой продукции и степени новизны используемой технологии [42–А].

В этой связи правомерна адаптация опыта Ирландии как страны, добившейся успеха за счет четко сформулированной ак-

тивной политики, направленной на развитие конкретных отраслей промышленности с акцентом на высокотехнологичные экспортоориентированные фирмы, где фискальные стимулы (низкие ставки налога на прибыль и субсидии) дополнялись государственной политикой в области образования, что позволило привлечь значительный объем ПИИ.

Таким образом, представляется правомерным определить следующие критерии предоставления инвестиционных льгот в республике:

– вид деятельности предприятия (экспортоориентированные виды деятельности и импортозамещающие виды деятельности, выделенные на основе показателей торговли добавленной стоимостью, высокотехнологичные виды деятельности);

– специализация предприятия (выполнение функции диверсификации экспорта и производство высокотехнологичной импортозамещающей продукции) [14–А].

При этом представляется правомерным сосредоточить внимание на применении косвенных методов регулирования и фискальных инструментов стимулирования ПИИ, которые преобладают в практике большинства развивающихся государств и стран с переходной экономикой (в отличие от практики стимулирования зарубежных инвестиций в промышленно развитых странах, где преобладают финансовые инструменты). Например, в странах Вышеградской группы на начальных этапах привлечения ПИИ финансовые стимулы использовались в значительно меньшей степени, чем фискальные, ввиду ограниченности ресурсов.

При формировании системы инвестиционных льгот важно также принимать во внимание тот факт, что проекты, направленные на обслуживание внутреннего рынка страны, как показывают результаты имеющихся исследований, менее чувствительны к стимулам, чем экспортоориентированные проекты.

В связи с вышесказанным представляется целесообразным применение системы инвестиционных стимулов и льгот в экономике Республики Беларусь, включающей такие налоговые инструменты, как:

а) льготное налогообложение прибыли от экспорта при выполнении функции его дифференциации и в высокотехнологичной сфере;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

б) льготное налогообложение прибыли высокотехнологичных импортозамещающих производств [42–А].

Стимулирование притока крупных ПИИ представляется правомерным через инструмент инвестиционного договора, в котором целесообразно осуществлять привязку льгот и преференций к объемам инвестиций и количеству созданных новых рабочих мест с целью стимулирования именно «гринфилд» инвестиций в строительство новых предприятий. В этой связи интересным представляется опыт Польши, где льготы предоставляются при инвестировании более 10 млн. евро либо 500 тыс. евро при условии развития или модернизации компании и создания не менее 100 новых рабочих мест минимум на 5 лет.

При этом исследование зарубежного опыта позволило обосновать вывод о необходимости сочетания политики стимулирования ПИИ с реализацией программ кластерного развития и программ по развитию вертикальных связей отечественных поставщиков с МНК, именно комплексное применение которых способно существенно усилить позитивные внешнеторговые эффекты ПИИ в экономике и способствовать ее интеграции в ГПС МНК [14–А].

Программы кластерного развития. Перспективным инструментом государственного регулирования ПИИ представляется разработка кластерных программ. Мировая практика, теоретические и эмпирические исследования ПИИ указывают на то, что развитие территориальных кластеров и СЭЗ является важным направлением создания благоприятных институциональных и инфраструктурных условий для локализации в Республике Беларусь производственных цепочек и привлечения ПИИ, ориентированных на эффективность. Это связано с тем, что формирование территориальных кластеров стимулирует развитие смежных отраслей (теория конкурентных преимуществ М. Портера), обеспечивает снижение транспортных и коммуникационных издержек, стимулирует кооперирование между производственными компаниями и научными организациями. Примером успешного использования кластерного подхода к привлечению ПИИ в такие прорывные сферы, как биотехнологии и нанотехнологии, являются Сингапур и Финляндия. В связи с этим представляется перспективным применение кластерного подхода к регулированию дея-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

тельности СЭЗ в Республике Беларусь и углубление специализации существующих СЭЗ на отдельных стратегически важных для развития национальной экономки видах деятельности.

Программы по развитию вертикальных связей отечественных поставщиков с МНК. Программы обслуживания, направленные на развитие вертикальных связей между национальными поставщиками и МНК, доказали свою эффективность в мировой практике. Так, введенная в Ирландии в середине 80-х годов национальная программа была призвана способствовать развитию связей между местными поставщиками и крупными экспортоориентированными компаниями, которые были привлечены на рынок инвестиционными стимулами. Программы обслуживания стран Восточной Европы также были ориентированы на создание связей МНК с местными поставщиками. Как отмечалось, программы такого рода были реализованы в Чехии и Венгрии.

5) *Модификация подходов к реализации политики импортозамещения, что позволит эффективно сочетать экспортоориентированную и импортозамещающую стратегии индустриального развития.*

С учетом обоснованного вывода о том, что при проведении импортозамещающей индустриализации в целях максимизации положительных внешнеторговых эффектов ПИИ политику импортозамещения целесообразно:

– во-первых, дополнять политикой увеличения уровня локализации производственной деятельности МНК в видах деятельности и секторах экономики, в которых экономика республики обладает конкурентными преимуществами;

– во-вторых, сочетать с политикой импортодополнения в отношении таргетированных видов деятельности и секторов экономики, приоритетных для интеграции в ГПС, и в отношении импорта прогрессивных технологий [14–А].

Необходимость проведения политики импортодополнения, по мнению автора, продиктована следующими причинами.

а) Практика импортодополнения является источником роста конкурентоспособности национальных производителей, т.к. конкурентоспособность экспорта зависит от импорта промежуточных товаров мирового качества и по мировым ценам. Согласно мнению экспертов международных организаций ОЭСР, ВТО и

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ЮНКТАД [126], эффективное участие в ГПС зависит не только от возможностей экспорта, в особенности промежуточных товаров, но и от способности импортировать компоненты высокого качества [91, с. 88]; доступ к импортным комплектующим является важным фактором роста экспорта [206; 42]. Высокие темпы роста большинства развивающихся стран, как показывает исторический опыт, оказываются связанными именно с ростом их вовлеченности в ГПС и использованием импортных компонентов и материалов для роста производства и экспорта [59, с. 10]. При этом отрицательные эффекты политики импортозамещения особенно вероятны в отраслях, включенных в глобальные ГПС на финальных этапах, при высоком уровне использования иностранных компонентов и деталей (производство транспортного оборудования в случае Российской Федерации, Республики Беларусь) [158, с. 76]. Таким образом, важнейшим источником роста конкурентоспособности отраслей на внешнем рынке является стимулирование участия в ГПС на этапе формирования восходящих связей, которые предполагают активное использование иностранных более дешевых промежуточных товаров, национальные производители которых не обладают сравнительными преимуществами, высокотехнологичных узкоспециализированных промежуточных товаров, не производимых на территории страны.

б) Импортозамещающая индустриализация ограничивает приток новых технологий в страну посредством импорта товаров и услуг, в результате чего в долгосрочной перспективе она может привести к стагнации инновационного и научно-технического развития. Как указывают белорусские ученые [151], эмпирически доказано, что импорт оборудования, промежуточных товаров с точки зрения передачи технологий может оказывать положительное влияние на экономический рост. Так, результаты исследования, проведенного Coe и Helpman (1995), которые анализировали темпы роста производительности факторов производства в странах ОЭСР и ряде развивающихся государств, показали высокую степень зависимости между ростом совокупной производительности факторов производства и возможностью доступа к зарубежным активам знаний за счет импорта высокотехнологичных товаров. Результаты исследования Hoekman и Djankov (1997), которые изучали взаимосвязь между географическим направлением

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

торговых потоков и изменением структуры экспорта, а, следовательно, и конкурентоспособностью выпускаемой продукции на примере стран ЦВЕ, подтвердили, что данные изменения в значительной степени объясняются импортом высокотехнологичных факторов производства, поступающих из ЕС [151, с. 8]. Таким образом, политика импортозамещения снижает эффекты от участия национальной экономики в ГПС, т.к. ограничивает приток новых технологий в страну посредством импорта товаров [42–А].

в) Практика импортодополнения способствует интеграции компаний в ГПС на более высоких стадиях производственно-сбытового процесса, что подразумевает рост экспорта продукции с более высокой добавленной стоимостью.

г) Политика импортозамещения сокращает возможные позитивные косвенные внешнеторговые эффекты ПИИ, вынуждая МНК использовать местные технологии и ресурсы, что минимизирует внешние эффекты ПИИ.

д) Необоснованное применение импортозамещающей стратегии развития в отношении отраслей, в которых страна не имеет сравнительных преимуществ, особенно если эти отрасли выпускают промежуточную продукцию, используемую в экспортоориентированных отраслях, ведет к сокращению выигрыша страны от международной торговли [12–А].

6) ***Уточнение позиций по ряду вопросов региональной торговой политики.***

Проведенное исследование показало, что внешнеторговая политика является более гибким и действенным инструментом реализации стратегии привлечения ПИИ с целью развития внешней торговли, нежели инвестиционная политика (см. подраздел 1.3 монографии). Использование инструментов внешнеторговой политики для регулирования ПИИ позволяет решить такие важные задачи экономического развития страны, как создание системы налогового и таможенного обложения, способствующей притоку ПИИ в экспортоориентированные, импортозамещающие и высокотехнологичные отрасли. При этом одной из ключевых областей политики привлечения экспортоориентированных ПИИ является расширение доступа к импортным ресурсам и технологиям за счет мер торговой политики и расширение доступа к основным рынкам сбыта, особенно к рынкам развитых стран.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В связи с этим с целью привлечения экспортостимулирующих ПИИ и усиления их позитивных внешнеторговых эффектов представляется целесообразным:

– смещение акцента с протекционизма в национальных границах на протекционизм ЦДС;

– либерализация внешней торговли промежуточными и инвестиционными товарами в отраслях, приоритетных для интеграции в ГПС;

– определение в качестве важнейшего критерия развития системы РТС получение преференций для ЦДС;

– продолжение работы по упрощению торговых процедур и таможенного администрирования в странах ЕАЭС, в особенности по сокращению времени на прохождение таможенных процедур.

7) ***Разработка стратегии интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС*** с целью усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике республики (см. подробнее подраздел 4.3 монографии).

8) ***Развитие методической базы исследования и системы статистического учета ПИИ, внешней торговли и ГПС.***

Проведенное исследование показало важность совершенствования методической базы стратегического планирования и мониторинга участия Республики Беларусь в международном производстве и торговле. *В данном направлении представляется правомерным реализация следующих мер*.

а) Оценка степени вовлеченности национальной экономики Беларуси в ГПС в соответствии с перечнем показателей, включенных в статистическую базу ОЭСР, что сделает возможным уточнение масштабов вовлеченности республики в глобальную экономику, выявление потенциальных возможностей для интеграции страны в ГПС как в отраслевом, так и в страновом разрезе, проведение мониторинга и долгосрочного прогнозирования участия Республики Беларусь в ГПС.

На данный момент в TiVA не представлены данные по Республике Беларусь и другим странам СНГ, кроме России. В настоящее время при оценке участия стран ЕАЭС в ГПС можно основываться на исследованиях российских и белорусских ученых (С. М. Кадочников [59], Т. А. Флегонтова [158], А. Н. Пономаренко [124], А. А. Быков [8] и др.). Однако определенная работа

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

по формированию аналогичных баз данных уже ведется, в частности Национальный статистический комитет Республики Беларусь публикует национальные таблицы «Затраты–Выпуск» [100].

б) Исследование отраслевых аспектов участия экономики Республики Беларусь в ГПС с учетом позиций крупного бизнеса и МСБ, что позволит оценить особенности процессов формирования добавленной стоимости в отраслях национальной экономики и выявить отрасли, которые могут представлять наибольший интерес с позиции активизации участия в ГПС. Подобная задача уже решается белорусскими исследователями (см. [8], [9]).

в) Внедрение авторской методики комплексной оценки влияния ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента, которая позволит выявить потенциальные возможности усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике республики, что в свою очередь будет способствовать выработке предложений и мер политики регулирования ПИИ и внешнеторговой политики государства, обеспечивающих улучшение количественных и качественных характеристик экспорта республики и рост его международной конкурентоспособности в целом.

г) Сбор и публикация Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь дополнительных статистических данных, которые позволят более точно оценить степень вклада ПИИ в развитие внешней торговли Беларуси, а именно:

– статистических данных о количестве МНК и их филиалов, функционирующих в стране, а также данных об их экономической деятельности, включая внешнеторговую, в том числе в разбивке по отдельным крупным МНК;

– данных о структуре импортно-экспортных операций организаций с иностранными инвестициями по укрупненным группам товаров (инвестиционные, промежуточные, потребительские);

– полного перечня товаров, экспортируемых и импортируемых организациями с иностранными инвестициями, с разбивкой по товарным группам Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС [50] (на данный момент в бюллетенях Национального статистического комитета Республики Беларусь в товарной структуре экспорта предприятий с иностранными инвестициями представлено только порядка 50% объема экспортируемых ими товаров);

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– данных об экспорте-импорте услуг организаций с иностранными инвестициями [42–А].

Совершенствование методической базы исследования ПИИ и ГПС, анализ внешней торговли в показателях добавленной стоимости позволит более точно и комплексно оценить эффекты от участия республики в системе международного производства и торговли, что имеет важнейшее значение для принятия решений в области промышленной и внешнеэкономической политик.

4.3 Стратегия интеграции экономики Республики Беларусь в глобальные производственные сети

Результаты проведенного исследования позволяют утверждать, что *с учетом сложившихся условий интеграция национальной экономики в ГПС МНК является важнейшим инструментом реализации стратегии развития внешней торговли Республики Беларусь за счет привлечения ПИИ*.

Данный вывод обусловлен следующими аргументами.

Во-первых, без включения в ГПС МНК существенно интенсифицировать развитие внешней торговли и увеличить экспорт республики представляется крайне затруднительной задачей в связи с тем, что, как отмечалось, в настоящее время до 80 % международной торговли происходит именно в рамках ГПС МНК.

Во-вторых, возможности реализации в экономике республики политики таргетирования и стимулирования ПИИ, ориентирующих их в отрасли с потенциально высоким экспортным эффектом, и политики стимулирования связей с национальными предприятиями, во многом ограничены международными и региональными соглашениями.

В-третьих, помимо стандартных выгод, которые приносят ПИИ, интеграция национальных предприятий в ГПС позволит обеспечить для экономики республики ряд дополнительных положительных внешнеторговых эффектов. Среди них правомерно выделить следующие.

а) Интеграция в ГПС позволит решить проблему негативного воздействия ПИИ на внешнеторговый баланс республики за счет того, что участие национальных предприятий в ГПС МНК на промежуточных этапах цепочки обеспечит однозначно положи-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

тельный их вклад в торговый баланс страны, т.к. в этом случае любой импорт является базой для последующего экспорта, а величина торгового баланса предприятий, вовлеченных в них, будет зависеть от величины создаваемой ими добавленной стоимости. Следовательно, в ГПС важна не столько величина импорта, сколько величина экспортируемой национальной добавленной стоимости, что приобретает особую важность в сложившихся условиях высокой импортоемкости национальной экономики.

б) ГПС предоставят возможность специализироваться на конкретном сегменте производственного процесса, что особенно актуально в условиях ограниченных ресурсов и технологической базы, когда выгоднее интенсифицировать свое участие в существующих ГПС, чем с нуля создавать собственные производства. ГПС с точки зрения развития, как отмечают эксперты ЮНКТАД, являются первым достижимым шагом на пути интеграции в глобальную торговую систему и индустриализацию, т.к. дают странам возможность специализироваться на выполнении конкретных функций или изготовлении отдельных компонентов в самых разных ЦДС, начиная с доступного им уровня [33, с. 120]. Это подтверждает опыт стран Азиатско-Тихоокеанского региона, который показывает, что даже небольшие развивающиеся страны, специализируясь на определённой стадии производства, могут быть важными игроками в ЦДС и извлекать существенные выгоды для своего развития [38, с. 19].

в) ГПС могут ускорить перестройку международной специализации республики в мировой торговле, что будет способствовать более полному использованию имеющихся и развитию потенциальных конкурентных преимуществ Республики Беларусь, что очень актуально для экономики, характеризующейся хроническим отрицательным сальдо текущих операций, низкой товарной и географической дифференциацией экспорта и низкой долей высокотехнологичного экспорта.

г) Интеграция в ГПС МНК может стать важным источником трансфера зарубежных технологий за счет их импорта, а также за счет кооперирования с МНК, что крайне важно для экономики Беларуси, являющейся экономикой «догоняющего развития», нуждающейся в технологической модернизации. Кроме того, важным каналом трансфера знаний служит экспорт товаров и

услуг, особенно на рынки стран с развитой рыночной экономикой, чему также будет способствовать интеграция национальных предприятий в ГПС МНК.

д) Интеграция в ГПС может стать важным инструментом налаживания вертикальных связей между национальными предприятиями и МНК в современных условиях ограниченных возможностей и эффективности, как показано выше, использования инструментов инвестиционных стимулов и требований в этих целях. Интеграция национальных предприятий в ГПС, которые по своей сути предполагают налаживание вертикальных связей между их участниками, потенциально создает больше возможностей для трансфера технологий, знаний и навыков, особенно в отраслях с высокой добавленной стоимостью [42–А].

Одновременно проведенное исследование позволило обосновать вывод о целесообразности оптимизации процесса интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС с целью усиления внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике страны, что предусматривает следующее.

Во-первых, оптимизацию типов вовлеченности в существующие ГПС. Проведенное исследование показало, что экономика Республики Беларусь характеризуется достаточно высокой степенью интегрированности в ГПС на различных этапах производства, однако интеграция экономики страны в ГПС происходит преимущественно со стороны импорта, через участие компонентами, что оказывает дополнительное давление на торговый баланс страны, которое усиливается нерациональной структурой импорта страны (высокой долей импорта сырья, а не комплектующих и оборудования, импорт которого способствовал бы росту конкурентоспособности экспорта страны). Это свидетельствует о необходимости принятия мер, направленных на активизацию интеграции экономики республики в ГПС через участие продукцией и на стимулирование включения страны в ГПС на более высоких стадиях с большим захватом добавленной стоимости. В значительной степени решению данной проблемы будет способствовать интеграция в ГПС через национальный сектор услуг (прежде всего, наукоемких), что обеспечит рост национальной добавленной стоимости в сети.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Проведенное исследование позволило также обосновать вывод о целесообразности стимулирования изменения структуры импортоемкости производства и экспорта в сторону роста импорта оборудования и комплектующих, а не сырья. Как отмечалось, различие между участием Беларуси и стран Вышеградской группы в ГПС заключается в том, что глубокая интегрированность стран четверки в ГПС обусловлена преимущественно импортом частей и комплектующих, в том числе высокотехнологичных, а не сырья. В Беларуси, как показывают имеющиеся исследования [22] и проведенный анализ структуры импорта организаций с иностранными инвестициями, сложилась обратная ситуация, и импортоемкость высоко- и среднетехнологичных видов экономической деятельности существенно ниже, чем в странах Вышеградской группы и других европейских странах. Как результат, в отличие от опыта стран Вышеградской группы высокий показатель обратной вертикальной специализации Беларуси не приводит к должному развитию экспорта, что объясняется высокой долей импорта энергоресурсов и низкой долей импорта высокотехнологичных компонентов в структуре импорта национальных предприятий и организаций с иностранными инвестициями.

Во-вторых, оптимизацию форм интеграции в ГПС. Исследование зарубежного опыта позволило выделить три основные формы интеграции стран в ГПС: интеграция через внешнеторговые операции с независимыми поставщиками и потребителями, интеграция через СНУК, интеграция через ПИИ. Интеграция экономики Республики Беларусь в ГПС происходит в значительной степени через внешнюю торговлю, а не через ПИИ, что не способствует установлению долгосрочных и стабильных связей и снижает потенциальные внешнеторговые эффекты от интеграции национальной экономики в ГПС. Это предопределяет важность принятия мер, направленных на трансформацию форм интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС, переход от интеграции в ГПС через внешнеторговые операции с независимыми фирмами к интеграции через приток ПИИ;

В-третьих, активизацию формирования собственных международных производственных сетей, на данном этапе прежде всего РПС, в стратегически выгодных для Беларуси секторах (в том числе высокотехнологичных), прежде всего, на простран-

стве ЕАЭС. Как показало исследование, интеграция национальной экономики в ГПС предоставляет развивающимся и переходным экономикам определенные возможности технологического роста и промышленного развития, однако они нередко возникают в контексте асимметричного соотношения сил между ведущими компаниями и поставщиками (как фирм, так и целых стран). Как отмечают эксперты ЮНКТАД, развитие ГПС в целом привело к консолидации рыночного влияния и присвоению все большей части прибыли ведущими МНК, которые по-прежнему в основном находятся в развитых странах [40, с. 98]. Для Республики Беларусь создание собственных РПС формирует предпосылки для построения производственных сетей, контролируемых производителем, обладающих большей устойчивостью и дающих наибольшую прибыль, что будет благоприятно сказываться и на развитии внешней торговли страны, поскольку осуществление внешних инвестиций способствует росту спроса на товары и услуги страны-экспортера капитала. В свою очередь, как показывают имеющиеся исследования [79, с. 110], увеличение внешнего спроса на национальную продукцию при условии формирования национальной сети конкурентоспособных поставщиков является одним из важнейших каналов увеличения экспорта добавленной стоимости в рамках ГПС и одним из факторов и условий подъема страны вверх по производственной цепочке.

Однако следует учитывать, что ГПС могут оказывать противоречивое влияние на экономику развивающихся и переходных экономик (основные позитивные и негативные последствия участия страны в ГПС МНК систематизированы в подразделе 2.2 монографии). Во многом это связано с тем, что цели МНК далеко не всегда совпадают с интересами экономического развития принимающих стран, стремящихся к модернизации экономики, преодолению сырьевой специализации и к диверсификации экспорта [25, с. 115]. С одной стороны, ГПС могут предоставить компаниям из развивающихся стран возможность доступа к экспортным рынкам промышленной продукции, увеличить производство, занятость и доходы, возможность приобрести новые знания и получить доступ к новым технологиям. С другой стороны, как отмечают эксперты ЮНКТАД, «интеграцию в ГПС не следует рассматривать как универсальный рецепт развития и тем более как

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

альтернативу активной промышленной политике» [40, с. 114]. Возможны вероятность консервации специализации страны на производстве продукции с низкой добавленной стоимостью и жесткой технологической привязки, формирования анклавной экономики и ошибочности абсолютизации опыта отдельных стран [39; 199]. В связи с вышесказанным интеграцию в ГПС следует рассматривать как «окно возможностей» [40, с. 120], использование которого может способствовать модернизации и реструктуризации экономики, социально-экономическому развитию республики в целом.

В связи с вышесказанным *представляется целесообразным разработка долгосрочной национальной стратегии интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС МНК*, базирующейся на учете современных тенденций развития мирохозяйственных связей, опыта других стран с переходной экономикой по включению в МРПП (см. [170]), стратегических целей развития экономики республики и интеграционных процессов в ЕАЭС, и направленной на максимизацию выгод и минимизацию рисков участия страны в процессах международного производства и международной торговли.

Важность и актуальность вопросов интеграции национальных предприятий в ГПС отражена в ряде программных документов Республики Беларусь. Среди них: Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [128], Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [129], Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы [99], Концепция национальной безопасности Республики Беларусь [71], Концепция формирования и развития наноиндустрии в Республике Беларусь [72] и др.

Стратегия интеграции экономики Республики Беларусь в глобальные производственные сети.

Представляется, что в качестве методологической основы при разработке стратегии интеграции экономики Республики Беларусь в глобальные производственные сети правомерно определить концепции ПИИ и ТНК, обосновывающие комплексный характер взаимосвязи ПИИ и международной торговли, в том числе концепции ГЦДС и ГПС.

Разработанная стратегия интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС включают следующие положения:

– цель и задачи интеграции национальной экономики в ГПС;

– организационные принципы реализации национальной стратегии в целях максимизации позитивных и минимизации негативных эффектов для экономики от интеграции в ГПС;

– определение наиболее оптимальных направлений, форм и типов интеграции национальной экономики в ГПС с учетом сложившихся экономических условий в стране и мировой практики;

– отраслевые рекомендации по интеграции белорусской экономики в систему международного производства МНК;

– определение возможных уровней интеграции экономики республики в ГПС;

– выделение комплекса мер экономической политики, имеющих приоритетное значение для эффективной интеграции белорусской экономики в систему международного производства.

Цель интеграции национальной экономики в ГПС представляется правомерным сформулировать как эффективную интеграцию экономики Республики Беларусь в систему международного производства, в том числе за счет активизации притока ПИИ в экономику страны, и максимизацию выгод, получаемых страной от участия в международной торговле.

Приоритетные задачи, на решение которых представляется целесообразным направить разработку и реализацию Национальной стратегии интеграции в ГПС, включают следующие:

– трансформация форм интеграции экономики Республики Беларусь в существующие ГПС в сторону активизации участия через ПИИ;

– трансформация типов вовлеченности в ГПС, направленная на смещение акцента в сторону участия продукцией и изменение структуры импортоемкости производства и экспорта страны;

– активизация создания и развития собственных РПС, прежде всего, на пространстве ЕАЭС.

Представляется, что достижение обозначенных цели и задач правомерно осуществлять на основе синтеза двух ***направлений интеграции национальной экономики Беларуси в ГПС***, комбинация которых, по мнению автора, будет способствовать наибо-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

лее эффективному включению экономики республики в систему международного производства МНК.

Во-первых, активизация интеграции в существующие ГПС через аутсорсинг и другие СНУК с постепенным переходом к интеграции через ПИИ. Для Республики Беларусь, как показано выше, важен постепенный переход от преимущественной интеграции через внешнеторговые операции с независимыми фирмами к интеграции в ГПС через приток ПИИ. Однако на первоначальных этапах представляется целесообразным активизация интеграции национальной экономики в ГПС через СНУК с постепенным переходом к привлечению ПИИ, что продиктовано стратегией крупных МНК, которые, как правило, перед осуществлением ПИИ в страну сначала выбирают менее рисковые формы проникновения на новые рынки, а именно различного рода соглашения (франчайзинг, лицензионные соглашения, аутсорсинг, концессии и др.). В результате, например, более 50 % мирового рынка сервисных услуг в сфере информационных технологий приходится на аутсорсинг [90, с. 14]. Республика Корея является примером страны, добившейся успеха с относительно ограниченным присутствием МНК в виде ввезенных ПИИ за счет связей, не основанных на участии в капитале (СНУК), которые сыграли существенную роль в повышении конкурентоспособности крупных отечественных компаний, составляющих сердцевину корейской экономики [241]. В этом аспекте перспективные возможности для экономики Беларуси возникают в связи с тенденцией развития аутсорсинга инноваций в современной мировой экономике, что приводит к масштабному перемещению ряда производств, в том числе высокотехнологичных, и части НИОКР из развитых экономик с высокой стоимостью труда в развивающиеся и переходные экономики.

Во-вторых, активизация формирования собственных международных производственных сетей, на данном этапе прежде всего РПС, в стратегически выгодных для Беларуси секторах (в том числе высокотехнологичных), прежде всего, на пространстве ЕАЭС. Очевидно, создание собственных РПС сделает возможным для Республики Беларусь построение международных производственных сетей, контролируемых производителем, обладающих большей устойчивостью и дающих наибольшую при-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

быль. Как было показано выше, создание собственных международных производственных сетей будет благоприятно сказываться и на развитии внешней торговли Республики Беларусь. В настоящее время в структуре белорусских ПИИ в страны ЕАЭС лидирует топливный комплекс, на который приходится 46,6 % белорусских ПИИ, на машиностроительный и агропродовольственный комплексы по итогам 2015 года пришлось соответственно 22,7 и 22,3 % ПИИ белорусских компаний в страны ЕАЭС [46, с. 44]. Ключевыми отраслями для создания собственных МНК на данном этапе представляются химическая и нефтехимическая промышленность, агропромышленный комплекс, фармацевтическая отрасль, машиностроительная, деревообрабатывающая и IT-услуги. Существенную выгоду создание собственных МНК может принести и в менее технологичных отраслях, например, швейной, обувной, производство игрушек. Это связано с тем, что, как показывает разработанная Д. Г. Джереффи концепция международных продуктовых цепочек [176], в трудоемких производствах с низкой заработной платой основная часть прибыли создается не в процессе самого производства, а в процессе координации корпоративной деятельности и контроля над всей продуктовой цепочкой: от разработки дизайна, маркетинга и до розничной продажи, т.е. деятельности, которой обычно руководит материнская компания МНК [42–А].

Организационные принципы реализации национальной стратегии интеграции экономики Беларуси в ГПС. К ним представляется целесообразным отнести следующие.

1) *Принцип многовекторности*, как основной, предполагающий сочетание различных форм интеграции национальной экономики в ГПС, уровней и типов вовлеченности, направлений развития в рамках каждой выбранной отрасли.

2) *Принцип повышения конкурентоспособности национальных предприятий на глобальном рынке*. Его применение диктуется следующими обстоятельствами. Во-первых, трудности интеграции белорусского бизнеса в существующие ГПС связаны с тем, что немногие выдерживают конкуренцию со стороны иностранных производителей. Во-вторых, повышение конкурентоспособности национальных предприятий является критичным и для реализации стратегии формирования собственных ГПС.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

В настоящее время проекты компаний из Беларуси с ПИИ в страны вне ЕАЭС единичны и незначительны по объему, что объясняется тем, что в экономике республики практически отсутствуют МНК с конкурентными преимуществами, позволяющими внедриться на рынки стран дальнего зарубежья [46, с. 54]. В-третьих, как показывают существующие исследования [53, с. 52], эффект от повышения степени вовлеченности в ГПС будет тем выше, чем выше технологическая зависимость импортеров и промежуточных стран от отечественных компаний/товаров и услуг, что возвращает к необходимости повышения конкурентоспособности национальных производителей на мировых рынках.

Более того, представляется возможным утверждать, что в условиях развития ГПС вопрос конкурентной борьбы за мировые рынки приобретает еще более острый характер. Говоря о важности развития кооперационных связей для участия в ГПС, нельзя забывать о конкуренции между участниками ГПС, прежде всего поставщиками промежуточных товаров и услуг из развивающихся стран, которая в последние годы только усиливается в результате активного применения МНК практики аутсорсинга. Более того, МНК иногда целенаправленно используют ГПС для насаждения и обострения конкуренции между поставщиками и странами в своих интересах [216; 225; 40]. В долгосрочном плане для развивающихся стран, реализующих очень схожие стратегии развития с акцентом на экспорт, это существенно осложняет достижение целей усиления своих переговорных позиций в ГПС и повышения технологического уровня экономики [228; 40], что в свою очередь очень остро ставит вопрос о конкурентоспособности национальных поставщиков в рамках ГПС.

3) *Принцип соблюдения конкурентного преимущества*, который предполагает встраивание в ГПС в тех сферах, отраслях и через выполнение тех операций, в которых Республика Беларусь имеет конкурентные преимущества, что будет способствовать более эффективному участию страны в ГПС с точки зрения минимизации возможных рисков и максимизации экономических выгод от участия в международной торговле.

4) *Принцип сочетания политики импортозамещения и политики импортодополнения*. Данный принцип предопределен ре-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

зультатами проведенного исследования, позволившего сделать вывод о том, что при проведении импортозамещающей индустриализации в целях максимизации положительных внешнеторговых эффектов ПИИ политику импортозамещения целесообразно сочетать с проведением политики импортодополнения в отношении таргетированных отраслей, которая является источником роста конкурентоспособности национальных производителей, способствует вовлечению компаний в ГПС и росту экспорта продукции с более высокой добавленной стоимостью.

5) *Принцип приоритета политики открытости в торговле перед политикой протекционизма*. Страны и МНК, объединяясь в производственно-сбытовые цепочки, формируют новую систему МЭО, где любые торговые барьеры губительны для всех участников. Как показывают имеющиеся исследования, уровень издержек в производственной цепочке, который определяется в том числе уровнем тарифной и нетарифной защиты, является одним из ключевых факторов, отрицательно влияющих на экспорт добавленной стоимости [53, с. 52]. В связи с этим важнейшим направлением торговой политики представляется курс на снижение таможенных тарифов, упрощение процедур торговли и углубление регионального сотрудничества посредством заключения торговых и инвестиционных соглашений между ЕАЭС и другими объединениями и странами.

6) *Принцип развития региональной экономической интеграции* (на пространстве ЕАЭС и с другими странами и региональными группировками). Значительная часть современных производственных сетей носит региональный характер, что определяет важность углубления интеграционных процессов в рамках ЕАЭС с целью развития собственных региональных производственно-сбытовых цепочек. Очевидным представляется тот факт, что интеграционная стратегия Республики Беларусь целесообразно строить на возможности предоставления преференций для развития собственных ЦДС. Наибольший эффект даст скоординированная политика с интеграционными партнерами [121, с. 43], координация подходов стран ЕАЭС к инвестиционной, торговой и промышленной политике и кооперации поможет укрепить позиции государств-участниц, в том числе Республики Беларусь, в ГПС и внешнеэкономические связи стран в целом.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

7) *Принцип максимизации национальной добавленной стоимости*. Стратегию входа в ГПС целесообразно направить на максимизацию национальной добавленной стоимости. В мировой практике существуют позитивные примеры, когда включение страны в ГПС МНК способствовало снижению доли иностранной добавленной стоимости в ее экспорте (Филиппины, Сингапур, Китай, Индонезия) [53, с. 54]. Это может быть обеспечено либо за счет повышения эффективности участия на текущем этапе ГЦДС, либо за счет вертикального восхождения по цепочке. Так, закономерность, выявленная Р. Каплински [212], характеризующая степень доходности различных этапов производственного процесса в современных ГПС и показывающая зависимость объема добавленной стоимости от стадии производственного цикла, свидетельствует о том, что участие на предпроизводственном и постпроизводственном этапах приносит компаниям большую выгоду, чем участие непосредственно в производственной стадии (приложение Л). Таким образом, стратегия встраивания национальной экономики Беларуси в ГПС МНК должна базироваться на «подъеме по цепочке». Вместе с тем, на начальных этапах было бы рациональным встраивание в любом месте последовательности, даже низкодоходном, с постепенным освоением более высоких уровней цепочки.

8) *Принцип промышленного таргетирования при выработке стратегии интеграции национальных производителей в ГПС МНК*, заключающийся в определении приоритетных отраслей для встраивания в ГПС с целью создания для них наиболее благоприятных условий развития посредством создания необходимой инфраструктуры, стимулов и др.

9) *Принцип приоритета не текущих экономических результатов* (хотя они важны, особенно для МСБ), *а формирования долгосрочных положительных внешних эффектов для национальной экономики в целом* от встраивания отечественных производителей в систему международного производства МНК. Прежде всего, это касается возможностей получения доступа к технологиям и их распространения в национальной экономике [42–А].

Отраслевые рекомендации по интеграции белорусской экономики в ГПС*, предполагающие выделение отраслей национальной экономики, способных стать локомотивом эффектив-*

репозиторий ГГУ имени Ф. Скорины

ного вовлечения национальной экономики в систему международного производства.

В рамках ЕАЭС выделен перечень отраслей, обладающих наибольшим экспортным потенциалом, который может быть реализован за счет интеграции в ГПС [107]. Однако, очевидно, что требуется выработка более узких отраслевых рекомендаций с целью встраивания национальных производителей в глобальные и региональные ЦДС на различных их этапах с учетом специфических характеристик экономики Беларуси, ее конкурентных преимуществ и приоритетов развития.

Представляется, что с одной стороны, это должны быть отрасли, которые в соответствии с мировой практикой в наибольшей степени подвержены фрагментации производства (обувная и швейная промышленности, автомобильная промышленность, сектор электроники и агропродовольственный сектор), с другой стороны, это должны быть те отрасли, в которых Республика Беларусь имеет реальные (нефтепереработка, химическая промышленность, металлургия, транспортное машиностроение, деревообрабатывающая, производство услуг в сфере ИКТ) либо потенциальные (производство оптического и электрооборудования, целлюлозно-бумажная промышленность, швейная, автомобилестроение и станкостроение, туристические услуги) конкурентные преимущества с акцентом не на традиционные для экономики страны отрасли, а на новые высокотехнологичные и среднетехнологичные высокого уровня производства [38–А].

В связи с этим ***в отраслевом разрезе предлагается рассмотреть следующие направления интеграции белорусской экономики в ГПС****.*

1) Интеграция через сектор услуг, которое целесообразно осуществлять одновременно по двум направлениям: через встраивание в товарные ГПС и через встраивание в сервисные ГПС. Это обусловлено тем, что добавленная стоимость, созданная в сфере услуг, может быть экспортирована не только через экспорт услуг, но и через экспорт товаров, когда предприятия сектора услуг не являются прямыми экспортерами, однако созданная ими добавленная стоимость оказывается включенной в товарный экспорт страны (транспортно-логистические услуги, консультационные, страховые и др.). Это свидетельствует о важности

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

услуг, в особенности инфраструктурных, в качестве фактора стимулирования развития внешней торговли и инструмента диверсификации экспорта [88]. При интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС через сектор услуг представляется необходимым сделать акцент на сфере высокотехнологичных услуг, в частности в сфере IT-технологий, НИОКР, образовательных услуг и бизнес-услуг, что позволит в наибольшей степени задействовать имеющийся в стране высокий уровень человеческого капитала и получить наибольшие выгоды от интеграции в сервисные ГПС. Учитывая географическое положение страны, встраивание в ГПС представляется возможным также через сектор транспортных услуг и туристско-рекреационных услуг, в том числе в сфере медицинского туризма.

Важность интеграции национальных производителей в ГПС через сектор услуг обоснована следующими выгодами для национальной экономики [12–А]*:*

а) Развитие сферы услуг способствует росту вовлеченности национальных производителей в восходящих связях ГПС. Как показывает мировой опыт, сам по себе факт увеличения доли услуг в экспорте приводит к увеличению доли национальной компоненты в нем, т.к. их производство не требует значительных объемов промежуточных товаров, что приводит к снижению показателя импортоемкости экспорта. Так, импортоемкость экспорта товаров в 2011 году в Венгрии составила 56,7 %, Словакии – 53,6 %, Чехии – 51,7 %, Польше – 38,9 %, а товаров и услуг – 48,7, 41,6, 41,6 и 32,3 % соответственно [22]. Рост национальной добавленной стоимости в экспорте, вызванный развитием экспорта услуг в рамках ГПС, позволит улучшить торговый баланс республики.

б) Услуги становятся основным источником занятости в ГПС, на долю которого в 2015 году приходилось 46 % рабочих мест в мире [244]. В некоторых секторах косвенное воздействие экспорта услуг на рост занятости оказывается еще большим: в частности, одно рабочее место в секторе туризма влечет за собой создание трех рабочих мест в других секторах, а в Индии одно рабочее место в секторе информационных технологий приводит к появлению четырех рабочих мест в других секторах [88].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

в) Развитие сферы услуг и либерализация торговли услугами способствуют росту экспорта товаров за счет создания условий для развития ГПС и увеличения конкурентоспособности производственных предприятий. Важность сервисизации определяется тем, что развитый сектор услуг и либерализация торговли услугами создают условия, содействующие международной фрагментации производства, процессам производства, распределения и маркетинга товаров в ГПС, увеличивают конкурентоспособность производственных предприятий и способствуют их участию в ГПС [38], стимулируя тем самым рост экспорта товаров. Особое значение имеют услуги в сфере ИКТ, которые создают основу для современных форм экономической деятельности, в том числе в финансовой сфере. Так, расширение использования сети Интернет на 10 % в экспортирующей стране приводит к увеличению на 0,4 % числа товаров в торговле между двумя странами и увеличению на 0,6 % стоимостного объема двусторонней торговли в среднем по каждому товару [88]. Решающее значение торговля с привлечением ИКТ имеет для МСБ, обеспечивая им доступ к международным рынкам и позволяя участвовать в ГПС.

г) Экспорт коммерческих услуг как наименее капиталоемкий путь развития экспортного потенциала и одновременно использующий преимущества высокого качества человеческого капитала является одним из наименее затратных и наиболее достижимых в ближайшей перспективе способов интеграции национальных производителей в ГПС МНК.

д) Наличие весомых конкурентных преимуществ в сфере высокотехнологичных услуг, в частности IT-технологий и НИОКР, делает торговлю услугами одним из важнейших направлений диверсификации экспорта Беларуси и закрепления республики в системе ГПС на основе высокотехнологичной специализации. Так, наличие высококвалифицированных кадров в IT-отрасли, а главное системы их подготовки в вузах Республики Беларусь, а также уже имеющийся опыт работы в данной отрасли и присутствие в национальной экономике ряда МНК (EPAM, IBA Group и др.) формируют конкурентные преимущества Беларуси в этой отрасли. Важнейшую роль в этом играет Декрет №8 «О развитии цифровой экономики» [104], включающий меры по либерализации условий ведения предпринимательской деятель-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ности в сфере высоких технологий, что создает благоприятные условия для развития IT-отрасли в Беларуси и дает серьезные конкурентные преимущества стране.

2) *Интеграция через наукоемкий сектор промышленности.* Возможность получения максимальной ренты в условиях глобализации все в большей мере концентрируется в тех звеньях ГПС, в которых накапливаются новые технологические, маркетинговые, управленческие разработки и знания, характеризующие развитие «новой экономики» [91, с. 91]. В связи с этим одним из ключевых факторов наукоемкого экономического роста является эффективная интеграция белорусских предприятий в международные технологические связи и расширение сотрудничества с зарубежными партнерами в области инновационной деятельности. Необходимость развития высокотехнологичного сектора в Беларуси подчеркивается в ряде нормативных и программных документов, таких как: Закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» [103], Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [129], Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [20], Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы [99].

Эффективность использования ПИИ как инструмента решения задач развития высокотехнологичного сектора экономики подтверждена мировой практикой, МНК являются важным фактором развития инновационной составляющей экономики большинства стран мира. Примерами могут послужить экономики Китая, Сингапура, Южной Кореи, Ирландии, Венгрии, Чехии. Растущие затраты на научно-технологические разработки и использование их результатов в условиях обостряющейся конкуренции побуждают многие корпорации к созданию стратегических альянсов долгосрочного характера, позволяющих объединять ресурсы для реализации наиболее крупных и дорогостоящих проектов. Одновременно получила дальнейшее развитие практика аутсорсинга: корпорации всё чаще перемещают за рубеж также и свою научно-исследовательскую деятельность, осуществляя аутсорсинг инноваций [91, с. 93].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

3) *Интеграция через сектор крупного бизнеса*, для которого на начальных этапах представляется правомерным рассмотреть различные варианты кооперирования производства и НИОКР с МНК с последующим переходом к привлечению и экспорту капитала в форме ПИИ. Интересным в этой связи является опыт Китая, где предприятия с иностранным капиталом создавались на так называемых «трех капиталах»: «первый капитал» – предприятия, работающие на кооперационных началах с иностранными компаниями (контрактные кооперационные предприятия); «второй капитал» – совместные предприятия; «третий капитал» – предприятия со стопроцентным иностранным участием (как правило, зарубежные филиалы МНК) [65, с. 84.]. В данном секторе одним из приоритетных направлений интеграции экономики Беларуси в ГПС представляется фармацевтическая промышленность, притоку ПИИ в которую может способствовать наличие производственной базы и высококвалифицированной рабочей силы. Для крупных машиностроительных и химических предприятий представляется целесообразным рассмотреть различные варианты кооперирования производства и НИОКР с МНК.

4) *Интеграция через сектор малого и среднего предпринимательства.* Мировая практика показывает, что большинство фирм, как в развитых, так и в развивающихся странах, участвующих в ГПС, являются средними и малыми компаниями [5, с. 117]. В докладе Института Азиатского Банка развития [190] выделены потенциальные возможности и риски МСБ в области встраивания в ГПС МНК (приложение М). Авторы доклада видят главное позитивное влияние вовлечения МСБ в ГПС в росте его международной конкурентоспособности и выходе на международный стандарт качества [121, с. 47]. В связи с этим, встраивание в ГПС МНК целесообразно осуществлять не только с помощью крупных компаний, малые и средние предприятия также являются важным каналом вовлечения страны в ГПС. Важно и то, что МСБ представляет собой экономическую нишу, лежащую вне вопроса суверенитета страны, а также способ привлечения ПИИ, альтернативный приватизации крупных компаний. В данной нише возможно формирование эффективной стратегии встраивания в ГПС в ожидании вовлечения в этот процесс крупного бизнеса. В отраслевом отношении наиболее перспективными для МСБ

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Беларуси представляются ГПС в сфере сельского хозяйства, легкой промышленности, в частности швейной и обувной, мебельной индустрии, производства игрушек и др. [42–А].

Уровни включения национальной экономики в ГПС. Участие национальных производителей в ГПС возможно на различных уровнях, что обусловлено особенностями развития национальных отраслей и длиной ГЦДС [158, с. 75]. В связи с этим в рамках каждого способа интеграции в ГПС необходимо рассмотреть возможности включения национальных производителей Беларуси на различных уровнях. Среди них:

1) интеграция в ГПС на финальных стадиях, что подразумевает проведение политики импортодополнения, обеспечение доступа национальных производителей к импортным деталям, компонентам и материалам, использование которых может стимулировать конкурентоспособность отечественных производителей при сохранении за ними специфических производственных ниш;

2) включение в ГПС на начальных стадиях, что подразумевает стимулирование экспорта продукции (в том промежуточной) национальных отраслей, обладающих конкурентными преимуществами и соответствующим потенциалом;

3) интеграция в ГПС на промежуточных ключевых стадиях.

Представляется правомерным согласиться с российскими учеными [158, с. 77], считающими, что последнее является наиболее целесообразным в случае длинных, многоступенчатых ГЦДС, характерных для производства технически сложной продукции, и обеспечит: повышение эффективности национальных производств за счет использования наиболее конкурентоспособных на мировом рынке деталей и компонентов; сохранение за отечественными производителями специфических рыночных ниш; стимулирование экспорта конкурентоспособных товаров более высокой степени переработки [12–А].

Комплекс направлений и мер экономической политики, имеющих приоритетное значение для оптимизации процесса интеграции национальной экономики в ГПС.

Прежде всего, исследование успешного мирового опыта участия стран в ГПС позволило сделать вывод о том, что принципиальное значение для успеха белорусской стратегии участия в

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ГПС имеет реализация всего комплекса мер, направленных на улучшение инвестиционного климата и бизнес-среды в целом.

Одновременно проведенное исследование позволило обосновать вывод о том, что *для эффективной интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС целесообразно проведение комплекса дополнительных взаимоувязанных мер инвестиционной, торговой и промышленной политик, что будет способствовать росту позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике страны*.

Проведенное исследование на основе синтеза теоретических и эмпирических исследований взаимосвязи ПИИ и внешней торговли стран, изучения взаимосвязи торговой и инвестиционной политик (см. подраздел 1.3 монографии), мировой практики взаимосвязи этих процессов, а также опыта зарубежных стран в сфере встраивания в ГПС и привлечения ПИИ, рекомендаций международных экономических организаций в этой области позволило выделить *комплекс направлений и мер экономической политики, имеющих приоритетное значение для оптимизации процесса интеграции национальной экономики в ГПС*.

Среди них следующие:

– либерализация внешнеторгового режима, сокращение торговых издержек;

– развитие региональной экономической интеграции;

– развитие инфраструктуры, прежде всего логистической;

– развитие человеческого капитала;

– повышение потенциала МСБ как участника ГПС МНК;

– развитие внутреннего потенциала выделенных приоритетных для интеграции в ГПС отраслей экономики;

– развитие вертикальных связей МНК с отечественными компаниями, увеличение уровня локализации деятельности МНК преимущественно за счет создания экономических условий для этого;

– создание условий развития международной технологической кооперации и трансфера технологий;

– стимулирование увеличения национальной добавленной стоимости в ГПС [42–А].

Рассмотрим более подробно данные комплекс направлений и мер экономической политики.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

1 *Развитие региональной экономической интеграции.* В настоящее время растет роль РПС, в связи с чем соглашения о региональной экономической интеграции становятся важным фактором улучшения условий участия страны в международных производственных сетях, открывая новые возможности для реализации совместных инвестиционных и кооперационных проектов, проведения согласованной макроэкономической политики, координации на внешних рынках, в том числе в рамках встраивания в ГПС МНК [91, с. 86].

Особое значение при этом имеет согласованная промышленная политика, которая в существенной мере способствует более глубокой интеграции и сближению экономических механизмов стран-участниц, формированию и развитию региональных производственно-сбытовых сетей.

Для Республики Беларусь также представляется целесообразным решать задачи создания новых и интеграции в уже существующие производственные сети в региональном аспекте, прежде всего, на пространстве ЕАЭС.

Это обусловлено следующим.

Во-первых, наличие уже сложившейся системы кооперационных связей и развивающиеся интеграционные процессы создают основу для формирования РПС на пространстве ЕАЭС.

Во-вторых, внешнеторговая деятельность Республики Беларусь направлена в значительной части на страны ЕАЭС. Так, торговля с государствами-членами ЕАЭС является приоритетной для Беларуси (имея вес лишь 4% в общей экономике ЕАЭС, Беларусь обеспечивает больше четверти внутрисоюзного экспорта).

Во-третьих, в инвестиционном сотрудничестве Республики Беларусь со странами ЕАЭС также ярко выражен «эффект соседства». С одной стороны, Беларусь является лидером по привлеченным из стран ЕАЭС ПИИ (8,4 млрд. долл. США), с другой – основными направлением экспорта белорусского капитала является Россия, на которую приходится 86% экспорта белорусских ПИИ [46, с. 49].

В-четвертых, выгоды для экономики Республики Беларусь от участия в РПС в рамках ЕАЭС обусловлена еще и тем, что структура взаимной торговли в регионе носит более благоприятный характер, чем торговля с третьими странами за его предела-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ми, так как в региональном обмене более значительную долю составляют товары с высокой добавленной стоимостью, а также промежуточные товары, что создает благоприятные предпосылки для производственной кооперации.

Представляется правомерным согласиться с российскими учеными [158], которые считают, что важнейшей задачей является выработка общей стратегии государств-членов ЕАЭС, направленной на активную интеграцию стран в сложившуюся систему ГПС, а также на формирование собственных РПС и ГПС за счет поощрения производственной кооперации с учетом конкурентных преимуществ стран-членов.

Представляется, что решающую роль при этом играет согласованность подходов стран-участниц регионального соглашения к выработке промышленной, инвестиционной и торговой политик, а также комплексный подход к реализации этих политик в каждой отдельной стране и в рамках интеграционного объединения в целом.

Следует отметить, что вопрос о развитии ГПС в настоящее время уже включен в повестку ЕАЭС, однако данное направление сотрудничества в рамках организации относится на данном этапе скорее к числу перспективных. Так, положение «о создании новых цепочек добавленной стоимости посредством разработки и реализации совместных программ и проектов развития приоритетных видов экономической деятельности» сформулировано в Решении Евразийского межправительственного совета от 8 сентября 2015 года № 9 «Об основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза» [108]. В настоящее время Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) осуществляет отраслевые исследования и разработку предложений по углублению производственной кооперации, нацеленной на расширение связей между промышленными предприятиями, на вовлечение в процесс интеграции малых и средних предприятий, на создание новых производственных цепочек, что «обеспечит возможность проведения общей взаимовыгодной сбытовой стратегии на рынках третьих стран (вместо необоснованной конкуренции)» [143].

В настоящее время развитие ЦДС в ЕАЭС рассматривается преимущественно в рамках координации политик импортозаме-

щения. В более широком контексте предусмотрены меры, поддерживающие интеграцию предприятий стран ЕАЭС в ГЦДС, способствующие передаче технологий и освоению новых видов промышленной продукции [130].

В настоящее время ведущие секторы развития РПС и взаимных ПИИ в ЕАЭС – топливный комплекс и цветная металлургия, в меньшей степени транспортный и агропродовольственный комплексы, сектор связи и ИКТ, финансовый сектор и газотранспортные сети. Лидерство топливного сектора обеспечено двумя крупнейшими проектами: газотранспортное дочернее предприятие «Газпрома» в Беларуси и добыча углеводородного сырья компанией «ЛУКОЙЛ» в Казахстане. Однако значительный потенциал взаимных инвестиций и формирования РПС в ЕАЭС есть в тех отраслях, где сейчас трансграничная инвестиционная активность невелика: агропродовольственный комплекс, розничная торговля (продовольственные и промышленные товары), строительство коммерческой и жилой недвижимости, туристический комплекс, информационные технологии [46, с. 56].

Важнейшее значение имеет также активизация интеграционных процессов между ЕАЭС и другими странами и региональными экономическими группировками. Так, позитивное влияние на инвестиционную активность азиатских МНК на территории ЕАЭС окажет углубление интеграционных процессов в рамках зоны свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом, в которой уже зафиксированы не только торговые, но и инвестиционные договоренности, а также активизация уже начатых переговорных процессов по формированию зон свободной торговли между ЕАЭС и другими странами (Египет, Израиль, Иран, Сингапур), установлению единого преференциального торгового режима между государствами-членами ЕАЭС и Сербией, а также по подписанию непреференциального соглашения с КНР, призванного снизить ряд регуляторных барьеров в области таможенного администрирования и движения капитала [46, с. 39]. Одним из импульсов для притока ПИИ и роста экспорта является также развитие китайской концепции «Один пояс, один путь». Другими потенциальными партнерами являются Индия, Южная Корея, Таиланд, Южная Африка.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

При этом крайне важным является учет в интеграционной стратегии перспектив национальных компаний с позиции их включения в ГПС МНК, определение в качестве важнейшего критерия интеграционной стратегии получение преференций для национальных ЦДС.

Важнейшим аспектом является также рационализация и консолидация существующих и потенциальных РТС с целью избежания противоречий их друг другу и нивелирования эффектов друг друга.

2 *Либерализация внешнеторгового режима в таргетированных отраслях и сокращение торговых издержек.*

В связи с вступлением в силу Таможенного кодекса ЕАЭС и передачей в существенной мере возможностей внешнеторгового регулирования в странах группировки на наднациональный уровень предложения, касающиеся внешнеторговой политики, носят скорее региональный характер.

Проведенное исследование показало, что с позиции привлечения торговоориентированных ПИИ либерализация внешнеторгового режима и применение низких тарифов является более предпочтительной стратегией для стран, стремящихся интегрироваться в систему ГПС, нежели политика предоставления МНК таможенных льгот и преференций.

Представляется правомерным ряд веских аргументов в пользу либерализации внешнеторгового режима в условиях доминирующего влияния ГПС на развитие международной торговли:

1) таможенно-тарифные и нетарифные барьеры во внешней торговле ограничивают возможности для международной фрагментации производства и снижают эффективность функционирования ГПС МНК, в связи с чем в настоящее время торговая либерализация является важнейшей характеристикой благоприятного инвестиционного климата;

2) мировой опыт показывает, что экспортоориентированная стратегия развития стран-реципиентов ПИИ может быть и «нейтральной», ей достаточно быть направленной на устранение торговых барьеров, при этом применение государственных мер поддержки экспорта для привлечения экспортоориентированных ПИИ не обязательно;

3) на долгосрочные инвестиционные решения МНК оказывает влияние ограниченность, а иногда и неопределенность сроков, на которые устанавливаются льготные таможенные схемы, и другие пакеты льгот, которые могут быть отменены или изменены по усмотрению правительства.

Тем не менее, политика стимулирования экспорта, реализуемая посредством применения торговых стимулов, действительно, как показало исследование, способствует притоку экспортоориентированных ПИИ (см. подраздел 1.3 монографии), и на текущем этапе развития экономик стран-членов ЕАЭС и степени либерализации внешнеторгового режима региона она необходима. Однако на более долгосрочную перспективу потенциальные выгоды от участия в ГПС являются веским аргументом в пользу либерализации внешнеторгового режима в целом. При этом открытость международной торговле в особенности важна в отношении промежуточных товаров и средств производства, что будет способствовать притоку новых технологий в экономику.

Таким образом, ключевыми направлениями внешнеторговой политики, направленной на привлечение экспортостимулирующих ПИИ и интеграцию национальных предприятий в ГПС, на ближайшую перспективу представляются следующие:

1) Расширение доступа к импортным ресурсам за счет мер торговой политики. В условиях, когда импортные компоненты являются важным источником роста конкурентоспособности для экспорта в рамках ГПС, снижение таможенных пошлин на сырье и комплектующие в конкретной отрасли может стать побудительным мотивом для потенциальных ПИИ в эту отрасль. В связи с этим правомерным представляется постепенное снижение импортных пошлин на детали и компоненты в таргетированных для интеграции в ГПС видах деятельности и секторах, прежде всего, это должно касаться высокотехнологичной продукции.

2) Расширение доступа к основным рынкам сбыта. Важную роль при решении вопросов размещения экспортного производства играют РТС, создание/расширение которых будет стимулировать приток экспортно-платформенных и комплексных ПИИ.

3) Смещение акцента с протекционизма в национальных границах на протекционизм ЦДС, в которых участвуют национальные производители, с целью защиты их интересов в рамках ГПС.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

4) Упрощение таможенных и административных торговых процедур. Повышение эффективности таможенного администрирования, в особенности сокращение времени на прохождение таможенных процедур, способствует росту притока экспортоориентированных ПИИ. Примером может послужить опыт Коста-Рики в отношении компании Intel.

Следует также отметить, что политика сокращения торговых расходов, которая в широком толковании включает в себя снижение транспортных расходов, трансакционных издержек, ликвидацию или сокращение прямых и косвенных барьеров для торговли товарами и услугами и инвестиций, повышение эффективности операций в пограничных районах и последовательное упрощение процедур торговли, в первую очередь таможенных и пограничных, во многом остается в ведении национальных органов государственного регулирования Республики Беларусь и также будет способствовать более эффективному участию экономики страны в ГПС.

3 *Развитие инфраструктуры.* Для эффективной интеграции в ГПС чрезвычайно важным является развитие инфраструктурных услуг, прежде всего, финансовых, логистических услуг, услуг ИКТ. Инфраструктурные услуги создают необходимые условия для всех видов экономической деятельности и непосредственно влияют на производительность и конкурентоспособность экономики [88]. Особое значение для активного участия в ГПС приобретает развитая логистическая инфраструктура (обработка грузов, хранение, складирование, агентские и соответствующие вспомогательные услуги, курьерские услуги, грузовые перевозки − воздушные, железнодорожные, морские) [5, с. 118]. При этом развитие инфраструктурных услуг является необходимым условием для развития ГПС независимо от выбора отраслей локомотивов.

4 *Развитие человеческого капитала.* Включение Республики Беларусь в современные процессы интернационализации НИОКР, извлечение выгод для развития национальной экономики из таких тенденций в деятельности МНК, как расширение аутсорсинга инноваций, перевод части исследовательских лабораторий в развивающиеся и переходные экономики, где имеется хорошая система образования, создание стратегических альянсов с

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

целью совместного осуществления НИОКР, требуют развития интеллектуального потенциала национальной экономики. В связи с этим ключевым фактором, способствующим интеграции Республики Беларусь в ГПС, представляются характеристики человеческого капитала. Это обусловливает необходимость формирования в республике экономики знаний, инвестирования в образование, развития профессиональных компетенций, прежде всего, управленческих навыков в сфере стратегического управления и навыков владения иностранными языками, а также развития кооперационных связей между корпоративным сектором, университетами и исследовательскими центрами.

5 *Повышение потенциала МСБ как участника ГПС МНК.* Мировая практика показывает, что, оставляя в стороне вопрос финансирования МСБ, который нередко является ключевым для МСБ, препятствия, с которыми сталкивается МСБ при интеграции в ГПС, в основном связаны с доступом к информации, поиском партнеров для работы в ГПС, обработкой платежей и отсутствием опыта работы на зарубежных рынках в целом [5, с. 117]. Институтом Азиатского Банка развития выявлены и ранжированы по важности 32 фактора успеха МСБ в процессе его встраивания в ГПС МНК. С серьезным отрывом лидировали первые пять позиций: качество продукта или услуги, квалификация персонала, устойчивость связей с потребителем, предпринимательская амбициозность, образование и опыт, включая международный опыт предпринимателя [137, с. 46]. Применительно к экономике Республики Беларуси, очевидно, наиболее уязвимыми позициями являются отставание от международных стандартов по качеству продукции и недостаток международного опыта у предпринимателей, прежде всего, в управленческой сфере, в связи с чем по этим позициям следует предпринимать первоочередные меры в сфере МСБ.

Представляется целесообразным использовать рекомендации, касающиеся направлений активизации участия МСБ в ГПС, представленные в докладе «Финансирование роста. Малый и средний бизнес в глобальных цепочках добавленной стоимости как сфера координации стратегий стран G20» [190], подготовленном в 2016 году организаторами форума G20 в Китае, специалистами BIAC, Всемирного форума малого и среднего бизнеса

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

(World SME Forum) и Финансового форума малого и среднего бизнеса (SME Finance Forum), учрежденного G20, а именно:

1) проводить постоянные консультации и координацию действий, а также их независимую оценку с тем, чтобы минимизировать отличия, обусловленные разными подходами к осуществлению национальных экономических стратегий и регулирования экономики, что оборачивается для МСБ дополнительными издержками;

2) обеспечить МСБ более широкий доступ к финансам и квалифицированному труду за счет интегрированного подхода к финансированию и лучшего использования возможностей, предоставляемых развитием цифровой и зеленой экономики;

3) максимизировать доступ к информации за счет развития цифровых платформ, например, электронной Платформы Международной Торговли (World Trade Platform) для скоординированного ответа на глобальные вызовы, включая кибербезопасность [121, с. 44].

В связи с этим представляется правомерным в рамках апробации названных рекомендаций предложить следующие меры, направленные на активизацию участия МСБ Беларуси в ГПС:

1) Развитие интеграции в ЕАЭС, усиление кооперации и координации среди правительств стран-участниц в сфере регулирующих норм, законов и стандартов, которые приобретают особое значение для развития ГПС в секторе МСБ, т.к. отсутствие скоординированности в законодательной области наносит ущерб их конкурентоспособности значительно больший, чем крупным компаниям. Для крупного бизнеса трансграничные барьеры менее болезненны, их ресурсы позволяют эффективно их преодолевать, МСБ более ограничен как в денежных средствах, так и в административном ресурсе. Так, в настоящее время практически две трети всех накопленных взаимных ПИИ в ЕАЭС обеспечено ограниченным кругом крупнейших российских компаний («Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Транс-нефть», «Славнефть», «МТС», «Полиметалл», «РЖД», «Вымпелком», «РУСАЛ»). На ПИИ 25 крупнейших российских компаний, инвестирующих в страны ЕАЭС, приходится 72% всех накопленных взаимных ПИИ в организации, а на 25 крупнейших проектов российских компаний прихо-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

дится около 65% всех накопленных взаимных ПИИ в ЕАЭС [46, с. 41]. Углубление интеграции в ЕАЭС и создание единого рынка открывают новые перспективы для МСБ в сфере производственного кооперирования и предоставляют им более широкие возможности для интеграции в ГПС.

2) Решение проблем информационного обеспечения МСБ с учетом возможностей, предоставляемых цифровой экономикой, посредством сбора и систематизации информации в сфере современных тенденций развития ГПС и мирохозяйственных связей в целом, которую целесообразно проводить в рамках соответствующих министерств и ведомств, с последующей выработкой ими рекомендаций для МСБ относительно возможных действий по интеграции в ГПС. Опыт успешных экономических трансформаций, в частности Японии, свидетельствует о том, что информация имеет для бизнеса значение едва ли не большее, чем финансы. В период поиска верной экономической стратегии огромный корпус японских государственных представителей по всему миру собирал и передавал в Министерство внешней торговли и промышленности информацию о состоянии местных рынков, где эти сведения систематизировались, и на основе выстроенной стратегии развития вырабатывались рекомендации для японского бизнеса относительно его возможных действий на мировых рынках [121, с. 46]. Аналогичная система работы возможна и в Беларуси.

Следует отметить, что определенная работа в данном направлении в рамках ЕАЭС уже проводится. Так, Евразийская сеть промышленной кооперации и субконтрактации [45] может стать реальным механизмом построения кооперационных связей между предприятиями промышленности государств-членов ЕАЭС, вовлечения МСБ в РПС посредством создания платформы для поиска партнеров, проведения переговоров и заключения предварительных договоров. Предполагается, что в дальнейшем евразийская сеть субконтрактации и евразийская сеть трансфера технологий, объединенные в общий информационный ресурс, составят евразийскую информационную систему промышленности. Ядром системы станет интегрированный в нее единый реестр сведений о промышленных предприятиях ЕАЭС [45].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

6 *Развитие вертикальных связей национальных компаний с МНК и увеличение уровня локализации деятельности МНК преимущественно за счет создания экономических условий.*

С одной стороны требования локализации производства создают определенные препятствия для развития ГПС (см. подробнее подраздел 1.3 монографии) и ограничиваются международными соглашениями, с другой стороны – создание условий для повышения уровня локализации деятельности МНК является одним из ключевых условий роста положительных косвенных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Беларуси, т.к. высокая доля импорта промежуточных товаров и услуг может привести к ограничению внешних эффектов, возникающих в национальной экономике.

Примером успешного проведения политики увеличения уровня локализации деятельности МНК является Китай, который осуществлял стимулирование роста степени локализации производства в высокотехнологичном сегменте обрабатывающей промышленности, что привело к росту национальной добавленной стоимости в экспорте, как результат – китайская экономика растет высокими темпами при положительном внешнеторговом сальдо [9, с. 46].

В Российской Федерации также известно немалое количество примеров положительных изменений в отраслях-производителях полуфабрикатов в результате прихода иностранных МНК. В их числе модернизация металлургической отрасли под потребности транснациональных автомобилестроителей, наращивание производства современных автомобильных комплектующих, развитие отрасли тары и упаковки под потребности иностранных производителей потребительских товаров, инвестиционные проекты в сельском хозяйстве под потребности конкретных МНК (McDonald’s, Pepsico) [85, с. 19].

Отрицательное воздействие организаций с иностранными инвестициями на торговый баланс Республики Беларусь указывает на необходимость стимулирования их экономических связей с местными поставщиками и увеличения уровня локализации их производств, что будет способствовать снижению зависимости иностранных компаний от импорта сырья, материалов, компо-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

нентов и одновременного развитию и повышению качества продукции отечественных поставщиков.

Однако при этом следует согласиться с белорусскими учеными [10, с. 47], по мнению которых ориентация на использование местного сырья для производства экспортируемых товаров не всегда характеризуются высокой коммерческой эффективностью, а также не всегда приводит к ожидаемому росту добавленной стоимости.

В связи с этим представляется правомерным осуществлять дифференцированный подход к проведению политики повышения уровня локализации производства, акцент на рост локализации деятельности предприятий с иностранными инвестициями следует делать в тех отраслях, в которых Республика Беларусь имеет конкурентные преимущества и способна производить конкурентоспособные по мировым стандартам сырье и компоненты.

В рамках выявленных приоритетов представляется целесообразным принятие следующих мер, направленных на развитие вертикальных связей между национальными компаниями и предприятиями с иностранными инвестициями, которые целесообразно осуществить в рамках комплексного подхода к инвестиционной, торговой и промышленной политикам:

– общие меры по повышению конкурентоспособности и качества продукции, производимой отечественными поставщиками (см. [167]);

– мотивирование национальных компаний на развитие производств, ориентированных на потребности МНК;

– формирование системы стимулов для МНК, направленных на установление связей, предоставление технологии, ноу-хау и знаний;

– предоставление МНК информации и услуг по поиску национальных партнеров;

– поощрение иностранных филиалов к участию в программах, направленных на технологическую модернизацию национальных поставщиков;

– совместная деятельность с МНК по подготовке кадров;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– учет эффектов от вертикального взаимодействия фирм и создания промышленных кластеров при регулировании функционирования СЭЗ.

При этом предпочтительно именно создавать условия для роста уровня локализации (увеличение конкурентоспособности и эффективности деятельности национальных поставщиков, создание условий для развития конкурентного рынка и сектора местных услуг).

7 *Создание условий развития международной технологической кооперации и трансфера технологий.*

Одним из важнейших факторов наукоемкого экономического роста является эффективная интеграция белорусских предприятий в международные технологические связи и расширение сотрудничества с зарубежными партнерами в области инновационной деятельности.

В связи с этим важнейшим направлением решения задачи повышения наукоемкости национального производства и экспорта являются поддержка приобретения технологий через торговлю и стимулирование притока ПИИ в наукоемкие отрасли республики, т.к. именно ПИИ являются наиболее важным и выгодным инструментом трансфера технологий в ГПС.

Представляется, что привлечению новых технологий за счёт участия в ГПС будет способствовать принятие ряда мер, направленных на:

– развитие законодательства в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность;

– повышение абсорбционной способности экономики Беларуси, что предполагает развитие человеческого капитала и инновационного потенциала экономики, в том числе малых и средних предприятий;

– развитие конкурентной среды в экономике страны;

– стимулирование притока ПИИ, которые будут способствовать внедрению высоких технологий в отечественную экономику, что во многом уже реализуется через функционирование Парка высоких технологий;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

– проведение политики открытости по отношению к импорту технически сложных промежуточных и инвестиционных товаров, что способствует трансферу технологий через торговлю;

– стимулирование установления долгосрочных кооперационных связей отечественных предприятий с МНК на основе аутсорсинга знаний;

– стимулирование развития стратегических партнерств и создания альянсов как способа реализации инновационных проектов;

– развитие вертикальных связей между организациями с иностранными инвестициями и отечественными предприятиями;

– стимулирование размещения в республике исследовательских, инжиниринговых, маркетинговых и управленческих подразделений крупных высокотехнологичных корпораций (аналогично успешной практике КНР и других стран).

В настоящее время в рамках ЕАЭС уже ведется работа, направленная на разработку и внедрение в промышленное производство совместных инновационных продуктов и технологий, формирование новых высокотехнологичных наукоемких производств в рамках ЕАЭС. Так, в 2016 году утверждено «Положение о формировании и функционировании евразийских технологических платформ» [123], которые Департаментом промышленной политики ЕЭК представлены как механизм «… кооперации заинтересованных сторон в научно-технической, инновационной и производственной сферах …» [48] и созданы в целях развития на территории ЕАЭС приоритетных секторов экономики и формирования условий для их постоянного технологического обновления [46, с. 61]. Положением определен перечень направлений по их формированию, а именно: медицинские и медицински ебиотехнологии, фармация; информационно-коммуникационные технологии; фотоника; авиакосмитеские технологии; ядерные и радиационные технологии; энергетика; технологии транспорта; технологии металлургии и новые материалы; добыча природных ресурсов и нефтегазопереработка; химия и нефтехимия; электроника и технологии машиностроения; экологическое развитие; промышленные технологии; сельское хозяйство, пищевая промышленность, биотехнологии [47].

8 *Стимулирование роста национальной добавленной стоимости в ГПС.* Увеличение национальной добавленной стоимости в ГПС возможно достичь за счет реализации:

а) мер, направленных на восхождение по ЦДС (см. приложение Л) (повышение степени вовлеченности экономики в ГПС в отраслях с высокой степенью переработки и производящих наукоемкую продукцию; общие меры по продвижению по ГПС, включающие развитие инфраструктуры, повышение качества образования, инвестирование в научные исследования и разработки, создание благоприятных условий для ведения бизнеса в целом);

б) мер, обеспечивающих рост эффективности национального производства на текущих уровнях ЦДС.

Комплекс предложенных направлений, мер и инструментов экономической политики в совокупности с разработанной стратегией интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС позволят повысить результативность процесса привлечения и использования ПИИ в экономике страны, что окажет позитивное влияние на динамику и структуру внешней торговли республики, рост конкурентоспособности экспорта и социально-экономическое развитие страны в целом.

Проведенное исследование позволило обосновать следующие выводы:

1) *Показано, что высокая степень интегрированности экономики республики в ГПС не приводит к ожидаемому из зарубежной практики развитию экспорта.* Степень интегрированности экономики Республики Беларусь в ГПС существенно превышает средний уровень как развивающихся, так и развитых стран.

Однако интеграция экономки Республики Беларусь в ГПС происходит:

а) во-первых, преимущественно через участие компонентами, что оказывает дополнительное давление на торговый баланс страны, которое усиливается нерациональной структурой импорта (высокой долей импорта сырья, а не комплектующих и оборудования, импорт которых мог бы способствовать росту конкурентоспособности экспорта страны);

б) во-вторых, в незначительной степени через ПИИ, что снижает потенциальные внешнеторговые эффекты от интеграции

национальной экономики в ГПС. В результате, в отличие от опыта стран Вышеградской группы, высокий показатель обратной вертикальной специализации Беларуси не приводит к должному развитию экспорта, что объясняется высокой долей энергоресурсов и низкой долей высокотехнологичных оборудования и компонентов в структуре импорта.

Обоснован вывод о целесообразности оптимизации процесса интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС с целью усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ за счет: а) трансформации типа вовлеченности (активизации интеграции посредством участия продукцией и изменения структуры импортоемкости экономики); б) изменения формы интеграции (активизации интеграции через ПИИ).

2) *Обосновано, что экономика Республики Беларусь, как и других стран ЕАЭС, существенно уступает странам Вышеградской группы в уровне привлекательности для экспортоориентированных ПИИ, но среди стран ЕАЭС она является потенциально наиболее привлекательной для экспортоориентированных ПИИ* и при условии повышения ее инвестиционной привлекательности в целом может успешно конкурировать за их приток. Показано, что экономика республики обладает конкурентными преимуществами в привлечении экспортоориентированных ПИИ по таким факторам, как уровень развития человеческого капитала, ИКТ и уровень открытости международной торговле; выявлена уязвимость экономики по ряду факторов: уровень расходов на оплату труда, развитие сферы логистики, инноваций и защита прав интеллектуальной собственности, что негативно сказывается на притоке ПИИ крупных МНК, ПИИ в высокотехнологичные отрасли промышленности и на развитии кооперационных связей с МНК в сфере НИОКР. Обосновано, что в настоящее экономика республики наиболее привлекательна для притока экспортоориентированных ПИИ в сферу высокотехнологичных услуг и в низко- и среднетехнологичные отрасли промышленности.

3) Подтверждена гипотеза *на основе результатов эконометрических оценок взаимосвязи ПИИ и внешней торговли Республики Беларусь* о наличии позитивной связи между ПИИ и динамикой внешней торговли Республики Беларусь.

Репозиторий ГГУ имени Ф. Скорины

Обоснованы выводы о том, что:

а) ПИИ являются существенным фактором развития внешней торговли Республики Беларусь, определяя динамику товарного экспорта и импорта на 30,6 и 28,1 % соответственно;

б) приток ПИИ определяет величину товарного экспорта республики в заметно меньшей степени в сравнении с уровнем стран с переходной экономикой в целом;

в) динамика экспорта услуг в республике в заметно большей степени определяется притоком ПИИ по сравнению с экспортом товаров (на 46,4 %);

г) количественные экспортные эффекты ПИИ в экономике Беларуси (1,829 долларов США на 1 доллар ПИИ) сопоставимы с уровнем стран Вышеградской группы и значительно превышают среднемировой уровень и уровень переходных экономик (0,750 и 0,896 долларов США соответственно), но меньше импортных эффектов ПИИ в экономике (1,901 долларов США);

д) накопление ПИИ с учетом сложившихся тенденций не способствует импортозамещению на макроуровне и росту сбалансированности внешней торговли страны;

е) важнейшим условием выполнения поставленных целей и задач развития экспорта республики является активизация притока ПИИ в сферу услуг.

4) *Выявленные макроэкономические внешнеторговые эффекты ПИИ в экономике Республики Беларусь доказывают, что ПИИ вносят вклад в улучшение динамики и структуры внешней торговли страны, но меньший, чем потенциально возможный из практики зарубежных стран*. Это проявляется в следующем:

– в республике наблюдается негативное влияние деятельности организаций с иностранными инвестициями на внешнеторговый баланс страны, сальдо внешней торговли товарами которых перманентно принимает отрицательные значения и превышает дефицит внешней торговли товарами республики в целом, что усугубляется тенденцией сокращения объемов и доли их экспорта в экспорте страны;

– приток ПИИ не способствует ощутимой товарной диверсификации экспортной корзины республики, что связано с тем, что экспорт организаций с иностранными инвестициями, дей-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ствующих в Беларуси, сосредоточен в отраслях, характерных и для национальных предприятий и не являющихся передовыми с точки зрения научно-технического прогресса;

– деятельность организаций с иностранными инвестициями увеличивает концентрацию экспорта республики на одном направлении (российский рынок), что снижает потенциальные позитивные внешнеторговые эффекты ПИИ в экономике;

– приток ПИИ не способствуют существенным сдвигам в структуре импорта республики, росту его инвестиционной составляющей и увеличению импорта высокотехнологичных товаров и оборудования;

– организации с иностранными инвестициями не вносят существенный вклад в рост экспорта высокотехнологичной продукции республики, что объясняется крайне незначительной долей ПИИ, привлекаемых в высокотехнологичные отрасли экономики, и усугубляется тенденцией изъятия уже вложенных ПИИ.

5) *Показано, что позитивные внешнеторговые эффекты ПИИ в экономике республики, кроме конъюнктурных, сдерживаются такими факторами, как:* относительно низкие объемы накопленных ПИИ в большинстве отраслей экономики; значительное количество ПИИ, ориентированных на внутренний рынок; высокий уровень импортоемкости экономики Беларуси; незначительное количество филиалов МНК в экономике страны; преобладающие формы интеграции и тип вовлеченности в ГПС (преимущественно через участие компонентами и в основном за счет импорта сырьевых и низкотехнологичных промежуточных товаров); большая доля убыточных предприятий в структуре предприятий с иностранными инвестициями; отраслевая и географическая структура привлеченных ПИИ; слабые вертикальные связи иностранных компаний с национальными предприятиями; большая доля затрат на оплату труда в ВВП в сочетании со значительно более низкой производительностью труда в сравнении с другими странами; значительный объем изъятий ранее привлеченных ПИИ.

6) Показано, что отрицательное внешнеторговое сальдо Республики Беларусь сформировано деятельностью организаций с иностранными инвестициями при положительном влиянии на

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

него национальных предприятий, что подтверждает мировую тенденцию более высокой зависимости организаций с иностранными инвестициями от импорта и свидетельствует о преимущественной их ориентации на внутренний рынок республики. Обосновано, что в разрезе форм собственности совместные предприятия являются более предпочтительной институциональной формой привлечения ПИИ с позиции их влияния на внешнеторговый баланс страны.

Доказано, что экспорт организаций с иностранными инвестициями не увеличивается по мере накопления ПИИ, что во многом объясняется начальным этапом накопления иностранного капитала в большинстве отраслей экономики и существенным изъятием ранее привлеченных инвестиций, в частности в высокотехнологичных отраслях экономики республики. Показано, что перспективы усиления позитивного влияния ПИИ на развитие экспорта республики связаны с активизацией притока ПИИ в экономику, что обусловлено выявленной зависимостью усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ от величины накопленных ПИИ в стране-реципиенте.

7) *Обосновано на основе компаративного анализа моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли Республики Беларусь и стран Вышеградской группы, что:*

а) *формируются два вида национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли*: экспортоориентированная, которая наблюдается в экономиках стран Вышеградской группы, и импортоориентированная модели; *модель накопления ПИИ в Республике Беларусь, в отличие от стран Вышеградской группы, является импортоориентированной;*

б) *потенциал ПИИ как инструмента развития внешней торговли Беларуси не использован в полной мере* (несмотря на то, что в определенной степени приток ПИИ позитивно влияет на рост конкурентоспособности экспорта республики за счет появления новых методов управления, использования зарубежного опыта работы на внешних рынках, расширения ассортимента продукции, притока современных технологий, роста производительности труда в отдельных отраслях, в целом организации с иностранными инвестициями вносят вклад в повышение экс-

портного потенциала Республики Беларусь меньший, чем потенциально возможный, исходя из опыта зарубежных стран).

Это обусловливает необходимость проработки и принятия мер, направленных на усиление позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике республики, а также комплекса мер по совершенствованию инвестиционного климата страны в целом и по увеличению притока ПИИ, увязанных с системой инвестиционных льгот, что в итоге создаст максимально благоприятные условия для развития внешней торговли республики, роста экспорта и белорусской экономики в целом.

8) *Разработаны концептуальные основы и практические рекомендации по формированию экспортоориентированной модели накопления ПИИ и усилению позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Республики Беларусь в условиях развития ГПС.* Обосновано, что при формировании экспортоориентированной модели накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли Республики Беларусь в качестве методологической основы правомерно использовать теории, обосновывающие комплексную взаимосвязь ПИИ и международной торговли, включая теории ГЦДС и ГПС, а также разработанный автором интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране. При этом в основу реализации стратегии развития внешней торговли страны за счет привлечения ПИИ правомерно положить комплексный подход к формированию внешнеторговой, инвестиционной и промышленной политик, отличающийся усилением их взаимоувязки на национальном и региональном уровнях, как предпосылку усиления внешнеторговых эффектов ПИИ.

9) *Исследование зарубежного опыта реализации политики регулирования ПИИ с целью развития внешней торговли позволило обосновать ряд выводов, обусловливающих приоритетные направления и меры экономической политики, адаптация которых к условиям Республики Беларусь будет способствовать усилению позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в национальной экономике*. Во-первых, для успешной реализации стратегии развития внешней торговли за счет привлечения

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

иностранного капитала важно стимулировать приток ПИИ в целом, что обусловлено наличием зависимости позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ от величины накопленных ПИИ в стране-реципиенте. Во-вторых, большое значение для роста позитивных внешнеторговых эффектов привлекаемых инвестиций имеет грамотная политика таргетирования и стимулирования ПИИ. Ключевое значение при этом имеет степень взаимоувязки инвестиционной, торговой и промышленной политик. В-третьих, существенный рост позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ может быть обеспечен за счет эффективной интеграции национальной экономики в ГПС МНК.

10) *Обоснован комплекс экономических мер и практических рекомендаций, направленных на формирование экспортоориентированной модели накопления ПИИ и усиление позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Республики Беларусь за счет взаимоувязки инвестиционной, торговой и промышленной политик,* включая меры, направленные на:

а) обеспечение тесного взаимодействия между государственными органами, осуществляющими регулирование торговли, инвестиций и промышленного развития на институциональном уровне;

б) приоритетное развитие факторов, влияющих на приток именно экспортоориентированных ПИИ (прежде всего экспортно-платформенных и комплексных), по которым республика имеет наиболее уязвимые позиции;

в) модификацию подходов к реализации политики таргетирования ПИИ с целью роста взаимосвязи инвестиционной, торговой, промышленной и инновационной политик;

г) модификацию подходов к реализации политики стимулирования инвестиций;

д) модификацию подходов к реализации политики импортозамещения, что позволит эффективно сочетать экспортоориентированную и импортозамещающую стратегии индустриального развития;

е) развитие системы статистического учета ПИИ, внешней торговли и участия в ГПС;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ж) на региональном уровне уточнение позиций по ряду вопросов внешнеторговой политики.

11) *Обоснован вывод о необходимости модификации подходов к реализации политики импортозамещения в Республике Беларусь.* Показано, что при проведении импортозамещающей индустриализации в целях максимизации позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ политику импортозамещения целесообразно:

– во-первых, дополнять политикой увеличения уровня локализации производственной деятельности МНК в видах деятельности и секторах экономики, в которых республика обладает конкурентными преимуществами;

– во-вторых, сочетать с политикой импортодополнения в отношении таргетированных видов деятельности и секторов экономики, приоритетных для интеграции в ГПС, и в отношении импорта прогрессивных технологий.

12) *Обоснована необходимость реализации политики импортодополнения в экономике Республики Беларусь* следующими положениями: зависимость конкурентоспособности экспорта от импорта промежуточных и инвестиционных товаров мирового качества и по мировым ценам; импортозамещающая индустриализация ограничивает приток новых технологий в страну посредством импорта товаров и негативно влияет на развитие отраслей, зависящих от зарубежных технологий, что минимизирует внешние эффекты ПИИ; необоснованное применение импортозамещающей стратегии развития в отношении отраслей, в которых страна не имеет сравнительных преимуществ, особенно если эти отрасли выпускают промежуточную продукцию, используемую в экспортоориентированных отраслях, ведет к сокращению выигрыша страны от международной торговли.

13) *Обосновано, что с учетом сложившихся в мировой и национальной экономике условий интеграция экономики Республики Беларусь в ГПС МНК является важнейшим инструментом реализации стратегии развития внешней торговли республики за счет привлечения ПИИ*. Это объясняется следующим:

а) подавляющая часть современной международной торговли происходит в рамках ГПС МНК (порядка 80 %);

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

б) помимо стандартных выгод, которые приносит приток ПИИ, интеграция национальных производителей в ГПС может обеспечить для экономики республики ряд дополнительных положительных внешнеторговых эффектов;

в) ограничение со стороны международных и региональных соглашений возможности реализации политик таргетирования и стимулирования ПИИ, ориентирующих их на балансирование внешней торговли страны, а также политики стимулирования связей МНК с национальными предприятиями.

Одновременно показано, что интеграция в ГПС несет и потенциальные негативные последствия (консервация специализации страны на производстве продукции с низкой добавленной стоимостью, жесткая технологическая привязка, формирование анклавной экономики, ошибочность абсолютизации опыта отдельных стран и др.).

14) *Разработана стратегия интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС* с учетом современных тенденций развития мирохозяйственных связей, опыта и стратегий других стран с переходной экономикой по включению в МРПП, стратегических целей развития экономики Беларуси и интеграционных процессов в ЕАЭС, что позволит максимизировать выгоды и минимизировать риски участия республики в процессах международного производства.

Разработанная стратегия включает следующие положения:

а) цель интеграции – активизация притока ПИИ и максимизация выгод от участия в международной торговле;

б) задачи – модификация форм интеграции и типов вовлеченности в ГПС; активизация создания и развития собственных ГПС, прежде всего, на пространстве ЕАЭС;

в) организационные принципы реализации национальной стратегии интеграции в ГПС (принципы многовекторности, соблюдения конкурентного преимущества, сочетания политики импортозамещения и импортодополнения, приоритета политики открытости в торговле перед политикой протекционизма, углубления региональной экономической интеграции, максимизации национальной добавленной стоимости, промышленного таргети-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

рования, приоритета долгосрочных положительных внешних эффектов для национальной экономики в целом);

г) отраслевые рекомендации, предполагающие выделение приоритетных отраслей и секторов экономики для интеграции в ГПС (сектор услуг, наукоемкие звенья промышленности, сектор малого и среднего бизнеса, сектор крупного бизнеса на основе кооперирования производства и НИОКР с МНК с последующим переходом к ПИИ);

д) определение форм (внешнеторговые отношения с независимыми фирмами, неакционерные формы организации международного производства, ПИИ), типов (участие компонентами и участие продукцией) и уровней интеграции;

е) комплекс мер инвестиционной, торговой и промышленной политик, имеющих приоритетное значение для интеграции в ГПС, притока экспортостимулирующих ПИИ и усиления их позитивных внешнеторговых эффектов.

Обосновано, что интеграцию экономики в ГПС целесообразно осуществлять посредством комбинации двух подходов: а) интеграции в существующие ГПС на основе неакционерных форм организации международного производства с постепенным переходом к интеграции на основе ПИИ; б) формировании собственных ГПС в стратегически выгодных секторах, прежде всего, на пространстве ЕАЭС.

15) *Обоснована важность сектора МСБ для интеграции национальной экономики в ГПС* следующими аргументами:

а) мировая практика показывает, что как в развитых, так и в развивающихся странах большинство фирм, участвующих в ГПС, являются средними и малыми компаниями, которые являются важнейшим каналом вовлечения страны в ГПС;

б) МСБ представляет собой экономическую нишу, лежащую вне вопроса суверенитета страны, способ привлечения ПИИ, альтернативный приватизации крупных компаний республики.

16) *Обоснована важность сферы услуг для интеграции национальной экономки в ГПС* следующими аргументами:

а) экспорт услуг как источник роста национальной добавленной стоимости в экспорте и наименее капиталоемкий путь развития экспорта, одновременно использующий преимуще-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ства высокого качества человеческого капитала в республике, является важным фактором снижения дефицита внешнеторгового баланса страны;

б) сфера услуг становится основным источником занятости в рамках ГПС;

в) развитие сферы услуг и либерализация торговли услугами способствуют росту экспорта товаров за счет создания условий для развития ГПС и увеличения конкурентоспособности промышленных предприятий;

г) наличие конкурентных преимуществ в сфере высокотехнологичных услуг делает торговлю услугами одним из важнейших направлений диверсификации экспорта Беларуси и закрепления республики в системе ГПС на основе высокотехнологичной специализации.

17) *Выделен комплекс направлений и мер экономической политики, имеющих приоритетное значение для интеграции экономики Республики Беларусь в систему международного производства МНК*. Среди них: развитие региональной экономической интеграции; либерализация внешнеторгового режима и сокращение торговых издержек; развитие инфраструктуры, прежде всего логистической; развитие человеческого капитала; повышение потенциала МСБ как участника ГПС; развитие внутреннего потенциала выделенных приоритетных для интеграции в ГПС отраслей экономики; развитие вертикальных связей МНК с национальными компаниями и увеличение уровня локализации деятельности МНК преимущественно за счет создания экономических условий для этого; создание условий развития международной технологической кооперации и трансфера технологий; стимулирование роста национальной добавленной стоимости в ГПС.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. *Развиты теоретические основы формирования внешнеторговых эффектов ПИИ.*

Исследован генезис и систематизированы теории, взаимоувязывающие ПИИ и международную торговлю, которые классифицированы по предложенным автором критериям: методологический подход к исследованию, проблематика исследования, характер установленной взаимосвязи (альтернативность, комплементарность и комплексный характер).

Систематизированы эмпирические исследования взаимосвязи ПИИ и международной торговли. Показано, что несмотря на значительное количество концепций, доказывающих альтернативность ПИИ и международной торговли, в эмпирических исследованиях преобладает вывод о комплементарном характере взаимосвязи. Показано, что характер взаимосвязи ПИИ и торговли зависит от того, на каком уровне осуществляется исследование (микро-, мезо-, макро- или глобальный).

Разработан интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране, отличающийся комплексным характером и включающий: а) определение понятия «внешнеторговые эффекты ПИИ» и их видов, сгруппированных по ряду предложенных критериев; б) выделение факторов, влияющих на взаимосвязь ПИИ и международной торговли, характер внешнеторговых эффектов ПИИ; в) разработку классификации типов ПИИ по критерию характера их влияния на развитие внешней торговли стран.

Выявлены основные направления воздействия ПИИ на развитие международной торговли в условиях доминирующего влияния ГПС (влияние на динамику развития и отраслевую структуру международной торговли, рост внутрифирменной торговли промежуточными товарами и услугами; торговлю добавленной стоимостью в рамках мирового хозяйства; международную специализацию стран и углубление МРТ; повышение роли развивающихся стран в международной торговле; регионализацию международной торговли).

Это позволило утверждать, что развитие ГПС стало основным фактором, обусловившим рост взаимосвязи ПИИ и между-

народной торговли, и одновременно инструментом влияния МНК на международную торговлю.

Доказано на основе теоретического анализа и проведенных эконометрических оценок, что:

1) на глобальном и региональном уровнях мировой экономики преобладает комплементарный характер взаимосвязи ПИИ и международной торговли;

2) в развивающихся и переходных экономиках по сравнению с развитыми приток ПИИ в существенно большей степени определяет величину товарного экспорта и формирует значительно большие количественные экспортные эффекты.

Показано, что реализация экспортоориентированной стратегии индустриального развития способствует усилению положительных внешнеторговых эффектов ПИИ в сравнении со стратегией импортозамещения в том числе за счет более позитивного влияния торговоориентированных ПИИ (и экспорто-, и импортоориентированных) на развитие внешней торговли страны-реципиента по сравнению с торговозамещающими ПИИ (экспорто- и импортозамещающими).

Доказано, что внешнеторговая политика является более гибким и действенным инструментом реализации стратегии развития внешней торговли за счет привлечения ПИИ по сравнению с политикой регулирования ПИИ. В условиях торговой либерализации она способствует транснационализации капитала и росту комплементарности между ПИИ и международной торговлей и является ключевым компонентом стратегий экономического развития с привлечением экспортоориентированных ПИИ.

2. *Разработаны методики комплексной оценки влияния ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента и оценки привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ.*

Методика комплексной оценки влияния ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента в отличие от существующих подходов к оценке ПИИ носит комплексный характер и основана на предложенной автором системе показателей:

1) для оценки потенциала страны в привлечении и использовании ПИИ для развития внешней торговли на основе: а) анализа показателей масштабов и структуры привлеченных ПИИ; б) оценки степени интегрированности экономики в ГПС;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

в) оценки степени привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ;

2) оценки воздействия накопленных ПИИ на внешнюю торговлю страны на основе: а) эконометрических оценок взаимосвязи ПИИ и внешней торговли страны; б) определения и оценки внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике; в) выявления факторов, обусловивших их появление.

Суть методики оценки привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ состоит в оценке на основе предложенных автором показателей потенциала стран в привлечении экспортоориентированных ПИИ и факторов, способствующих их притоку и определяющих привлекательность экономики для них, с последующим компаративным анализом. Обоснован расчет интегрального Индекса потенциала в привлечении экспортоориентированных ПИИ.

Показано, что апробация методик позволяет выявить национальные модели накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли, выделить критерии дифференциации моделей; разработать инструментарий краткосрочного прогнозирования развития внешней торговли стран; проводить экспресс-анализ привлекательности стран для экспортоориентированных ПИИ с выделением слабых и сильных позиций; осуществлять международные сравнения и ранжирование стран по данному критерию.

3. *Выявлены на основе апробации авторских методик особенности национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли стран Вышеградской группы и Республики Беларусь.*

Особенности национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли стран Вышеградской группы:

1) интеграция национальных предприятий в ГПС МНК, реализуемая через приток ПИИ, явилась важнейшим фактором изменения международной специализации и развития экспорта стран региона; глубокая интегрированность в ГПС обусловлена в основном импортом комплектующих, что, несмотря на высокие показатели обратной вертикальной специализации и соответственно объемы импорта, способствовало притоку прогрессив-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.

ных технологий, росту экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью и высокотехнологичной продукции;

2) экономики стран региона характеризуются относительно высокой степенью привлекательности для экспортоориентированных ПИИ за счет действия таких факторов, как: открытость международной торговле, уровень развития человеческого потенциала и ИКТ, защита прав интеллектуальной собственности; наименее привлекательной является экономика Польши;

3) положительные макроэкономические внешнеторговые эффекты ПИИ включают: рост количественных показателей экспорта; изменение товарной структуры экспорта и импорта за счет роста доли товаров с высокой добавленной стоимостью и высокотехнологичной продукции; изменение географической структуры экспорта и импорта за счет их переориентации на развитые страны; импортозамещающий эффект; они подтверждают, что приток ПИИ МНК в страны региона позитивно повлиял на количественные и качественные показатели их участия в международной торговле, и нивелируют ряд выявленных негативных эффектов;

4) основными факторами, обусловившими внешнеторговые эффекты ПИИ и определяющую роль МНК в развитии экспорта стран региона, являются факторы, относящиеся:

а) к мотивации и стратегии МНК (преимущественный приток экспортно-платформенных и комплексных ПИИ);

б) характеристикам и экономическому потенциалу стран (географическое положение; ненасыщенные растущие внутренние рынки; значительный интеллектуальный капитал; относительно низкая стоимость ресурсов; агломерационный эффект);

в) мерам экономической политики (процессы приватизации; реализация экономических реформ, направленных на улучшение инвестиционного климата; либерализация инвестиционных и торговых режимов; успешная реализация политики таргетирования и стимулирования ПИИ; развитие коммуникационной и финансовой инфраструктуры; вовлечение в процесс европейской интеграции).

Особенности национальной модели накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли Республики Беларусь:

ГГТУ им. П.О. Сухого

1) степень интегрированности экономики в ГПС превышает средний уровень развивающихся и развитых стран, но она не приводит к ожидаемому исходя из зарубежной практики развитию экспорта;

2) экономика республики, как и других стран ЕАЭС, существенно уступает странам Вышеградской группы в уровне привлекательности для экспортоориентированных ПИИ, однако среди стран ЕАЭС она является потенциально наиболее привлекательной для них;

3) ПИИ вносят вклад в улучшение динамики и структуры, рост сбалансированности внешней торговли республики меньший, чем потенциально возможный исходя из опыта зарубежных стран, что подтверждается внешнеторговыми эффектами ПИИ, среди которых: негативное влияние деятельности организаций с иностранными инвестициями на внешнеторговый баланс страны; рост географической концентрации товарного экспорта республики; незначительный вклад в рост наукоемкости и товарной диверсификации экспортной корзины, рост экспорта высокотехнологичной продукции, увеличение инвестиционной составляющей импорта страны и импорта высокотехнологичной продукции;

4) факторы, сдерживающие позитивные внешнеторговые эффекты ПИИ в экономике, включают: относительно низкие объемы накопленных ПИИ в большинстве отраслей, существенный объем изъятий ПИИ; небольшое количество филиалов МНК; высокие уровни импортоемкости экономики и импортоориентированности организаций с иностранными инвестициями; преобладающие форма интеграции и тип вовлеченности экономики в ГПС; значительное количество рыночноориентированных ПИИ; отраслевая и географическая структура привлекаемых ПИИ.

Обосновано, что формируются два вида национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли:

а) экспортоориентированная (примером являются страны Вышеградской группы);

б) импортоориентированная (Республика Беларусь).

Доказано на основе эконометрических оценок, что:

а) ПИИ во всех исследуемых странах являются существенным фактором развития внешней торговли;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

б) в Республике Беларусь приток ПИИ определяет величину товарного экспорта в заметно меньшей степени в сравнении с уровнем стран с переходной экономикой в целом и с учетом сложившихся тенденций не способствует импортозамещению на макроуровне и росту сбалансированности внешней торговли страны;

в) важнейшим условием выполнения поставленных целей и задач развития экспорта Беларуси является активизация притока ПИИ в сферу услуг.

Обоснован вывод о целесообразности оптимизации процесса интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС с целью усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ за счет:

а) трансформации типа вовлеченности (преимущественная интеграция через участие компонентами оказывает дополнительное давление на торговый баланс республики, которое усиливается нерациональной структурой импорта, высокой долей импорта сырьевых товаров);

б) изменения формы интеграции (активизации интеграции через ПИИ).

4. *Разработаны концептуальные основы и практические рекомендации по формированию экспортоориентированной модели накопления ПИИ и усилению позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Республики Беларусь.*

Обосновано, что при формировании в Республике Беларусь экспортоориентированной модели накопления и использования ПИИ правомерно использовать теории, обосновывающие комплексную взаимосвязь ПИИ и международной торговли, включая теории ГЦДС и ГПС, а также разработанный интегрированный подход к обоснованию внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в принимающей стране.

Показана необходимость выработки комплексного подхода к формированию внешнеторговой, инвестиционной и промышленной политик, отличающегося усилением их взаимоувязки на национальном и региональном уровнях, как предпосылки усиления позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ.

Доказано, что важнейшим инструментом реализации стратегии развития внешней торговли республики за счет привлечения ПИИ является интеграция экономики в ГПС, которую целесооб-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

разно осуществлять посредством комбинации двух подходов: а) интеграции в существующие ГПС на основе неакционерных форм организации международного производства с постепенным переходом к интеграции на основе ПИИ; б) формирования собственных ГПС в стратегически важных секторах экономики.

Обоснована стратегия интеграции экономики Республики Беларусь в ГПС, включающая: а) цель интеграции – активизация притока ПИИ и максимизация выгод от участия в международной торговле; б) задачи – модификация форм интеграции и типов вовлеченности в ГПС; активизация создания и развития собственных ГПС; в) организационные принципы реализации стратегии (принципы многовекторности, соблюдения конкурентного преимущества, сочетания политик импортозамещения и импортодополнения, приоритета политики открытости в торговле перед политикой протекционизма, углубления региональной экономической интеграции, максимизации национальной добавленной стоимости, промышленного таргетирования); г) отраслевые рекомендации, предполагающие выделение приоритетных секторов экономики для интеграции в ГПС (сектор услуг, наукоемкие звенья промышленности, сектор малого и среднего бизнеса, сектор крупного бизнеса на основе кооперирования производства и НИОКР с МНК с последующим переходом к ПИИ); д) определение форм (внешнеторговые отношения с независимыми фирмами, неакционерные формы организации международного производства, ПИИ), типов (участие компонентами и участие продукцией) и уровней интеграции; е) выделение комплекса мер инвестиционной, торговой и промышленной политик, имеющих приоритетное значение для интеграции в ГПС, притока экспортостимулирующих ПИИ и усиления их позитивных внешнеторговых эффектов.

Разработаны экономические меры по модификации подходов к реализации:

а) политики таргетирования ПИИ, включая использование в качестве критерия отнесения к экспортоориентированным и импортозамещающим видам деятельности/ПИИ показателей торговли добавленной стоимостью; смещение акцента с экспортоориентированных ПИИ на привлечение экспортостимулирующих

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПИИ, в том числе за счет реализации политики импортодополнения в стране;

б) политики стимулирования инвестиций, предполагающие приоритетное стимулирование экспортной деятельности и разработки/импорта прогрессивных технологий; использование выделенных критериев предоставления инвестиционных льгот, основанных на вкладе предприятий в развитие внешней торговли страны; определение в качестве условия предоставления инвестиционных льгот получение предприятием статуса экспортного, который целесообразно присваивать с учетом вида деятельности и специализации предприятия; сочетание инструментов стимулирования ПИИ с реализацией программ кластерного развития и программ по развитию вертикальных связей отечественных поставщиков с МНК;

в) политики импортозамещения за счет сочетания ее с политикой импортодополнения в отношении таргетированных для интеграции в ГПС секторов экономики и импорта прогрессивных технологий; дополнения ее политикой увеличения уровня локализации производственной деятельности МНК в секторах экономики, обладающих конкурентными преимуществами;

г) региональной торговой политики за счет смещения акцента с протекционизма в национальных/региональных границах на протекционизм ЦДС; либерализации внешней торговли промежуточными и инвестиционными товарами в отраслях, определенных как приоритетные для интеграции в ГПС; определения в качестве важнейшего критерия развития системы РТС получение преференций для ЦДС.

Обоснована целесообразность внедрения авторских методик с целью проведения комплексной оценки и построения краткосрочных прогнозов формирования внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике страны.

Практическая и теоретическая значимость полученных результатов состоит в развитии теоретических основ взаимосвязи ПИИ и международной торговли, формирования внешнеторговых эффектов ПИИ в принимающих странах; развитии методических основ исследования внешнеторговых эффектов ПИИ, в частности в разработке авторских методик комплексной оценки влияния ПИИ на развитие внешней торговли страны-реципиента и оценки

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

привлекательности экономики для экспортоориентированных ПИИ; выявлении видов и особенностей национальных моделей накопления и использования ПИИ для развития внешней торговли; разработке концептуальных основ и практических рекомендаций, направленных на формирование экспортоориентированной модели накопления ПИИ и усиление позитивных внешнеторговых эффектов ПИИ в экономике Республики Беларусь.

Полученные результаты исследования могут быть использованы в качестве теоретической основы для дальнейших исследований по данной проблематике, а также имеют практическую значимость для деятельности государственных органов, осуществляющих регулирование ПИИ, внешней торговли и промышленного развития стран, и субъектов хозяйствования, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность; могут применяться в учебном процессе учреждений высшего образования.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Список использованных источников

1. Авдокушин, Е. Ф. Некоторые особенности функционирования предпринимательской модели «новой экономики» / Е. Ф. Авдокушин // Белорусский экономический журнал. – 2006. – № 4. – С. 4–11.

2. Авдокушин, Е. Ф. Новая экономика: этапы и особенности ее становления и развития / Е. Ф. Авдокушин // Вопросы новой экономики. – 2012. – № 2. – С. 3–11.

3. Анисько, О. Г. Международный выбор предпринимательских мест: автомобильная промышленность стран Центральной и Восточной Европы / О. Г. Анисько. – Минск : Право и экономика, 2005. – 206 с.

4. Береснев, Д. Перспективы экспорта высокотехнологичных товаров Республики Беларусь / Д. Береснев // Наука и инновации. – 2016. – № 12. – С. 40–44.

5. Бирюкова, О. В. Участие сектора услуг в развитии глобальных цепочек создания стоимости / О. В. Бирюкова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2016. – № 3. – С. 115–125.

6. Брейво, А. Г. Особенности привлечения прямых иностранных инвестиций странами Вышеградской группы / А. Г. Брейво // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 3. – С. 74–83.

7. Бухарин Н. И. Последствия мирового кризиса в странах Центрально-Восточной Европы, Болгарии и Румынии / Н. И. Бухарин, И. С. Яжборовская // Полития: Анализ. Хроника. Прогноз. – 2009. – № 3. – С. 131–142.

8. Быков, А. А. Методология расчета добавленной стоимости национального происхождения в экспорте и ее применение в отраслях экономики Республики Беларусь / А. А. Быков, О. Д. Колб // Вестник Гомельского государственного технического университета. – 2015. – № 3. – С. 95–101.

9. Быков, А. А. Торговля добавленной стоимостью: источники сбалансированного экономического роста / А. А. Быков,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

О. Д. Колб, Т. В. Хвалько ; под ред. А. А. Быкова. – Минск : Мисанта, 2017. – 355 с.

10. Вафина, Н. Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем / Н. Х. Вафина. – М. : Финансовая акад. при правительстве Рос. Федерации ; Казань : Изд-во Казан. финансово-экон. ин-та, 2002. – 314 с.

11. Вафина, Н. Х. Транснационализация производства: методология и теория : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Н. Х. Вафина. – М., 2003. – 424 с.

12. Вдовин, И. А. Стратегия привлечения инвестиций / И. А. Вдовин. – М., 2008. – 41 с.

13. Взаимная торговля товарами. Статистика Евразийского экономического союза. 2015 г. : стат. бюл. / Евразийская экономическая комиссия. – М. : Сам Полиграфист, 2016. – 240 с.

14. Внешняя торговля Республики Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] : стат. сб. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/index_8008/. – Дата доступа: 22.02.2018.

15. Внешняя торговля Республики Беларусь, 2018 [Электронный ресурс] : стат. сб. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_10913/. – Дата доступа: 20.10.2018.

16. Габарта, А. Влияние участия стран Вышеградской группы в Европейском союзе на структуру их хозяйства / А. Габарта // Мировое и национальное хозяйство. – 2013. – № 1. – С. 26–32.

17. Гебеков, М. П. Транснационализация мировой экономики / М. П. Гебеков // Вестник МГИМО-Университета. – 2011. – № 4. – С. 21–30.

18. Глинкина, С. П. Заимствование рыночных институтов развитых стран: опыт Центрально-Восточной Европы / С. П. Глинкина, Н. В. Куликова // Современная Европа. – 2015. – № 4. – С. 105–117.

19. Глинкина, С. П. Страны Центрально-Восточной Европы: евроинтеграция и экономический рост / С. П. Глинкина,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Н. В. Куликова, И. С. Синицына. – М. : Ин-т экономики Рос. акад. наук, 2014. – 83 с.

20. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] : утв. Указом Президента Респ. Беларусь, 31 янв. 2017 г., № 31 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 30.11.2017 г. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31700031. – Дата доступа: 20.04.2018.

21. Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 23 февр. 2016 г., № 149 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 28.12.2017 г. // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа : http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-programmy/Postanovlenie.pdf. – Дата доступа: 22.01.2018.

22. Гричик, М. В. Вертикальная специализация экспорта Беларуси и некоторых других стран с малой открытой экономикой [Электронный ресурс] / М. В. Гричик // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 19–20 мая 2016 г. : в 2 т. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол. : В. Н. Шимов (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2016. – Т. 1. – Режим доступа: http://edoc.bseu.by:8080/handle/edoc/28898. – Дата доступа : 20.04.2017.

23. Губайдуллина, Ф. С. Прямые иностранные инвестиции в экономике переходного периода / Ф. С. Губайдуллина. – Екатеринбург : Ин-т экономики Урал. отд-ния Рос. акад. наук, 2002. – 216 с.

24. Гуржиева, К. О. Классификация прямых иностранных инвестиций по способам ведения международной хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] / К. О. Гуржиева // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. – № 88. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2013/04/pdf/04.pdf. – Дата доступа: 21.02.2017.

25. Гурова, И. П. Экономическая интеграция и региональные цепочки добавленной стоимости в ЕАЭС / И. П. Гурова,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

И. В. Корсакова // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2016. – № 16. – С. 113–117.

26. Давыденко, Е. Л. Глобальные цепочки создания стоимости: теоретические и практические аспекты / Е. Л. Давыденко, М. В. Гричик // Банкаўскі веснік. – 2014. – № 4. – С. 22–27.

27. Давыденко, Е. Л. Китайская Народная Республика на международном рынке технологий / Е. Л. Давыденко, Е. О. Тавгень // Новости науки и технологий. – 2016. – № 4. – С. 20–27.

28. Давыденко, Л. Н. Приоритеты инвестиционной политики Польши в условиях системной трансформации / Л. Н. Давыденко, А. И. Максимчук // Веснік БДПУ. Сер. 2. Гісторыя. Філасофія. Паліталогія. Сацыялогія. Эканоміка. Культуралогія. – 2015. – № 3. – С. 28–32.

29. Давыденко, Л. Н. Методические подходы к оценке трансграничных торговых потоков / Л. Н. Давыденко, М. В. Боровка // Экономика, моделирование, прогнозирование : сб. науч. тр. / Науч.-исслед. экон. ин-т М-ва экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Вып. 8. – С. 24–33.

30. Данильченко, А. В. Интернационализация деловой активности стран и компаний = Internationalization of countries and companies business activity / А. В. Данильченко, Е. В. Бертош, О. Ф. Малашенкова. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2015. – 294 с.

31. Данильченко, А. В. Международный трансфер технологий и политика импортозамещения в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / А. В. Данильченко, Е. В. Бертош // Проблемы управления. Сер. А и В. – 2012. – № 1. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/handle/123456789/121922. – Дата доступа: 10.04.2018.

32. Данильченко, А. В. Методологический инструментарий построения интегрированных теорий: на примере экономической теории интернационализации предпринимательства [Электронный ресурс] / А. В. Данильченко // Синтез философии, науки, культуры : к 80-летию акад. В. С. Степина / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. Н. Данилов (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/handle/123456789/109448. – Дата доступа: 27.03.2018.

33. Данильченко, А. В. Теоретические основы транснационализации страны и предприятия / А. В. Данильченко,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Д. С. Калинин // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. / Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2011. – Вып. 8. – С. 30–51.

34. Данильченко, А. В. Транснационализация как экспортная стратегия развития белорусских промышленных предприятий / А. В. Данильченко // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития : материалы VIII Междунар. науч. конф., Минск, 18–19 окт. 2007 г. : в 4 т. / Нац. банк Респ. Беларусь [и др.] ; редкол.: С. С. Полоник [и др.]. – Минск, 2007. – Т. 1. – С. 327–337.

35. Данильченко, А. В. Транснационализация промышленного и банковского капитала / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, О. Г. Ковшевич. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2007. – 182 с.

36. Доклад о мировых инвестициях, 2013. Глобальные производственные системы: инвестиции и торговля в интересах развития : обзор / ЮНКТАД. – Женева : ООН, 2013. – XIV, 38 с.

37. Доклад о мировых инвестициях, 2016. «Гражданство» инвесторов: вызовы политики / ЮНКТАД. – Женева : ООН, 2016. – XV, 44 с.

38. Доклад о торговле и инвестициях в Азиатско-Тихоокеанском регионе: поддержка участия в цепочках начисления стоимости / ЭСКАТО. – Женева : ООН, 2015. – 45 с.

39. Доклад о торговле и развитии, 2014 [Электронный ресурс] : обзор / ЮНКТАД. – Женева : ООН, 2014. – Режим доступа: unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014overview_ru.pdf. – Дата доступа: 22.02.2018.

40. Доклад о торговле и развитии, 2016. Структурная трансформация в интересах всеохватного и устойчивого роста / ЮНКТАД. – Женева : ООН, 2016. – 215 с.

41. Доклад о торговле и развитии, 2017. От мер жесткой экономии к глобальному новому курсу : обзор / ЮНКТАД. – Нью-Йорк ; Женева : ООН, 2017. – 35 с.

42. Долгосрочный прогноз экономического развития Евразийского экономического союза до 2030 года / Евразийская экономическая комиссия. – М. : ЕЭК, 2015. – 216 с.

43. Друкер, П. Ф. Новые реальности: в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. Л. Нахапетян. – М. : Бук Чембэр Интернэшнл, 1994. – 380 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

44. Дрыночкин, А. В. Сопоставительный анализ итогов трансформации в Чехии и Словакии / А. В. Дрыночкин // Мировое и национальное хозяйство. – 2015. – № 2. – С. 14–21.

45. Евразийская сеть промышленной кооперации и субконтрактации [Электронный ресурс] / ЕЭК. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/Pages/Основные%20направления%20промышленного%20сотрудничества/subcontracting.aspx. – Дата доступа: 15.04.2018.

46. Евразийская экономическая интеграция – 2017 : доклад / Е. Ю. Винокуров [и др.]. – СПб. : Центр интеграц. исслед., 2017. – 81 с. – (Доклад / Евразийский банк развития, Центр интеграционных исследований ; № 43).

47. Евразийские технологические платформы [Электронный ресурс] : Москва, 2017 / ЕЭК. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/broshura%20ETP.pdf. – Дата доступа: 22.02.2018.

48. Евразийские технологические платформы [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/Pages/Основные%20направления%20промышленного%20сотрудничества/ETP.aspx. – Дата доступа: 15.04.2018.

49. Евразийский экономический союз в цифрах : крат. стат. сб. / Евразийская экономическая комиссия. – М. : [б. и.], 2017. – 204 с.

50. Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] : утв. Решением Совета Евраз. экон. комис., 16 июля 2012 г., № 54 : в ред. Решения Совета Евраз. экон. комис. от 18.10.2016 г. / ЕЭК. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/catr/ett/Pages/default.aspx. – Дата доступа: 22.02.2018.

51. Енин, Ю. И. Формирование в Республике Беларусь основ экономики знаний: теория и практика [Электронный ресурс] / Ю. И. Енин // Экономика и управление. – 2012. – № 2. – Режим доступа: http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup/issue.30/article.2.html. – Дата доступа: 21.05.2017.

52. Енин, Ю. И. Формирование инновационно-инвестиционной экономики в Республике Беларусь: теория и

практика / Ю. И. Енин // Потребительская кооперация. – 2012. – № 2. – С. 3–9.

53. Идрисова, В. В. Торговля добавленной стоимостью: эмпирический анализ / В. В. Идрисова, Ю. О. Литвинова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 8. – С. 49–66.

54. Инвестиции / С. В. Андрианов [и др.] ; отв. ред.: В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лялин. – 2-е изд. – М. : Велби : Проспект, 2007. – 584 с.

55. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Республики Беларусь ; редкол.: И. В. Медведева (пред.) [и др.]. – Минск : Нац. стат. ком. Республики Беларусь, 2017. – 213 с.

56. Иностранные инвестиции в Калининградской области: диагностика состояния, меры поддержки и влияние на инвестиционный климат в регионе [Электронный ресурс] / М. Белоногова [и др.] // Экономический бюллетень. – 2004. – № 3. – Режим доступа: http://kaliningrad-rda.org/publikacii/ekonomicheskiy-byulleten-no3-inostrannye-investicii-v-kaliningradskoy-oblasti-diagnostika. – Дата доступа: 21.02.2017.

57. Итоги социально-экономического развития Республики Беларусь в 2016 году : аналит. записка // Институт экономики Национальной академии наук Беларуси. – Минск, 2017. – 42 с.

58. Ищенко-Падукова, О. А. Экономическая политика импортозамещения: институциональные условия и императивы эффективности / О. А. Ищенко-Падукова, И. В. Мовчан // Вопросы регулирования экономики. – 2017. – Т. 8, № 1. – С. 76–84.

59. Кадочников, С. М. Перспективные вопросы расширения участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости / С. М. Кадочников // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 2. – С. 8–13.

60. Кадочников, С. М. Эффекты благосостояния от прямых зарубежных инвестиций: микроэкономический анализ [Электронный ресурс] : дис. … д-ра экон. наук / С. М. Кадочников. – СПб., 2004. – Режим доступа: http://economy-lib.com. –Дата доступа: 20.05.2017.

61. Казахстан: адаптация к низким ценам на нефть; трудные времена впереди : докл. об экономике Казахстана, осень 2015 г. /

Группа Всемирного банка // Всемирный банк. Документы и доклады. – Астана, 2015. – 28 с.

62. Калинин, Д. С. Транснационализация деловой активности машиностроительных предприятий России и Беларуси: сравнительный анализ /Д. С. Калинин // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – № 3. – С. 94–99.

63. Калинин, Д. С. Формирование стратегии интернационализации машиностроительных предприятий Республики Беларусь : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Д. С. Калинин. – Минск, 2008. – 178 с.

64. Капустина, Л. М. Транснациональные корпорации: роль в экономическом развитии России / Л. М. Капустина, О. Д. Фальченко. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. – 164 с.

65. Ковалев, М. М. Китай строит экономику знаний / М. М. Ковалев, Ван Син. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2015. – 152 с.

66. Колодий, Г. Б. Прямые иностранные инвестиции в странах Центральной и Восточной Европы: на примере Венгрии, Чехии и Польши : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Г. Б. Колодий ; Рос. акад. наук, Ин-т Европы. – М., 2005. – 25 с.

67. Кондратьев, В. Б. Возвращение производства, или новая индустриализация [Электронный ресурс] / В. Б. Кондратьев // Перспективы : электрон. журн. – 2016. – № 4. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/history/vozvrashhenije_proizvodstva_ili_novaja_industrializacija_zapada_2016-12-20.htm. – Дата доступа: 10.02.2017.

68. Кондратьев, В. Б. Глобальная экономика и ее отрасли в 2014–2015 гг. [Электронный ресурс] / В. Б. Кондратьев // Перспективы : электрон. журн. – 2015. – № 2. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/srez/val/globalnaja_ekonomika_i_jeje_otrasli_v_201482102015_gg_2015-01-21.htm. – Дата доступа: 10.02.2017.

69. Кондратьев, В. Б. Глобальные цепочки добавленной стоимости в современной экономике [Электронный ресурс] / В. Б. Кондратьев // Перспективы. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/print.php?ID=269044. – Дата доступа: 10.02.2017.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

70. Кондратьев, В. Б. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости / В. Б. Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 3. – С. 5–17.

71. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс] : утв. Указом Президента Респ. Беларусь, 9 нояб. 2010 г., № 575 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 24.01.2014 г. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31000575. – Дата доступа: 22.02.2018.

72. Концепция формирования и развития наноиндустрии в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : утв. постановлением Совета Мнистров Респ. Беларусь, 18 февр. 2013 г., № 113 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21300113. – Дата доступа: 22.02.2018.

73. Коняхина, Н. Ю. Теории и концепции прямых иностранных инвестиций: ретроспективный взгляд на аналитический инструментарий международного перелива капитала / Н. Ю. Коняхина // Вестник Тамбовского университета. Сер. Гуманитар. науки. – 2009. – № 1. – С. 261–270.

74. Корзик, П. М. Привлечение прямых иностранных инвестиций как фактор конкурентоспособности экономики Республики Беларусь : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / П. М. Корзик. – Минск, 2017. – 301 л.

75. Кузнецов, А. В. Интернационализация российской экономики: инвестиционный аспект / А. В. Кузнецов. – М. : URSS : КомКнига, 2007. – 284 с.

76. Кузнецов, А. В. Мирохозяйственные связи германских компаний / А. В. Кузнецов. – М. : Ин-т мировой экономики и междунар. отношений Рос. акад. наук, 2004. – 122 с.

77. Кузнецов, А. В. Транснациональные корпорации в мире [Электронный ресурс] / А. В. Кузнецов // Мировое и национальное хозяйство. – 2014. – № 2. – Режим доступа: http://www.mirec.ru/2014-02/transnacionalnye-korporacii-v-mire. – Дата доступа: 12.02.2017.

78. Куклина, О. А. Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику региона : дис. … канд. экон. наук : 08.00.14 ; 08.00.05 / О. А. Куклина. – Екатеринбург, 2004. – 215 с.

79. Кукушкина, Ю. М. Глобальные цепочки создания стоимости и корпоративные интересы транснациональных корпораций / Ю. М. Кукушкина // Современная конкуренция. – 2016. – Т. 10, № 2. – С. 107–117.

80. Ленчук, Е. Б. Центральная и Восточная Европа на пути к инновационной модели развития / Е. Б. Ленчук // Информационное общество. – 2006. – № 4. – С. 44–48.

81. Либман, А. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / А. Либман, Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 61–79.

82. Ливенцев, Н. Н. Международное движение капитала: инвестиционная политика зарубежных стран / Н. Н. Ливенцев, Г. М. Костюнина. – М. : Экономистъ, 2004. – 367 с.

83. Лубская, Е. В. Глобальные цепочки добавленной стоимости как новый элемент международной торговли / Е. В. Лубская // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – № 2. – С. 138–142.

84. Лузгина, А. Национальные особенности и международный опыт привлечения прямых иностранных инвестиций / А. Лузгина // Банкаўскі веснік. – 2016. – № 6. – С. 21–28.

85. Лукьянов, С. Глобальные цепочки создания стоимости: эффекты для интегрирующейся экономики / С. Лукьянов, И. Драпкин // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – № 4. – С. 16–25.

86. Ляликова, В. И. Прогнозирование развития высокотехнологичного сектора в Республике Беларусь / В. И. Ляликова // Экономика и управление. – 2015. – № 4. – С. 3–8.

87. Матраева, Л. В. Анализ эволюции концепций прямых иностранных инвестиций в экономической науке (критический анализ) / Л. В. Матраева // Вопросы новой экономики. – 2012. – № 4. – С. 74–79.

88. Международная торговля и развитие [Электронный ресурс] : докл. Генер. секретаря Генер. Ассамблеи ООН, 2016 // ЮНКТАД. – Режим доступа: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocu-ments/a71d275_ru.pdf. – Дата доступа: 16.09.2017.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

89. Мезенцева, О. Е. Развитие высокотехнологичного производства в России и в мире / О. Е. Мезенцева // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 7. –Ч. 1. – С. 176–181.

90. Методические рекомендации по вопросам инвестиционно-инновационной деятельности с транснациональными компаниями : утв. Пред. Гос. ком. по науке и технологиям Респ. Беларусь, 15 нояб. 2010 г. – Минск : [б. и.], 2010. – 33 с.

91. Мешкова, Т. А. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России / Т. А. Мешкова, Е. Я. Моисеичев // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 1. – С. 83–96.

92. Мисакян, М. Н. Привлечение иностранных инвестиций в переходные экономики (на примере стран Центральной и Восточной Европы) [Электронный ресурс] / М. Н. Мисакян // Вестник Санкт-Петербурского университета. Сер. 5. Экономика. – 2004. – № 4. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/privlechenie-inostrannyh-investitsii-v-perehodnye-ekonomiki-na-primere-stran-tsentralnoy-i-vostochnoy-evropy. – Дата доступа: 26.01.2018.

93. Мовсесян, А. Г. Транснационализация в мировой экономике : учеб. пособие / А. Г. Мовсесян. – М. : Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации, 2001. – 316 с.

94. Мовсесян, А. Г. Транснациональный капитал и национальное государство / А. Мовсесян, С. Огнивцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 6. – С. 55–63.

95. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ, 2017 : доклад / А. В. Кузнецов [и др.]. – СПб. : Центр инновац. исслед., 2017. – 55 с. – (Доклад / Евразийский банк развития, Центр интеграционных исследований ; № 45).

96. Муха, Д. В. Влияние привлечения прямых иностранных инвестиций на внешнюю торговлю и платежный баланс Беларуси / Д. В. Муха // Банкаўскі веснік. – 2015. – № 2. – С. 35–45.

97. Муха, Д. В. Макроэкономическая эффективность привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. В. Муха ; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск, 2016. – 28 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

98. Мухопад, В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В. И. Мухопад. – М. : Магистр : Инфра-М, 2015. – 510 с.

99. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 1 авг. 2016 г., № 604 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://pravo.by/upload/docs/op/C21600604_1470690000.pdf. – Дата доступа 20.04.2018.

100. Национальные таблицы «Затраты–Выпуск» [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/d16/d16f6138c4b388f6d6e03c7845c8935e.zip. – Дата доступа: 20.04.2018.

101. Нечай, А. А. Внешнеторговая политика развивающихся стран: от импортозамещения к экспортоориентированной модели / А. А. Нечай // Журнал международного права и международных отношений. – 2006. – № 1. – С. 77–81.

102. Новопашина, А. Н. Прямые инвестиции из Китая в регионах России: субституты или комплименты внешней торговли? / А. Н. Новопашина // Пространственная экономика. – 2012. – № 4. – С. 67–86.

103. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 10 июля 2012 г., № 425-З // Kodeksy-by.com. – Режим доступа: http://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_gosudarstvennoj_innovatsionnoj_politike_i_innovatsionnoj_deyatelnosti.htm. – Дата доступа 20.04.2018.

104. О развитии цифровой экономики [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь, 21 дек. 2017 г., № 8 // Президент Республики Беларусь : офиц. Интернет-портал Президента Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/dekret-8-ot-21-dekabrja-2017-g-17716. – Дата доступа: 23.03.2018.

105. О хозяйственных обществах [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 9 дек. 1992 г., № 2020-XII : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2017 г. // Национальный правовой Интернет-порталРеспублики Беларусь. – Режим доступа:

http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=V19202020. – Дата доступа: 22.01.2018.

106. Обзор инвестиционной политики Республики Беларусь / Конф. ООН по торговле и развитию. – Нью-Йорк ; Женева : ООН, 2009. – 130 с.

107. Основные направления координации национальных промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации [Электронный ресурс] : утв. Решением Высш. Евраз. экон. совета, 31 мая 2013 г., № 40 : информ.-правовой портал. – Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70292470. – Дата доступа: 22.02.2018.

108. Основные направления промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] : утв. решением Евраз. межправит. совета, 8 сент. 2015 г., № 9 // Право Беларуси. – Режим доступа: http://www.lawbelarus.com/003817. – Дата доступа: 22.02.2018.

109. Отдельные статистические показатели деятельности организаций Республики Беларусь, созданных с участием иностранных юридических и физических лиц за 2013 год [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_411/. – Дата доступа: 22.02.2018.

110. Отдельные статистические показатели деятельности организаций Республики Беларусь, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц за 2016 год [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_7539/. – Дата доступа: 22.02.2018.

111. Отдельные статистические показатели деятельности организаций Республики Беларусь, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц за 2017 год [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_bulletin/index_9194/. – Дата доступа: 14.06.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

112. Перечень приоритетных видов деятельности (секторов экономики) для осуществления инвестиций [Электронный ресурс] : прил. к постановлению Совета Министров Респ. Беларусь, 12 мая 2016 г., № 372 // Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа: government.by/upload/docs/filedccf056acac74eea.PDF. – Дата доступа: 27.02.18.

113. Пестова, А. А. О стимулировании притока прямых иностранных инвестиций в российскую экономику с целью повышения «качества» экономического роста / А. А. Пестова, И. О. Сухарева, О. Г. Солнцев // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 1. – С. 136–154.

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

115. Петровская, Л. М. Формы заграничной деловой экономической активности / Л. М. Петровская, А. В. Данильченко. – Минск : Нац. ин-т образования, 1998. – 119 с.

116. Петрушкевич, Е. Н. Международные потоки прямых инвестиций в Республике Беларусь: оценка характера и влияния на национальную экономику / Е. Петрушкевич // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 3. – С. 58–79.

117. Петрушкевич, Е. Н. Международные прямые инвестиции в развитии мировой экономики XXI века / Е. Н. Петрушкевич. – Минск : Респ. ин-т высш. шк., 2016. – 252 с.

118. Петрушкевич, Е. Н. Привлекательность национальной экономики для прямых иностранных инвестиций в условиях мирового экономического кризиса / Е. Н. Петрушкевич // Научные труды Белорусского государственного экономического университета : сборник / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: В. Н. Шимов (пред.) [и др.]. – Минск, 2010. – С. 328–334.

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

120. Петрушкевич, Е. Н. Структура и характер прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь / Е. Петрушкевич // Банкаўскі веснік. – 2010. – № 4. – С. 20–27.

121. Побываев, С. А. Глобальные цепочки стоимости и их потенциальная роль в развитии российско-белорусской интеграции / С. А. Побываев // Мир новой экономики. – 2016. – № 4. – С. 41–50.

122. Политика привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику / А. Г. Аверкин [и др.]. – М. : ТЕИС, 2001. – 479 с.

123. Положение о формировании и функционировании евразийских технологических платформ [Электронный ресурс] // ЕЭК : Евраз. экон. комис. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/Pages/Положение-о-формировании-и-функционировании-евразийских-технологических-платформ.aspx. – Дата доступа: 15.04.2018.

124. Пономаренко, А. Н. Новая статистика движения добавленной стоимости в международной торговле / А. Н. Пономаренко, К. Ю. Мурадов // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2014. – № 1. – С. 43–79.

125. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. / М. Портер ; науч. ред. О. Нижельская. – 5-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 716 с.

126. Последствия глобальных цепочек создания стоимости для торговли, инвестиций, развития и занятости [Электронный ресурс] : ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД : сост. для Саммита лидеров стран G-20 в Санкт-Петербурге в сент. 2013 г. // Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/economic_organization/russiaj20j8/doc20131205_7. – Дата доступа: 17.07.2016.

127. Праневич, А. А. Слияния и поглощения (M&A) в мировой экономике: влияние кризиса и возможности для национальной экономики / А. А. Праневич // Белорусский экономический журнал. – 2014. – № 1. – С. 60–75.

128. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс] : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 5 июля 2012 г., № 622 : в ред. постановления Совета Министров

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Респ. Беларусь от 13.06.2014 г. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь – Режим доступа: http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21200622. – Дата доступа: 22.02.2018.

129. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. [Электронный ресурс] / Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/program_ek2016-2020.pdf. – Дата доступа: 22.02.2018.

130. Промышленная политика ЕАЭС: от создания к первым результатам / Евраз. экон. комис. ; под ред. С. С. Сидорского. – М., 2015. – 110 с.

131. Прямые иностранные инвестиции во внутреннюю экономику Республики Беларусь за 2010–2017 годы [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/ForeignDirectInvestments/Domestic/coutries.xlsx. – Дата доступа: 23.09.2017.

132. Ромашкин, Т. В. Развитие фирмы в условиях глобализации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Т. В. Ромашкин ; Сарат. гос. соц.-экон. ун-т. – Саратов, 2008. – 27 с.

133. Россия и Центрально-Восточная Европа: взаимоотношения в 2014–2015 гг. / Рос. акад. наук, Ин-т экономики ; отв. ред. И. И. Орлик. – М. : Ин-т экономики РАН, 2016. – 378 с.

134. Руденков, В. М. Международный бизнес / В. М. Руденков. – Минск : Право и экономика, 2015. – 616 с.

135. Руденков, В. М. Международный трансфер технологий и его влияние на экспорт Республики Беларусь / В. М. Руденков, Э. М. Аксень, И. В. Кривенкова // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – № 4 – С. 98–103.

136. Руденков, В. М. Моделирование экспортной стратегии продвижения высокотехнологичной продукции в условиях сокращения ее импортоемкости / В. М. Руденков, Э. М. Аксень // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага універсітэта. – 2011. – № 3. – С. 52–61.

137. Рынок Китая: вопросы доступа : аналит. отчет / Т. М. Алиев [и др.] ; под общ. ред. В. Ю. Саламатова, А. Н. Спартака. – М. : ITI, 2017. – 172 с.

138. Санько, Г. Г. Основные направления интернационализации белорусской экономики / Г. Г. Санько // Сборник докладов и тезисов Международной научно-практической конференции «Беларусь на пути вступления в ВТО: социально-экономические проблемы и последствия», Минск, 27–28 октября 2005 г. / Ин-т экономики НАН Беларуси ; науч.-ред. совет: П. Г. Никитенко [и др.]. – Минск, 2006. – С. 136–138.

139. Санько, Г. Г. Республика Беларусь в системе транснационализации мировой экономики / Г. Г. Санько // Расширение Европейского Союза и Республика Беларусь на новой границе : материалы науч.-практ. конф., Минск, 18–19 мая 2004 г. : в 2 ч. / Белорус. гос. экон. ун-т [и др.] ; редкол.: В. Н. Шимов (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2004. – Ч. 1. – С. 103–108.

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

141. Семак, Е. А. Современное представление о природе прямых иностранных инвестиций: интегрированный подход [Электронный ресурс] / Е. А. Семак, И. С. Турлай // Журнал международного права и международных отношений. – 2009. – № 2. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/18829/1/2009_2_JILIR_semak_turlay_r.pdf. – Дата доступа: 21.02.2017.

142. Сидорова, Е. А. Эволюция теоретических подходов к исследованию прямых иностранных инвестиций / Е. А. Сидорова // Вестник Тамбовского университета. Сер.: Гуманитар. науки. – 2010. – № 2. –С. 22–27.

143. Сидорский, С. С. Промышленное сотрудничество в ЕАЭС – мощный фактор экономического развития [Электронный ресурс] / С. С. Сидорский // СБ: Беларусь сегодня. – 2015. – 15 сент. – Режим доступа: https://www.sb.by/articles/promyshlennoe-sotrudnichestvo-v-eaes-moshchnyy-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya.html. – Дата доступа: 22.02.2018.

144. Сидорский, С. С. ЕАЭС выходит на полную самообеспеченность продовольствием [Электронный ресурс] : [интервью с министром Евраз. экон. комис. по промышленности и АПК

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

С. С. Сидорским] / С. С. Сидорский ; беседовала М. Порошина // Аргументы и факты. – 2017. – 30 авг. – Режим доступа: http://www.aif.ru/money/economy/sergey_sidorskiy_eaes_vyhodit_na_polnuyu_samoobespechennost_prodovolstviem. – Дата доступа: 22.02.2018.

145. Смаглюкова, Т. М. Мотивация иностранных инвесторов в теориях прямых иностранных инвестиций: макроэкономический подход [Электронный ресурс] / Т. М. Смаглюкова // Современные проблемы науки. – 2012. – № 2. – Режим доступа: science.esrae.ru/194-877. – Дата доступа: 03.08.2017.

146. Смирнов, Т. В. Прямые иностранные инвестиции в системе факторов экономического роста : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Т. В. Смирнов. – М., 2004. – 177 л.

147. Соколов, В. В. Международные производственные цепочки: учет вклада стран в создание добавленной стоимости / В. В. Соколов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 2. – С. 48–59.

148. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2018 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_10865/. – Дата доступа: 20.10.2018.

149. Стивенсон, Ш. Глобальные цепочки создания стоимости: новая реальность международной торговли [Электронный ресурс] / Ш. Стивенсон // Мосты. – 2015. – Т. 8, № 3. – Режим доступа: http://ru.ictsd.org/bridges-news/мосты/issue-archive. – Дата доступа: 08.02.2017.

150. Тенденции и перспективы развития промышленного комплекса Республики Беларусь : аналит. докл. / НАН Беларуси. – Минск, 2015. – 56 с.

151. Точицкая, И. Внешняя торговля Беларуси: основные вызовы и пути их преодоления : дискус. материал PDP/09/04 / И. Точицкая, Г. Шиманович. – Минск : Исслед. центр ИПМ, 2009. – 15 с.

152. Турбан, Г. В. Международная торговля: тенденции развития и факторы роста [Электронный ресурс] / Г. В. Турбан // Економічний вісник університету / Переяслав-Хмельн. держ. пед. ун-т. – Переяслав-Хмельницький, 2015. – № 25-1. – Режим досту-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

па: https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-torgovlya-tendentsii-razvitiya-i-faktory-rosta. – Дата доступа: 26.01.2017.

153. Турбан, Г. В. Протекционизм в современной международной торговле / Г. В. Турбан // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага універсітэта. – 2011. – № 6. – С. 10–16.

154. Турлай, И. С. Анализ воздействия региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве на привлечение прямых иностранных инвестиций / И. С. Турлай // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер.: Экономика и право. – 2012. – № 2. – С. 74–83.

155. Тушканов, И. М. Развитие взглядов на сущность и причины вывоза капитала в условиях рыночной экономики [Электронный ресурс] / И. М. Тушканов, Т. Н. Юдина // Российский экономический интернет-журнал. – 2007. – № 1. – Режим доступа: http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Tushkanov_Yudina.pdf. – Дата доступа 06.08.2017.

156. Тьюгендхэт, К. Международные монополии : пер. с англ. / К. Тьюгендхэт ; общ. ред. М. М. Максимовой. – М. : Прогресс, 1974. – 293 с.

157. Фальченко, О. Д. Макроэкономические эффекты влияния прямых инвестиций транснациональных корпораций на экономику принимающей страны : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / О. Д. Фальченко. – Екатеринбург, 2015. – 225 с.

158. Флегонтова, Т. А. Участие стран ЕАЭС в глобальных цепочках добавленной стоимости / Т. А. Флегонтова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – № 1. – С. 73–84.

159. Хольцер, Д. Оценка качества прямых иностранных инвестиций в странах с переходной экономикой : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Д. Хольцер. – М., 2004. – 230 с.

160. Хомякова, Т. С. Прямые иностранные инвестиции и развитие внешней торговли : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Т. С. Хомякова. – М., 1998.– 197 с.

161. Ху Цзунь Жун. Теоретические основы экономической транснационализации / Ху Цзунь Жун // Журнал международного права и международных отношений. – 2009. – № 3. – С. 91–95.

162. Хусаинов, Б. Д. Транснационализация производства и капитала и развитие национальных экономик : автореф. дис. …

д-ра экон. наук : 08.00.14 / Б. Д. Хусаинов ; Ин-т экономики М-ва образования и науки Респ. Казахстан. – Алматы, 2007. – 44 с.

163. Цветкова, Н. Н. ТНК в странах Востока: прямые иностранные инвестиции и глобальные производственные сети / Н. Н. Цветкова // Восточная аналитика. – 2012. – № 3. – С. 77–84.

164. Чеклина, Т. Н. Роль прямых иностранных инвестиций в развитии внешней торговли стран Центральной и Восточной Европы / Т. Н. Чеклина // Бюллетень иностранной и коммерческой информации. – 2000. – № 141. – С. 8–16.

165. Шамрай, Л. В. Глобальные цепочки добавленной стоимости в мировом воспроизводственном процессе / Л. В. Шамрай, М. В. Леденева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2015. – № 3. – С. 114–120.

166. Шмарловская, Г. А. Глокализация в странах с развивающимися рынками: предпосылки и механизмы / Г. А. Шмарловская // Економічний вісник університету / Переяслав-Хмельн. держ. пед. ун-т. – Переяслав-Хмельницький, 2018. – № 37-2. – С. 163–172.

167. Шмарловская, Г. А. Конкурентоспособность Республики Беларусь в мировой экономике / Г. А. Шмарловская // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 1. – С. 22–41.

168. Шмарловская, Г. А. Либерализация и протекционизм: противодействующие тенденции в развитии мировой торговли / Г. А. Шмарловская // Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст : сб. науч. ст. : в 2 ч. / Гродн. гос. ун-т ; редкол.: М. Е. Карпицкая (гл. ред.) [и др.]. – Гродно, 2016. – Ч. 1. – С. 186–189.

169. Шмарловская, Г. А. Международная специализация торговли Республики Беларусь в условиях ЕЭП / Г. А. Шмарловская // Стратегия развития экономики Беларуси: факторы формирования и инструменты реализации : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 23–24 апр. 2015 г. / Ин-т экономики НАН Беларуси ; науч.-ред. совет: В. Г. Гусаков [и др.]. – Минск, 2015. – С. 183–191.

170. Шмарловская, Г. А. Международное разделение производственного процесса и сетевая экономика: перспективы Республики Беларусь / Г. А. Шмарловская // Белорусский экономический журнал. – 2009. – № 1. – С. 62–70.

171. Шмарловская, Г. А. Преобразование организационных структур производства – перспектива вхождения в мировую сетевую экономику / Г. А. Шмарловская // Устойчивое развитие экономики Казахстана: императивы модернизации и бизнес инжиниринга : сб. тр. Междунар. науч.-практ. конф., Алматы, 29–30 марта 2012 г. : в 2 ч. / Каз. нац. техн. ун-т. – Алматы, 2012. – Ч. 2. – С. 128–131.

172. Эден, Л. Многонациональные предприятия и политика привлечения иностранных инвестиций в цифровую экономику [Электронный ресурс] / Л. Эден // Мосты. – 2016. – Т. 9, № 6. – Режим доступа: http://ru.ictsd.org/bridges-news/мосты/issue-archive. – Дата доступа: 08.02.2017.

173. Ярошук, М. П. ТНК и транснационализация мировой экономики: обзор теоретических подходов к оценке транснационализации мировой экономики / М. П. Ярошук, А. М. Батьковский // Российское предпринимательство. – 2010. – № 1. – С. 28–32.

174. Agreement on trade related investment measures [Electronic resource] // Trade and Investment: Technical information / WTO. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_info_e.htm. – Date of access: 14.04.2018.

175. Baldwin, R. Trade in goods and trade in tasks: An integrating framework [Electronic resource] : Working paper 15882 / R. Baldwin, F. Robert-Nicoud // National Bureau of Economic Research. – Mode of access: http://www.nber.org/papers/w15882.pdf. – Date of access: 06.08.2017.

176. Banga, R. Adding value in global value chains [Electronic resource] / R. Banga // Transnational Corporations. – 2015. – Vol. 21. – № 3. – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/di-aeia2014d1_en.pdf. – Date of access: 14.01.2018.

177. Banga, R. Measuring value in global value chains [Electronic resource] : Background paper № RVC-8, May 2013 / R. Banga / UNCTAD. – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ecidc2013misc1_bp8.pdf. – Date of access: 14.01.2018.

178. Beugelsdijk, S. The impact of horizontal and vertical FDI on host's country economic growth [Electronic resource] / S. Beugelsdijk, R. Smeets, R. Zwinkels // International Business Review. – 2008. – Vol. 17. – № 4. – Mode of access:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

www.academia.edu/13978711/The_impact_of_horizontal_and_vertical_FDI_on_hosts_country_economic_growth. – Date of access: 14.04.2017.

179. Brainard, L. S. A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration / L. S. Brainard. – Cambridge : Nat. Bureau of Econ. Research, 1993. – 40 p.

180. Chakrabarti, A. The determinants of foreign direct investments: Sensitivity analyses of cross-country regressions / A. Chakrabarti // Kyklos. – 2001. – Vol. 54. – № 1. – P. 89–114.

181. China statistical yearbook, 2016 [Electronic resource] // National Bureau of Statistics of China. – Mode of access: http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexeh.htm. – Date of access: 14.04.2017.

182. Coe, N. Global production networks: Realizing the potential / N. Coe, P. Dicken, M. Hess // Journal of Economic Geography. – 2008. – № 8. – P. 271–295.

183. Concentration of external trade in goods (2013–2016) [Electronic resource] / Hungarian Central Statistical Office. – Mode of access: http://www.ksh.hu. – Date of access: 29.04.2018.

184. De Backer, K. Mapping global value chains [Electronic resource] / K. De Backer, S. Miroudot // OECD Trade Policy Papers. – 2013. – Vol. 159. – Mode of access: http://www.oecd-ilibrary.org/trade/mapping-global-value-chains_5k3v1trgnbr4-en. – Date of access: 14.04.2017.

185. Dunning, J. H. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? / J. H. Dunning // Journal of International Business Studies. – 1998. – Vol. 29. – № 1. – P. 45–66.

186. Dunning, J. H. The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions / J. H Dunning // Journal of International Business Studies. – 1988. – Vol. 19. – № 1. – P. 1–31.

187. Economic activity of entities with foreign capital in 2016 [Electronic resource] / Central Statistical Office of Poland. – Mode of access: https://stat.gov.pl/en/topics/economic-activities-finances/activity-of-enterprises-activity-of-companies/economic-activity-of-entities-with-foreign-capital-in-2016,2,11.html. – Date of access: 29.04.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

188. Elborgh-Woytek, K. Attracting and maximizing the benefits of foreign direct investment: The role of trade policy [Electronic resource] / K. Elborgh-Woytek, A. Sadikov // The CAREC Program. – Mode of access: https://www.carecprogram.org/uploads/FDI-Benefits-Trade-Policy-Role.pdf. – Date of access: 21.02.2017.

189. Ellingsen, T. Foreign direct investment and the political economy of protection / T. Ellingsen, K. Wärneryd. – Tilburg : Center for Econ. Researches of Tilburg Univ., 1993. – 34 p.

190. Financing growth; SMEs in global value chains: The case for a coordinated G20 policy approach [Electronic resource] / OECD. – Mode of access: http://biac.org/wp-content/uploads/2016/06/Financing-Growth-SMEs-in-Global-Value-Chains.pdf. – Date of access: 22.02.2018.

191. Foreign direct investment for development: Maximizing benefits, minimizing costs. Overview / OECD. – Paris : OECD, 2002. – 33 p.

192. Foreign direct investment: Trends, data availability, concepts and recording practices / N. K. Patterson [et al.]. – Washington : Intern. monetary fund, 2004. – 44 p.

193. Franco, C. Why do firms invest abroad? An analysis of the motives underlying foreign direct investments [Electronic resource] / C. Franco, F. Rentocchini, G. V. Marzetti // European Trade Study Group. – Mode of access: www.etsg.org/ETSG2008/Papers/Franco.pdf. – Date of access: 16.05.2016.

194. From decisions to actions : Report of the Secretary-Gen. of UNCTAD to UNCTAD XIV / UNCTAD. – Geneva : UN, 2015. – 44 p.

195. Gereffi, G. Global value chains in a post-Washington Consensus world / G. Gereffi // Review of International Political Economy. – 2014. – Vol. 21. – № 1. – P. 9–37.

196. Gereffi, G. The governance of global value chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // Review of International Political Economy. – 2005. – Vol. 12. – № 1. – P. 78–104.

197. Gibbon, P. Upgrading primary production: A global commodity chain approach / P. Gibbon // World Development. – 2001. – Vol. 29 – № 2. – P. 345–363.

198. Global value chains and development / UNCTAD. – Geneva : UN, 2013. – 32 p.

199. Global value chains and South-South trade. Economic cooperation and integration among developing countries

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

[Electronic resource] : Oct. 2015 / UNCTAD. – Mode of access: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gdsecidc2015d1_en.pdf. – Date of access: 20.09.2017.

200. Global value chains in a changing world / ed.: P. Low, D. K. Elms. – Geneva : WTO, 2013. – 409 p.

201. Global value chains, regional integration and sustainable development: Linkages and policy implications [Electronic resource] : Seventy-first ses., Bangkok, 25–29 May 2015 / ESCAP. – Mode of access: https://www.unescap.org/sites/default/files/E71_8E_0.pdf. – Date of access: 18.08.2016.

202. Helpman, E. Export versus FDI : Working paper 9439 / E. Helpman, M. J. Melitz, S. R. Yeaple / National Bureau of Economic Research. – 46 p.

203. Helpman, E. A Simple theory of international trade with multinational corporations / E. A. Helpman // Journal of Political Economy. – 1984. – Vol. 92. – № 31. – P. 451–471.

204. Humphrey, J. Governance and upgrading: Linking industrial cluster and global value chain research / J. Humphrey, H. Schmitz. – Brighton : Inst. of Development Studies, 2000. – 37 p. – (IDS Working paper ; 120).

205. Hungary. Your trading and investment partner [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.mfa.gov.hu/NR/rdonlyres/1969C6EF-6A13-4433-AEE1-6B420F1EA2D3/0/Country Profile_HUN.pdf. – Date of access: 21.01.2018.

206. Imported intermediate inputs and domestic product growth: Evidence from India [Electronic resource] / P. K. Goldberg [et al.] // The Quarterly Journal of Economics. – 2010. – Vol. 125. – № 4. – Mode of access: https://www.dropbox.com/s/wdnb422j93xlz68/125-4-1727.pdf?dl=0. – Date of access: 18.09.2017.

207. Interconnected economies: Benefiting from global value chains [Electronic resource] / OECD. – Paris : OECD, 2013. – Mode of access: http://www.oecd.org/publications/interconnected-economies-9789264189560-en.htm. – Date of access: 10.09.2016.

208. Investment policy [Electronic resource] : chap. 1 // Policy framework for investment : A review of good practices / OECD. – Paris, 2006. – P. 11–30. – Mode of access: http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/40287306.pdf. – Date of access: 21.02.2017.

209. Jarillo, J. C. On strategic networks / J. C. Jarillo // Strategic Management Journal. – 1988. – Vol. 9. – № 1. – P. 31–41.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

210. Jaumotte, F. Foreign direct investment and regional trade agreements: The market size effect revisited / F. Jaumotte. – Washington : IMF, 2004. – 31 p.

211. Javorsek, M. Trade in value added: Concepts, estimation and analysis / M. Javorsek, I. Camacho. – Geneva : ESCAP, 2015. – 30 p.

212. Kaplinsky, R. Global value chains: Where they came from, where they are going and why this is important [Electronic resource] / R. Kaplinsky // Innovation, Knowledge, Development. Working papers. – 2013. – № 68. – Mode of access: https://globalvaluechains.org/publication/global-value-chains-where-they-came-where-they-are-going-and-why-important. – Date of access: 06.08.2017.

213. Kaplinsky, R. Spreading the gains from globalization: What can be learned from value-chain analysis? / R. Kaplinsky // Problems of Economic Transition. – 2004. – Vol. 47. – № 2. – P. 74–115.

214. Kojima, K. Macroeconomic versus international business approach to direct foreign investment / K. Kojima // Hitotsubashi Journal of Economics. – 1982. – Vol. 23. – № 1. – P. 1–19.

215. Kojima, K. Micro and macroeconomic models of direct foreign investment: Towards a synthesis / K. Kojima, T. Ozawa // Hitotsubashi Journal of Economics. – 1984. – Vol. 25. – № 1. – P. 1–20.

216. Levy, D. L. Offshoring in the new global political economy / D. L. Levy // Journal of Management Studies. – 2005. – Vol. 42. – № 3. – P. 685–693.

217. Markusen, J. R. Foreign direct investment and trade / J. R. Markusen. – Adelaide : Centre for Intern. Econ. Studies, 2000. – 40 p. – (CIES policy discussion paper ; № 0019).

218. Markusen, J. R. Unified treatment of horizontal direct investment, vertical direct investment and the pattern of trade in goods and services / J. R. Markusen [et al.]. – Cambridge : Nat. bureau of econ. research, 1996. – 48 p. – (NBER working paper ; № 5696).

219. New horizons: Multinational company investment in developing economies / McKinsey Global Institut. – San Francisco : McKinsey & Co, 2003. – 530 p.

220. Number of enterprises, imports and exports by enterprise size class, types of enterprise and owners (2013–2016) [Electronic resource] / Hungarian central statistical office. – Mode of access: http://www.ksh.hu. – Date of access: 29.04.2018.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

221. OECD Database [Electronic resource]. – Mode of access: https://stats.oecd.org. – Date of access: 15.04.2018.

222. Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies / P. Kowalski [et al.]. – Paris : OECD publ., 2015. – 170 p. – (OECD trade policy papers ; № 179).

223. Pavlínek, P. Value creation and value capture in the automotive industry: Empirical evidence from Czechia / P. Pavlínek, J. Ženka // Environment and Planning. – 2016. – Vol. 48, № 5. – P. 937−959.

224. Pavlínek, P. Whose success? The state-foreign capital nexus and the development of the automotive industry in Slovakia [Electronic resource] / P. Pavlínek // European Urban and Regional Studies. – 2016. – Vol. 23. – № 4. – Mode of access: http://eur.sagepub.com/content/early/2014/12/09/0969776414557965/. – Date of access: 25.03.2017.

225. Phillips, R. Global production networks and industrial upgrading: Negative lessons from Malaysian electronics / R. Phillips, J. Henderson // Journal für entwicklungspolitik. – 2009. – Bd. 25, № 2. – P. 38−61.

226. Powell, W. Neither market nor hierarchy: Network forms of organisation / W. Powell // Markets, hierarchies and networks: The coordination of social life / ed.: G. Thompson [et al.]. – London, 1991. – P. 266–276.

227. Rugman, A. M. New theories of the multinational enterprise: An assessment of internalization theory / A. M. Rugman // Bulletin of Economic Research. – 1986. – Vol. 38. – № 2. – P. 101–118.

228. Starrs, S. The chimera of global convergence / S. Starrs // New Left Review. – 2014. – № 87. – P. 81−96.

229. The relationship between trade and foreign direct investment : A survey / OECD. – Paris : OECD, 2002. – 23 p.

230. Thorelli, H. B. Networks: Between markets and hierarchies / H. B. Thorelli // Strategic Management Journal. – 1986. – Vol. 7. – № 1. – P. 37–51.

231. Tian, X. FDI technology spillovers in China: Implications for developing countries / X. Tian, Lo VI, M. Song // The Journal of Developing Areas. – 2015. – Vol. 49. – № 6. – P. 37−48.

232. Trade and foreign direct investment : Press release (PRESS/57) [Electronic resource] : 1996 / WTO. – Mode of access:

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

https://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.htm. – Date of access: 06.08.2017.

233. Trade in value added [Electronic resource] / OECD. – Mode of access: http://www.oecd.org/tad/measuring-trade-in-value-added.htm. – Date of access: 15.04.2018.

234. Trade in value-added and global value chains: Statistical profiles [Electronic resource] / WTO. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm. – Date of access: 21.12.2017.

235. Trade policy [Electronic resource] : Chapter 3 // Policy framework for investment : A review of good practices / OECD. – Paris, 2006. – P. 53–88. – Mode of access: http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/40287346.pdf. – Date of access: 21.02.2017.

236. UNCTAD data center [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en. – Date of access: 30.03.2018.

237. UNCTAD handbook of statistics 2017 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access: http://stats.unctad.org/handbook/. – Date of access: 18.02.2018.

238. Vernon, R. International investment and international trade in the product life cycle / R. Vernon // The Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol. 80. – № 2. – P. 190–207.

239. Wang, L. The political economy of protection and foreign direct investment / L. Wang. – Oslo : Univ. of Oslo, 1996. – 60 p.

240. World investment report 1996: Investment, trade and international policy arrangements [Electronic resource] / UNCTAD. – New York ; Geneva : UN, 1996.– 332 p. – Mode of access: http://unctad.org/en/Docs/wir1996_en.pdf. – Date of access: 21.12.2017.

241. World investment report 2002: Transnational corporations and export competitiveness [Electronic resource] / UNCTAD. – Geneva : UN, 2002. – 350 p.– Mode of access: http://unctad.org/en/Docs/wir2002_en.pdf. – Date of access: 21.12.2017.

242. World investment report 2011: Non-equity modes of international production and development [Electronic resource] / UNCTAD. – New York ; Geneva : UN, 2011. – 226 p. – Mode

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

of access: http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=84. – Date of access: 21.12.2017.

243. World investment report 2012: Towards a new generation of investment policies [Electronic resource] / UN Conf. on Trade a. Development. – New York ; Geneva : UN, 2012. – 204 p. – Mode of access: http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=171. – Date of access: 21.12.2017.

244. World investment report 2013: Global value chains: investment and trade for development [Electronic resource] / UN Conf. on Trade a. Development. – New York ; Geneva : UN, 2013. – 236 p. – Mode of access: http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=588. – Date of access: 21.12.2017.

245. World investment report 2016: Investor nationality: policy challenges [Electronic resource] / UN Conf. on Trade a. Development. – New York : UN, 2016. – 218 p. – Mode of access: http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555. – Date of access: 21.12.2017.

246. World investment report 2017: Investment and the digital economy [Electronic resource] / UN Conf. on Trade a. Development. – New York ; Geneva : UN, 2017. – 237 p. – Mode of access: http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1782. – Date of access: 21.12.2017.

247. World investment report 2018: Investment and new industrial policies [Electronic resource] / UN Conf. on Trade a. Development. – New York ; Geneva : UN, 2018. – 193 p. – Mode of access: http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2130. – Date of access: 14.06.2018.

248. World trade statistical review 2017 [Electronic resource] / WTO. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm. – Date of access: 05.04.2018.

249. Yearbook of foreign trade statistics of Poland 2017 [Electronic resource] / Central statistical office of Poland. – Mode of access: https://stat.gov.pl/en/topics/statistical-yearbooks/statistical-yearbooks/yearbook-of-foreign-trade-statistics-2017,9,11.html. – Date of access: 14.04.2017.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Список публикаций автора

Монография

1–А. Шалупаева, Н. С. Прямые иностранные инвестиции во взаимосвязи с внешней торговлей в странах Вышеградской группы / Н. С. Шалупаева // Конкурентоспособность национальных экономик и регионов в контексте глобальных вызовов мировой экономики: монография : в 3 т. Т. 2 / В. В. Алехин [и др.]. – Ростов н/Д ; Таганрог, 2017. – С. 21–28.

Статьи в научных рецензируемых журналах

2–А. Шалупаева, Н. С. Влияние прямых иностранных инвестиций на конкурентоспособность экономики Беларуси / Н. С. Шалупаева // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Сер. гуманіт. навук. – 2005. – № 5. – Ч. 1. – С. 183–185.

3–А. Шалупаева, Н. С. Политика стимулирования ориентированных на экспорт прямых иностранных инвестиций / Н. С. Шалупаева // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Сер. гуманіт. навук. – 2006. – № 5. – Ч. 2. – С. 159–161.

4–А. Шалупаева, Н. С. Внешняя торговля и прямые иностранные инвестиции в теоретических концепциях международного движения капитала / Н. С. Шалупаева // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2012. – № 3 (72). – С. 202–212.

5–А. Шалупаева, Н. С. Прямые иностранные инвестиции и внешняя торговля: взаимозаменяемость или комплементарность? / Н. С. Шалупаева // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2013. – № 2 (77). – С. 110–115.

6–А. Шалупаева, Н. С. Стимулирование развития внешней торговли товарами Республики Беларусь посредством привлечения прямых иностранных инвестиций / Н. С. Шалупаева // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2013. – № 3 (78). – С. 170–179.

7–А. Шалупаева, Н. С. Транснациональные корпорации и новая архитектура международной торговли / Н. С. Шалупаева //

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2017. – № 2 (101). – С. 181–186.

8–А. Шалупаева, Н. С. Взаимосвязь международной торговли и прямого иностранного инвестирования: классификация концепций / Н. С. Шалупаева // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2017. – № 5 (104). – С. 173–179.

9–А. Шалупаева, Н. С. Комплексный подход к формированию политики привлечения прямых инвестиций и внешнеторговой политики / Н. С. Шалупаева // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / Белорус. нац. техн. ун-т ; пред. редкол. С. Ю. Солодовников. – Минск, 2017. – Вып. 6. – С. 36–44.

10–А. Шалупаева, Н. С. Концептуальная модель взаимосвязи международной торговли и процессов прямого иностранного инвестирования / Н. С. Шалупаева // Журнал международного права и международных отношений. – 2017. – № 3–4 (82–83). – С. 82–90.

11–А. Шалупаева, Н. С. Воздействие прямых иностранных инвестиций на развитие внешней торговли стран Вышеградской группы / Н. С. Шалупаева // Экономика и банки. – 2018. – № 1. – С. 70–77.

12–А. Шалупаева, Н. С. Концептуальные основы стратегии интеграции национальной экономики Беларуси в глобальные производственные сети / Н. С. Шалупаева // Потребительская кооперация. – 2018. – № 2 (61). – С. 68–73.

13–А. Шалупаева, Н. С. Инвестиционная деятельность транснациональных корпораций и развитие международной торговли / Н. С. Шалупаева // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага універсітэта. – 2018. – № 3. – С. 15–23.

14–А. Шалупаева, Н. С. Приоритетные направления усиления позитивных внешнеторговых эффектов прямых иностранных инвестиций в экономике Республики Беларусь / Н. С. Шалупаева // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2018. – № 5 (110). – С. 171–177.

15–А. Шалупаева, Н. С. Внешнеторговые эффекты прямых иностранных инвестиций в принимающих странах: интегрированный подход / Н. С. Шалупаева // Экономика и банки. – 2019. – № 1. – С. 106–115.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

16–А. Шалупаева, Н. С. Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь / Н. С. Шалупаева // Беларусь на пути к рынку: экономико-правовые проблемы : сб. науч. ст. / Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины. Вып. 5. – Гомель, 2004. – С. 178–188.

17–А. Шалупаева, Н. С. Актуальные тенденции в сфере международного перемещения прямых инвестиций / Н. С. Шалупаева // Перспективы инновационного развития Республики Беларусь: IV Междунар. науч.-практ. конф., Брест, 25–26 апр. 2013 г.: сб. науч. ст. / Брест. гос. техн. ун-т ; редкол. : П. С. Пойта [и др.]. – Брест : Альтернатива, 2013. – С. 90–92.

18–А. Шалупаева, Н. С. Факторы, определяющие характер взаимосвязи потоков прямых иностранных инвестиций и внешней торговли стран / Н. С. Шалупаева // Актуальные вопросы экономического развития: теория и практика : сб. науч. ст. / Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины ; редкол. : О. М. Демиденко (гл. ред.) [и др.]. – Гомель, 2016. – Вып. 5. – С. 80–83.

19–А. Шалупаева, Н. С. Региональные торговые соглашения и внешнеторговые эффекты прямых иностранных инвестиций / Н. С. Шалупаева // Актуальные вопросы экономического развития: теория и практика : сб. науч. ст. / Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины ; редкол. : О. М. Демиденко (гл. ред.) [и др.]. Вып. 6. – Гомель, 2017. – С. 113–116.

20–А. Шалупаева, Н. С. Глобальные производственные сети транснациональных корпораций и их влияние на инвестиционные потоки и мировую торговлю / Н. С. Шалупаева // Интеграция Республики Беларусь в международные экономические и политические процессы. Особенности экономических и политических процессов : сб. науч. тр. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь ; под ред. С. А. Кизимы. — Минск, 2017. — С. 138–147.

21–А. Шалупаева, Н. С. Развитие высокотехнологичного экспорта в странах Вышеградской четверки: вклад транснациональных корпораций / Н. С. Шалупаева // Инновации: от теории к практике : VI Междунар. науч.-практ. конф., Брест, 5–7 окт. 2017 г. : сб. науч. ст. / Брест. гос. техн. ун-т ; редкол. : П. С. Пойта [и др.]. — Брест : Альтернатива, 2017. — С. 186–190.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

22–А. Шалупаева, Н. С. Теоретические основы функционирования глобальных производственных сетей / Н. С. Шалупаева // Интеграция Республики Беларусь в международные экономические и политические процессы. Место и роль Республики Беларусь в экономических и политических процессах на постсоветском пространстве : сб. науч. тр. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь ; под ред. С. А. Кизимы. – Минск, 2018. – С. 279–286.

Статьи в иностранных журналах, ежегодниках и сборниках трудов

23–А. Шалупаева, Н. С. Иностранное инвестирование и конкурентоспособность страны / Н. С. Шалупаева // Становление цивилизованного рынка как доминанта социально-экономического развития общества. — М. : МИЭМ, 2005. — С. 136–141.

24–А. Шалупаева, Н. С. Иностранный капитал как источник финансирования дефицита платежного баланса: теория и практика / И. В Бабына, Н. С. Шалупаева // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 12 (44). – С. 61–71.

25–А. Шалупаева, Н. С. Внешнеторговая политика и прямые иностранные инвестиции / Н. С. Шалупаева // Вестник экономической интеграции. – 2012. – № 54. – С. 246–256.

26–А. Шалупаева, Н. С. Воздействие региональных торговых соглашений на международное перемещение прямых инвестиций: мировой опыт и практика ЕврАзЭС / Н. С. Шалупаева // Проблемы безопасности российского общества. – 2014. – № 1. – С. 195–202.

27–А. Шалупаева, Н. С. Экспорт высокотехнологичной продукции предприятий с иностранными инвестициями Республики Беларусь / Н. С. Шалупаева // Проблемы стратегического развития межстрановой интеграции национальных инновационных систем Союзного государства : II междунар. науч.-практ. конф. рос. и зарубеж. ун-тов и Рос. экон. ун-та им. Г. В. Плеханова при участии представителей гос. и муниципал. органов власти, Москва, 12 сент. 2017 г. : сб. науч. тр. / Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова ; ред. : Р. А. Абрамов, В. Г. Минашкин ; сост. Е. Ю. Халатенкова. – М., 2017. – С. 340–344.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

28–А. Шалупаева, Н. С. Прямые инвестиции транснациональных корпораций как фактор инновационного развития предприятий принимающих стран / Н. С. Шалупаева // Современные тенденции проектного управления в организациях : межвуз. науч.-практ. конф. МИРЭА–Российского технологического университета, Москва, 16 дек. 2017 г. : сб. тр. / ФГБОУ ВО «МИРЭА–Российский технологический университет». – М., 2018. – С. 629–636.

29–А. Шалупаева, Н. С. Методика оценки воздействия прямых иностранных инвестиций на развитие внешней торговли страны-реципиента: авторский подход / Н. С. Шалупаева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – № 3(70). – С. 281–292.

30–А. Шалупаева, Н. С. Глобальные производственные сети и развитие международной торговли / Н. С. Шалупаева // Экономический вестник университета: сб. науч. тр. – 2019. – № 40/2. – С. 181–188.

Материалы конференций

31–А. Шалупаева, Н. С. Пути повышения инвестиционной привлекательности экономики Республики Беларусь для иностранного капитала / Н. С. Шалупаева // Управление экономическим потенциалом региона в условиях международной интеграции : материалы междунар. науч.-практ. конф. для аспирантов и молодых ученых, Гомель, 17–18 нояб. 2004 г. / Моск. ин-т электроники и математики, Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины ; ред-кол. : Д. Г. Лин [и др.]. — Гомель, 2004. — С. 118–119.

32–А. Шалупаева, Н. С. Исследование оптимальности прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь с позиции роста национальной экономики / Н. С. Шалупаева // Менталитет славян и интеграционные процессы: история, современность, перспективы : материалы IV Междунар. науч. конф., Гомель, 26–27 мая 2005 г. / Гомел. гос. ун-т им. П. О. Сухого ; под общ. ред. В. В. Кириенко. — Гомель, 2005. — С. 80–82.

33–А. Шалупаева, Н. С. Инвестиционный климат Республики Беларусь / Н. С. Шалупаева // Социально-экономические основы управления экономическим потенциалом региона : материалы

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

междунар. науч.-практ. конф. для аспирантов и молодых ученых, Гомель, 19 окт. 2005 г. / Моск. ин-т электроники и математики, Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель, 2005. – С. 99–101.

34–А. Шалупаева, Н. С. Актуальные тенденции развития процессов международного прямого инвестирования / Н. С. Шалупаева // Актуальные проблемы науки и образования : сб. материалов IX Междунар. науч.-практ. конф., Новозыбков, 25–26 апр. 2006 г. : в 3 ч. / Брян. гос. ун-т ; редкол. : В. Н. Пустовойтов, С. Н. Стародубец, А. В. Шлома. – Брянск, 2006. – Ч. 1. – С. 102–106.

35–А. Шалупаева, Н. С. Последствия привлечения прямых иностранных инвестиций с позиции развития конкурентоспособности экспорта страны / Н. С. Шалупаева // Європейські інтеграційні процеси і транскордонне співробітництво : тези доп. III Міжнар. наук.-практ. конф. студ., аспірантів і молодих науковців, Луцьк, 18–19 трав. 2006 р. : у 2 т. / Волин. держ. ун-т ім. Лесі Українки ; уклад. : В. И. Лажнік, С. В. Федонюк. – Луцьк, 2006. – Т. 1. – С. 256–259.

36–А. Шалупаева, Н. С. Привлечение прямых иностранных инвестиций / Н. С. Шалупаева // Теория и практика менеджмента и маркетинга : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 1–2 июня 2006 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; под общ. ред. И. Л. Акулича. – Минск, 2006. – С. 308–309.

37–А. Шалупаева, Н. С. Взаимосвязь потоков международной торговли и прямых инвестиций / Н. С. Шалупаева // Актуальные вопросы развития национальной экономики : материалы междунар. заоч. науч.-практ. конф., Пермь, 5 апр. 2013 г. : в 2 т. / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2013. – Т. 1. – С. 89–107.

38–А. Шалупаева, Н. С. Транснациональные корпорации как фактор развития сферы наукоемкого производства в современной мировой экономике / Н. С. Шалупаева // Прогнозирование инновационного развития национальной экономики в рамках рационального природопользования : материалы VI Междунар. науч.-практ. конф., Пермь, 27 окт. 2017 г. / Перм. гос. нац. исслед. ун-т ; редкол. : М. Н. Руденко, Ю. Д. Субботина. – Пермь, 2017. – С. 133–142.

39–А. Шалупаева, Н. С. Экспортная ориентация экономики как условие роста позитивных эффектов прямых иностранных

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

инвестиций / Н. С. Шалупаева // Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых, социальных и инженерных подходов : сб. материалов XI Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 23 нояб. 2017 г. / Белорус. нац. техн. ун-т ; С. Ю. Солодовников (пред. редкол.) [и др.]. – Минск, 2017. – С. 297–298.

40–А. Шалупаева, Н. С. Стимулирование наукоемких отраслей экономики Беларуси за счет притока прямых иностранных инвестиций / Н. С. Шалупаева // Управление инновациями–2017 : материалы междунар. науч.-практ. конф., Москва, 13–15 нояб. 2017 г. / Ин-т проблем управления им. В. А. Трапезникова Рос. акад. наук, Южно-Рос. гос. политехн. ун-т (НПИ) им. М. И. Платова ; под ред. Р. М. Нижегородцева, Н. П. Горидько. – Новочеркасск, 2017. – С. 119–124.

Иные публикации

41–А. Шалупаева, Н. С. Транснационализация капитала как фактор развития международной торговли / Н. С. Шалупаева. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. – 122 с. – (препринт / Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины ; № 1).

42–А. Шалупаева, Н. С. Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие международной торговли: тенденции, факторы, эффекты / Н. С. Шалупаева. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. – 291 с. (препринт / Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины; № 2).

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1. – Эмпирические исследования взаимосвязи ПИИ и международной торговли

Характер установленной взаимосвязи		
Альтернативный	*Комплементарный*	*Комплексный*
Frank, Freeman (1978)	Helpman (1984)	Lipsey, Weiss (1981)
Cushman (1988)	Markusen (1984)	Ramstetter (1991)
Hortsman, Markusen (1992)	Lipsey, Weiss (1984)	Swenson (1996)
Brainard (1993)	Grubert, Mutti (1991)	Markusen (1997, 2000)
Markusen, Venables (1998)	Grossman, Helpman (1991)	Pain, Wakelin (1998)
Markusen, Venables (2000)	Blomstrom, Kokko (1994)	Repkine, Walsh (1998)
Blonigen (2001)	Eaton, Tamura (1994)	Fontagné (1999)
Egger, Pfoffermayer (2002)	Pfaffermayr (1996)	Mucchielli et al. (2000)
Blonigen et al. (2004)	Brainard (1997)	Blonigen (2001)
Beugelsdijk et al. (2008)	Fontagné, Pajot (1997)	Carr et al. (2001)
	Brenton et al. (1999)	Head, Ries (2001)
	Clausing (2000)	Head, Ries (2001)
	Zhang, Song (2000)	Swenson (2004)
	Fukasaku et al. (2000)	Mekki (2005)
	Liu, Wang, Wei (2001)	Blonigen (2005)
	Hejazi, Safarian (2001)	Bezuidenhout, Naudé (2008)
	Dunning et al. (2001)	Новопашина (2012)
	Jensen (2002)	Фальченко (2015)
	Alguacil, Orts (2002)	
	OECD (2002)	
	Rose, Spiegel (2004)	
	Do, Levchenko (2004)	
	Kiyota, Urata (2005)	
	OECD (2005)	
	Aizenman, Noy (2005)	
	Magalhães, Africano (2007)	
	Driffield, Love (2007)	
	Lane, Milesi-Ferretti (2008)	
	Anwar, Nguyen (2010)	
	Ляликова, Гораева (2015)	

Источник: собственная разработка автора

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Анализ взаимосвязи ПИИ и международной торговли имеет целью определение наличия связи между исследуемыми показателями, ее формы и характера изменения одного признака в зависимости от изменения другого (альтернативный, комплементарный, комплексный характер связи).

Информационную базу исследования составляют статистические данные ЮНКТАД об объемах накопленных в мировой экономике ПИИ (X) и мирового экспорта товаров и услуг (Y) за период 1995–2017 годов. Выбор показателя чистых накопленных ПИИ для оценки притока ПИИ обусловлен выявленной в результате теоретического и статистического анализа зависимостью внешнеторговых эффектов ПИИ от величины накопленных ПИИ (см. подробнее подразделы 1.2 и 2.1 монографии).

Проведенный анализ существующих теоретических и эконометрических исследований позволил сформулировать следующие научные гипотезы.

Гипотеза 1. ПИИ и международная торговля на глобальном и региональном уровнях являются комплементарными процессами: увеличение ПИИ в мировой экономике ведет к росту объемов международной торговли товарами и услугами.

Гипотеза 2. Наибольшее воздействие приток ПИИ оказывает на динамику экспорта развивающихся стран, что делает их главными бенефициарами фрагментации производства в рамках ГПС.

Для подтверждения (опровержения) гипотез построены парные эконометрические зависимости мирового экспорта товаров (Y_t), в том числе в разрезе групп стран, от накопленных ПИИ (X_t) в мире. Расчет проводился с использованием пакета анализа данных в программе MS Excel.

На первом этапе произведены эконометрические оценки зависимости мирового товарного экспорта (Y_t) от накопленных в мировой экономике ПИИ (X_t). Выбор функциональной формы зависимости осуществлен на основе анализа диаграмм рассеяния У

по переменной X (рисунок 1.1), который позволил предположить, что имеет место линейная зависимость исследуемых показателей, связь между которыми в общем виде описывается следующим уравнением:

$$Y_t = bX_t + a + \varepsilon \qquad (1)$$

Для оценки параметров зависимости проведен линейный регрессионный анализ связи исследуемых показателей с помощью метода наименьших квадратов (МНК).

Получена следующая регрессионная зависимость мирового товарного экспорта от ПИИ:

$$Y_t = 0{,}578\ X_t + 3071277 + \varepsilon \qquad (2)$$

Как показал анализ, общее качество построенной зависимости является удовлетворительным. Так, линейный коэффициент корреляции равен 0,942; коэффициент детерминации *R*-квадрат составляет 0,887. Модель является статистически значимой (значение показателя «Значимость *F*» меньше 0,05, что говорит о том, что полученное уравнение регрессии статистически значимо в целом; значения показателя «*P*-Значение» меньше 0,05, что говорит о том, что коэффициенты уравнения регрессии линейной модели также статистически значимы).

Получен вывод на основе анализа коэффициента регрессии, что с увеличением ПИИ на 1 млн. долл. США объем мирового экспорта товаров увеличивается в среднем на 0,578 млн. долл., что характеризует величину внешнеторговых эффектов ПИИ в мировой экономике.

Для оценки прогностических способностей полученной зависимости проанализирована выполнимость основных модельных предпосылок, что показало наличие в уравнении регрессии автокорреляции в остатках. Для статистического тестирования ее использована DW-статистика Дарбина-Уотсона. Так как наблюдаемое значение DW-статистики равно 0,918 при пороговых значениях 1,26 и 1,44 (при уровне значимости 0,05, числе наблюдений 23 и одной объясняющей переменной), то в уравнении ре-

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

грессии присутствует автокорреляция в остатках, что говорит о его непригодности для прогноза.

Для устранения автокорреляции как один возможных вариантов применен обобщенный метод наименьших квадратов (ОМНК). Применение ОМНК к регрессии с автокоррелированными остатками сводится к следующей процедуре: преобразованию исходных уровней временного ряда с помощью известного значения коэффициента автокорреляции первого порядка ρ и применению к преобразованным данным обычного МНК.

Полученное уравнение регрессии с преобразованными переменными имеет вид:

$$Y_t^* = 0{,}491\ X_t^* + 2031937{,}8 + \varepsilon \qquad (3)$$

Линейная связь фактора X с фактором У является заметной (линейный коэффициент корреляции равен 0,808). Коэффициент детерминации *R*-квадрат имеет значение, равное 0,653, а средняя ошибка аппроксимации составляет 11,3 %, что говорит о достаточно высокой точности построенной линейной зависимости. Модель статистически значима в целом. Статистически значимы и коэффициенты модели. Автокорреляция в остатках модели отсутствует (коэффициент автокорреляции остатков равен 0,032; наблюдаемое значение DW-статистики Дарбина-Уотсона равно 1,90 при пороговых значениях 1,26 и 1,44).

После перехода от уравнения (3) к уравнению регрессии по исходным данным, получено следующее уравнение зависимости мирового экспорта товаров от накопленных ПИИ:

$$Y_t = 0{,}491\ X_t + 4425337{,}333 + \varepsilon \qquad (4)$$

Общее качество построенной зависимости является высоким, она может быть использована для краткосрочного прогнозирования развития международной торговли товарами.

На следующем этапе для выявления реальной связи между исследуемыми показателями и реальной степени влияния ПИИ на динамику развития мирового экспорта проведен анализ рядов динамики экспорта товаров и ПИИ, который показал, что в них

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

присутствуют достаточно четкие возрастающие тренды, наличие которых может приводить к искажению результатов моделирования и их интерпретации (в частности, к искажению степени коррелированности уровней рядов, коэффициента детерминации, а также неэффективным оценкам параметров регрессии). Во многом это связано с тем, что данные, составляющие статистическую базу исследования, представляют собой временные ряды.

Повышающие тенденции временных рядов наиболее точно описываются для экспорта товаров – линейной (коэффициент детерминации составил R^2=0;89), для ПИИ – полиномиальной функциями (коэффициент детерминации составил R^2=0,98) (рисунки Б.1, Б.2).

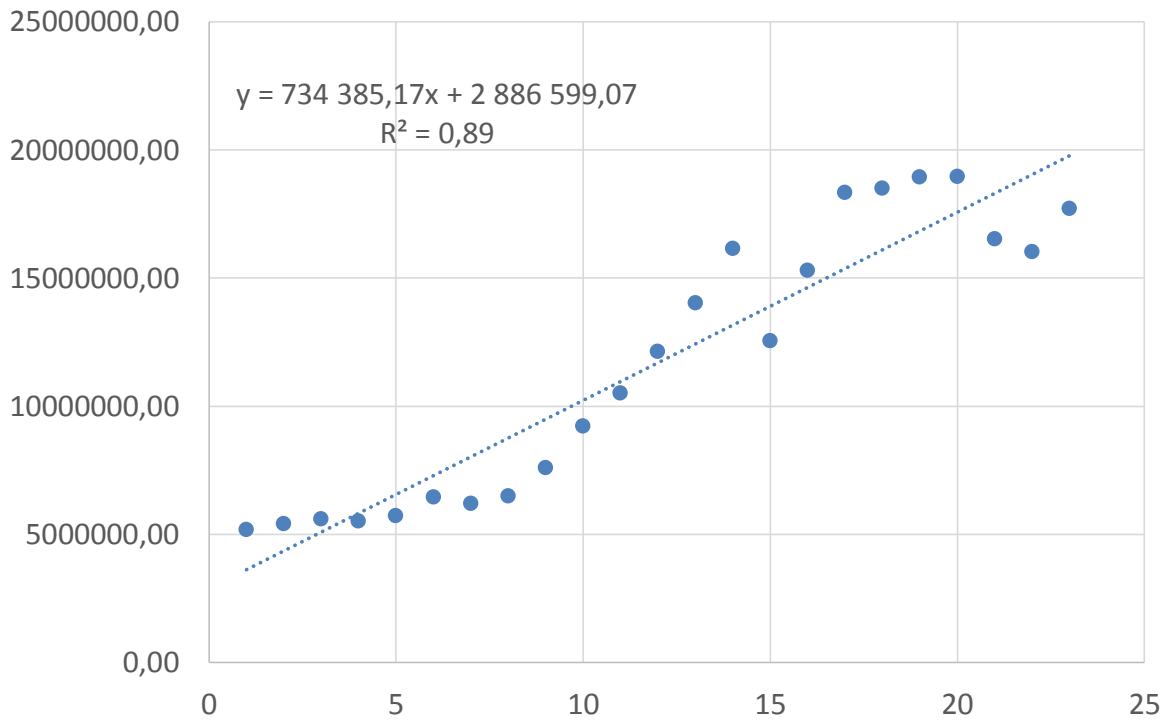

Рисунок Б.1 – Динамика мирового товарного экспорта, млн. долл. США
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД

Для экспорта товаров уравнение тренда имеет вид:

$$У= 734385,17\ X + 2886599,07 \qquad (5)$$

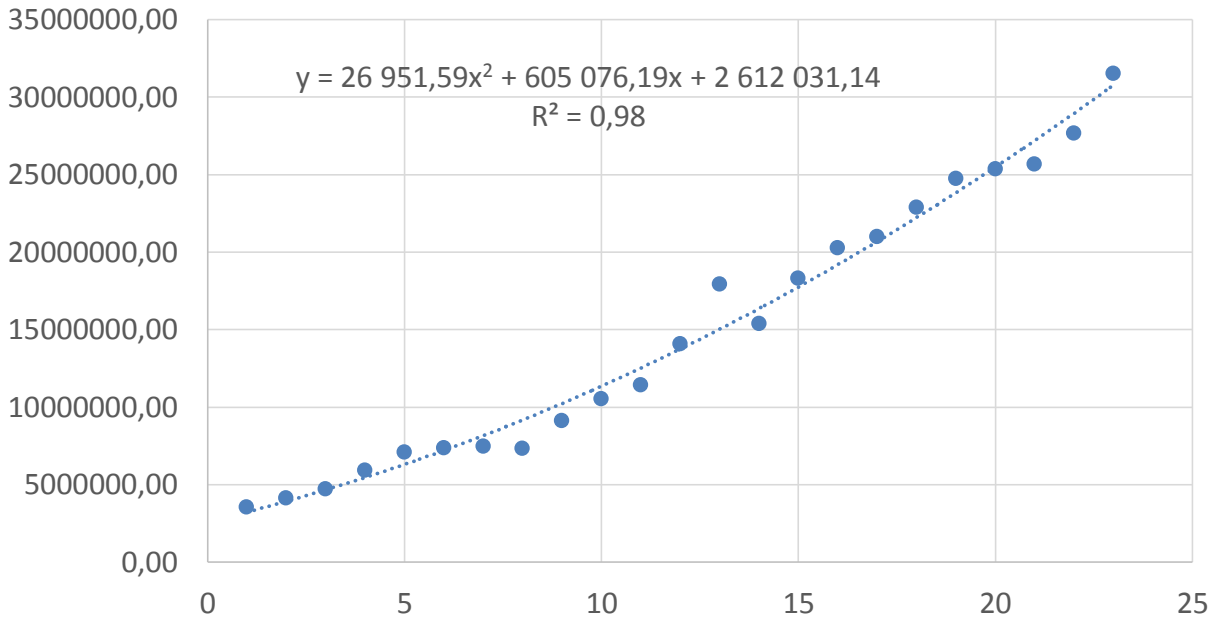

Рисунок Б.2 – Динамика накопленных ПИИ, млн. долл. США
Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД

Для ПИИ уравнение тренда имеет вид:

$$У = 26951{,}59\ X^2 + 605076{,}19\ X + 2612031{,}14 \qquad (6)$$

Для исключения тенденции из уровней временных рядов применен метод отклонения от тренда. Применяя к рядам отклонений dY и dX МНК и моделируя их связь по линейной форме с нулевым свободным членом (моделирование по полной линейной форме приводит к уравнению, свободный член которого не является статистически значимым), получим уравнение:

$$dY = 0{,}8000057817\ dX + \varepsilon \qquad (7)$$

Стандартная проверка первой модельной предпосылки (условия равенства нулю математического ожидания случайного остатка) показывает отсутствие смещения параметра уравнения регрессии. Уравнение регрессии значимо в целом с вероятностью 0,95, коэффициент регрессии также статистически значим. Линейная связь фактора dX с фактором dY является заметной (линейный коэффициент корреляции равен 0,478).

Уравнение (7) показывает, что при устранении тенденции из исходных уровней временных рядов имеет место связь между

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. С.

остаточными величинами. Таким образом, значение коэффициента корреляции, равное 0,478, отражает реальную связь ПИИ с экспортом: эта связь является заметной, но не сильной. Оцененная ранее связь ПИИ с экспортом по исходным статистическим данным ввиду наличия тенденций во временных рядах действительно является завышенной (линейный коэффициент корреляции между X_t и Y_t по исходным данным равен 0,942). Коэффициент детерминации *R*-квадрат для построенной зависимости имеет значение, равное 0,229. Значит, изменения фактора dY на 22,9 % объясняются изменением фактора dX. Это говорит о том, что, кроме накопленных ПИИ, имеются и другие существенные факторы, влияющие на динамику мирового товарного экспорта.

Таким образом, проведенный эконометрический анализ подтверждает наличие заметной связи между объемами ПИИ и международной торговли, а также доказывает существование других неучтенных в исследовании существенных факторов.

Аналогичным образом в работе оценено влияние ПИИ на объемы экспорта трех групп стран (с развитой, развивающейся и переходной экономикой), стран Вышеградской группы, а также экспорта и импорта Республики Беларусь.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – Страновая принадлежность крупнейших 100 нефинансовых МНК мира, ранжированных по величине зарубежных активов

Страна	Количество МНК, шт.	
	2004 год	2017 год
США	27	20
Великобритания	11	14
Франция	15	12
Япония	9	11
Германия	12	11
Швейцария	3	5
Китай	1	4
Ирландия	1	4
Испания	3	3
Канада	3	2
Италия	3	2
Тайвань	0	1
Гонконг	1	1
Швеция	1	1
Южная Корея	1	1
Израиль	0	1
Австралия	1	1
Финляндия	2	1
Нидерланды	3	1
Бельгия	0	1
Норвегия	1	1
Сингапур	1	1
Люксембург	0	1
Малайзия	1	0
Итого	100	100

Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Таблица В.2 – Страновая принадлежность крупнейших 100 нефинансовых МНК развивающихся и транзитивных экономик, ранжированных по величине зарубежных активов

Страна	Количество МНК, шт.	
	2005 год	2016 год
Китай	10	24
Гонконг	25	13
Сингапур	11	9
Мексика	7	7
Индия	2	6
Тайвань	18	6
Южная Корея	4	6
ЮАР	10	6
Бразилия	3	5
Малайзия	6	5
ОАЭ	0	3
Российская Федерация	0	2
Аргентина	0	1
Алжир	0	1
Катар	0	1
Филиппины	1	1
Венесуэла	1	1
Таиланд	1	1
Саудовская Аравия	0	1
Кувейт	0	1
Египет	1	0
Итого	100	100

Источник: авторская разработка на основе данных ЮНКТАД

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1. – Объемы взаимной торговли товарами стран-членов ЕАЭС, млн. долл. США

	2012	2013	2014	2015	2016
Армения – Беларусь	45,4	41,0	38,3	34,6	36,1
Армения – Казахстан	4,5	8,1	7,3	4,8	6,3
Беларусь – Казахстан	898,7	928,7	940,8	578,6	395,6
Беларусь – Кыргызстан	153,1	110,8	95,3	61,0	52,0
Казахстан – Кыргызстан	1035,9	1054,0	1206,5	752,6	651,2
Казахстан – Россия	23096,6	23847,0	20196,2	15413,8	12936,1
Кыргызстан – Армения	0,9	1,1	0,5	0,6	1,0
Кыргызстан – Россия	1853,2	2182,1	1856,8	1460,3	1164,9
Россия – Армения	1194,5	1332,1	1397,0	1295,8	1328,2
Россия – Беларусь	43861,1	39744,3	37374,0	26003,2	25965,0
ЕАЭС	**72143,9**	**69249,2**	**63112,7**	**45605,3**	**42536,4**

Источник: [49, с. 149].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

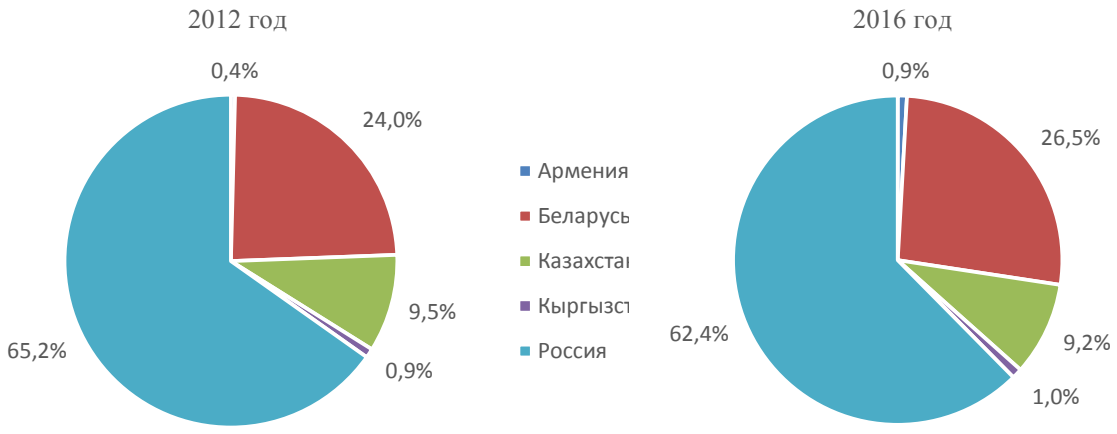

Рисунок Д.1. – Доли государств-членов ЕАЭС в совокупном объеме экспорта во взаимной торговле товарами, %
Источник: [49, с. 150].

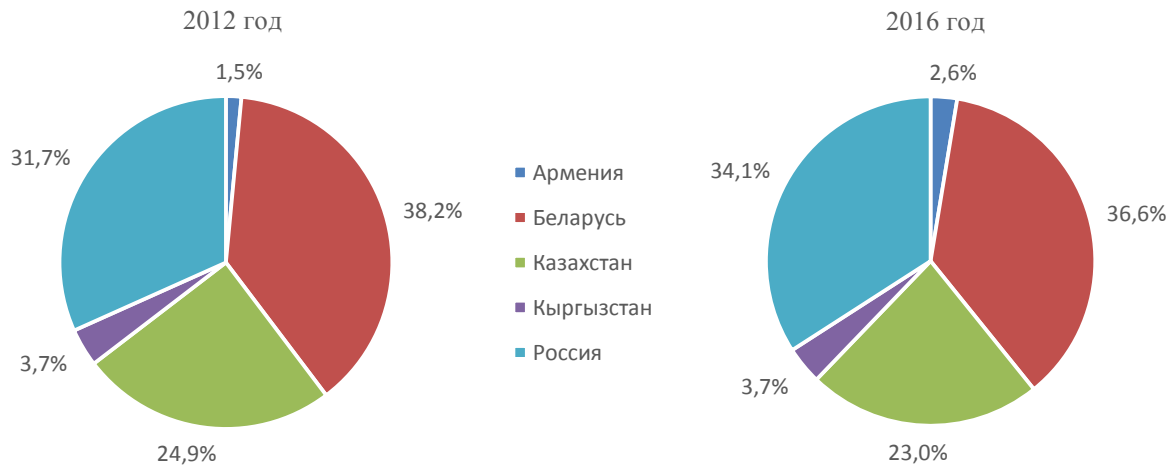

Рисунок Д.2. – Доли государств-членов ЕАЭС в совокупном объеме импорта во взаимной торговле товарами, %
Источник: [49, с. 150].

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

ПЕРЕЧЕНЬ ПРИОРИТЕТНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС

1. Авиакосмическая отрасль (в том числе производство спутников дистанционного зондирования земной поверхности и вертолетостроение).
2. Автомобилестроение.
3. Биотехнологии.
4. Легкая промышленность.
5. Металлургия (в том числе производство трубной продукции).
6. Наноиндустрия.
7. Обработка древесины и производство изделий из дерева.
8. Производство дорожно-строительной техники.
9. Производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства.
10. Производство пластмассовых и резиновых изделий.
11. Производство подъемно-транспортного оборудования.
12. Производство промышленной продукции для железнодорожного транспорта.
13. Производство электробытовых приборов.
14. Производство электронного и оптического оборудования и компонентной базы.
15. Промышленность строительных материалов (в том числе производство цемента и стекла).
16. Станкостроение.
17. Фармацевтическая отрасль.
18. Химическая и нефтехимическая промышленность (в том числе производство продукции базовой неорганики).
19. Энергетическое машиностроение.

Источник: [108].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Таблица Ж.1. – Сферы экономики с максимальным потенциалом развития действующих и/или создания новых кооперационных связей в странах-членах ЕАЭС

Государства — члены	Сферы экономики
Беларусь — Казахстан	Производство прочих пищевых продуктов
Беларусь — Россия	Производство основных химических веществ Производство фармацевтической продукции Производство бытовых приборов, не включенных в другие группировки Текстильное производство
Казахстан — Россия	Производство цветных металлов Производство нефтепродуктов Производство основных химических веществ Производство фармацевтической продукции Производство судов, летательных и космических аппаратов Производство кокса и ядерных материалов

Источник: [42].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ И

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТИМУЛЫ И ПРЕФЕРЕНЦИИ: ЗА И ПРОТИВ

Существует множество аргументов против использования инвестиционных стимулов. Среди них следующие:

• Результаты многочисленных исследований ОЭСР и ЮНКТАД указывают на то, что инвестиционные стимулы не оказывают существенного влияния на уровень ПИИ ни в развивающихся, ни в развитых странах, хотя наличие стимулов позволяет повысить прибыль от конкретных проектов.

• Фискальные и финансовые стимулы могут привести к серьезным диспропорциям в распределении ресурсов ПИИ, поскольку решения об инвестировании диктуются не сравнительными преимуществами стран в той или иной сфере экономики, а суммой предоставляемых правительствами льгот. Косвенным эффектом отраслевых инвестиционных стимулов является переориентация ПИИ из стран и отраслей их эффективного применения в страны и отрасли с меньшей эффективностью использования ПИИ, что в итоге может привести к нерациональному распределению ресурсов в рамках всей мировой экономики, что в свою очередь будет влиять и на развитие международной торговли.

• В настоящее время возможности для эффективного применения стимулов и преференций для ПИИ все больше сужаются. Обостряющаяся конкуренция между принимающими экономиками за инвестиции привела к тому, что многие принимающие страны предлагают практически одинаковые пакеты стимулов. Стимулы нейтрализуют действие друг друга, и поэтому трудно определить их влияние на совокупный уровень иностранных инвестиций. Они все более воспринимаются многими крупными инвесторами как само собой разумеющееся явление. Формально это означает, что применение льгот многими странами снижает эффективность применения стимулов как механизма привлечения ПИИ для отдельных стран.

• Введение инвестиционных стимулов является довольно дорогостоящей мерой регулирования ПИИ. Например, предоставление налоговых стимулов МНК несет опасность подрыва

налоговой базы в случае широкого предоставления таких льгот. При этом государственные средства расходуются на объекты, регионы и отрасли, которые без предоставления стимулов возможно не привлекли бы внимание частного сектора, что негативно отражается на остальных отраслях и регионах, так как ограниченные ресурсы изымаются из них. Более того, поощрение ПИИ может подорвать позиции национальных производителей, особенно если они лишены доступа к соответствующим льготам.

• Среди инвестиционных стимулов наиболее значимым является реальная ставка налога на прибыль предприятий, однако исследования показывают, что итоговая налоговая ставка и налоговые стимулы не оказывают значительного влияния на принятие инвестиционных решений в переходных экономиках, за исключением проектов, в рамках которых могут быть предоставлены исключительные налоговые ставки и льготы. Например, средние реальные налоговые ставки различных принимающих стран не влияют на вероятность того, что фирма из США придет на рынок Восточной Европы, но при этом они во многом определят решение этой фирмы инвестировать в ту или иную страну, если общее решение о развитии производства в Европе уже принято. Таким образом, налоговая конкурентоспособность и привлекательность страны оказывает значительное влияние на общий объем долгосрочных инвестиций в нее только в сравнении со схожими по социально-экономическим и политическим условиям странами.

• Исследования роли финансовых стимулов при выборе страны для инвестирования показали, что финансовые субсидии и гранты не оказывают существенного влияния на размещение в Восточной Европе филиалов МНК, иностранные инвесторы ориентированы прежде всего на более прибыльные или стабильные регионы, и эта поддержка не может в полной мере компенсировать низкую конкурентоспособность региона и отсутствие интегрированной в мирохозяйственные связи экономики. Касательно государственных финансовых гарантий, то их предоставление способствует принятию инвесторами чрезмерных рисков. При этом, если проект оказывается выгодным, тогда инвесторы получают прибыль, если нет, то государство несет все потери.

• Вопрос эффективности СЭЗ, в том числе зон экспортного производства, также неоднозначен. Исследование ВТО показало,

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

что польза СЭЗ индивидуальна для каждой страны, особенно если принять во внимание связи с национальными фирмами. Это свидетельствует о том, что наличие СЭЗ само по себе не является гарантией привлечения ПИИ или стимулирования развития и долгосрочного повышения экспортной конкурентоспособности. Однако однозначно можно утверждать, что эти СЭЗ стимулируют развитие экспорта, особенно на ранних стадиях развития экспортных отраслей, требующих больших затрат труда.

• Неоднозначность эффективности инвестиционных стимулов были сделаны и применительно к их влиянию на привлечение новых технологий с притоком ПИИ. Так, например, в Великобритании, где регионы, пользующиеся государственной поддержкой, привлекают иностранные МНК, не применяющие передовые технические разработки.

• Торговые стимулы и преференции действительно стимулируют приток экспортоориентированных ПИИ, в то же время практика показывает, что экспортоориентированная стратегия развития может быть и «нейтральной», ей достаточно быть направленной на устранение торговых барьеров, при этом не обязательно применение государственных мер поддержки экспорта для привлечения экспортоориентированных ПИИ.

• Опыт многих развивающихся государств, прибегнувших к инвестиционным стимулам (Китай, Индия, Бразилия и др.), показывает, что данные меры не всегда конструктивны, поскольку могут привлекать капитал с быстрым сроком окупаемости, покидающий страну после окончания периода действия стимулов.

Тем не менее использование инвестиционных стимулов может оказать долгосрочное положительное влияние на состояние национальной экономики при следующих условиях:

•Возникновение агломерационного эффекта, обусловленного притоком ПИИ. В ряде последних исследований высказывается идея, что агломерационный эффект является важным фактором, определяющим инвестиционный выбор МНК. Опросы инвесторов показывают, что наличие иностранных инвесторов в стране является дополнительным положительным фактором, влияющим на инвестиционный выбор. Исследование агломерационного эффекта в Китае выявило, что присутствие одного иностранного инвестора в каком-либо городе привлекает местных

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

поставщиков, что, в свою очередь, делает этот город более привлекательным для других иностранных инвесторов. Влияние этого фактора на структуру инвестиций ведущих промышленно развитых стран очевидно. Первопроходцы в применении стимулов получили большую прибыль благодаря эндогенному агломерационному эффекту, связанному с созданием растущих зон притяжения иностранных компаний (это касается, например, Ирландии, отдельных экономических регионов Китая).

•Наличие позитивного вклада МНК в экономическое развитие принимающих стран. Основная причина предоставления инвестиционных стимулов заключена в ожидании, что социальная выгода от инвестиций превысит частную, в основном за счет притока с ПИИ новых технологий и разработок, методов управления и маркетинговых методик, знаний экспортных рынков.

Многочисленные исследования доказали, что значительные новые инвестиции являются важным источником экономического роста развивающихся стран и стран с переходной экономикой, однако степень этого влияния зависит от каждой конкретной страны и отрасли. Потенциал позитивного воздействия ПИИ на качество и устойчивость инвестиционного процесса может не реализоваться, более того, сами ПИИ могут стать источником определенных рисков и негативных косвенных эффектов. В этой связи очевидна важность местных условий в принимающей среде и необходимость разработки эффективной политики, регулирующей иностранные инвестиции.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Таблица К.1. – Комплекс мер экономической политики, формирующий фундамент для интеграции национальных экономик в ГПС

Ключевые элементы	Основные напрвления политики
Включение ГПС в стратегию развития	•Включение ГПС в ситему промышленного развития •Определение задач политики в соотвествии с направлениями развития ГПС
Создание условий для участия в ГПС	•Создание и поддержание благоприятных условий для торговли и инвестиций •Создание необходимой инфраструктуры для участия в ГПС •
Наращивание отечественного производственного потенциала	•Поддержка развития компаний и укрепление позиций местных фирм •Повышение квалификации рабочей силы
Создание надежной экологической, социальной и управленческой базы	•Сведение к минимуму рисков, связанных с участием в ГПС, путем регулирования и применения государственных и частных норм •Оказание поддержки местным фирмам в соблюдении международных норм
Обеспечение синергизма между торгвоой и инвестиционной политикой и институциональным обеспечением	•Обеспечение согсаванности политики в области торговли и нвестиций •Обеспечение синергизма усилий по поощренению и упрощению торговли и инвестиций •Выработка региональных договоренностей о промышленном развитии

Источник: [36, с. 29]

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

ДОХОДНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПОВ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОГО ПРОЦЕССА В СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СЕТЯХ

Рисунок Л.1. – Диаграмма-улыбка, характеризующая уровень доходности различных этапов производственно-сбытовой цепочки [83, с. 141]

Закономерность, характеризующую степень доходности различных этапов производственного процесса в современных ГПС, выявленную Р. Каплински [212], демонстрирует так называемая «диаграмма-улыбка», которая показывает зависимость объема добавленной стоимости от стадии производственно-сбытового цикла [121, с. 46]. При этом интеграция на более высоких уровнях, стадиях, требующих высоких затрат, чаще способствует возникновению положительных внешних эффектов ПИИ (технологических эффектов, эффекта обучения и росту производительности) и могут привести к созданию эндогенных технологий [38, с. 23].

ПРИЛОЖЕНИЕ М

ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПРИ ИНТЕГРАЦИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СЕТИ

В докладе Института Азиатского Банка развития выделены уязвимые стороны МСБ при интеграции в ГПС:

• недостаток ресурсов (финансовых, технологических, квалифицированной рабочей силы, информации и доступа к рынкам);

• недостаток преимуществ, связанных с экономией на масштабе;

• более высокие транзакционные издержки по сравнению с крупными предприятиями;

• недостаток доступа к ресурсам, которые могли бы восполнить недостаток информации, технологических знаний и опыта работы на национальном и глобальном рынках;

• нарастающая степень остроты конкуренции и концентрация производства на крупных многонациональных предприятиях, вызванные глобализацией и экономической интеграцией и др.

В докладе указаны также потенциальные возможности для МСБ в области интеграции в ГПС:

• рост числа рыночных ниш;

• технологический прогресс, имеющий результатом фрагментацию производства и продукта и рост числа и объема производственных сетей;

• сокращение жизненных циклов различных продуктов (что делает гибкость производства более важным фактором, чем его объем);

• рост глобального розничного обслуживания;

• рост значения сектора услуг (в котором доминирует средний и малый бизнес) вследствие увеличения благосостояния в развивающихся и постиндустриальных обществах и даже низкодоходных развивающихся экономиках;

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

• попадание в поле интересов стратегического управления на национальном, региональном и международном уровнях (для Азии – это Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, АСЕАН, Азиатский Банк развития и др.);

• признание того факта, что малый и средний бизнес играет важную роль в деле экономического развития, в частности для создания рабочих мест и др.

Источник: [121].

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ

Научное издание

Шалупаева Наталья Сергеевна

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ЭФФЕКТЫ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ

Подписано в печать 03.03.2020. Формат 60×84 1/16.
Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 22,79.
Уч.-изд. л. 24,91. Тираж 110 экз. (1-й з-д 1–35). Заказ 122.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины».
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1452 от 17.04.2017.
Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.
Ул. Советская, 104, 246019, Гомель

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ