

Н. С. Шалупаева

econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

## ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ХАРАКТЕР ВЗАИМОСВЯЗИ ПОТОКОВ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАН

Выявлены и исследованы основные факторы, которые определяют, будут ли прямые иностранные инвестиции, привлеченные в страну, способствовать росту ее внешней торговли либо, наоборот, будут замещать ее.

Научно-технический прогресс, развитие технологий (в особенности информационных и коммуникационных), а также либерализация торговых режимов и режимов инвестиций способствует еще большему росту взаимосвязи инвестиций и внешней торговли.

В современных условиях прямые иностранные инвестиции (ПИИ) все больше влияют на размер, направление и структуру международной торговли. В свою очередь, внешняя торговля и торговая политика может оказывать различное воздействие на размер, направление и состав потоков ПИИ. Понимание взаимосвязи ПИИ и внешней торговли поможет формированию национальной политики привлечения ПИИ и торговой политики не независимо друг от друга, а во взаимосвязи, что будет способствовать возникновению синергетического эффекта между ними.

Наиболее важным вопросом и главным предметом разногласий между учеными является вопрос о том, представляют ли потоки ПИИ и международная торговля взаимодополняющие либо взаимозаменяющие процессы. Характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли во многом определяется следующими факторами:

1 Сектор экономики, в который осуществляются ПИИ. Взаимосвязь ПИИ и торговли в значительной степени определяется тем, в какой сектор экономики инвестируется капитал: первичный сектор, обрабатывающая промышленность или сектор услуг.

В обрабатывающей промышленности, традиционно экспорт товаров как форма выхода фирмы на внешний рынок предшествует ПИИ. Процесс интернационализации начинается с экспорта, лицензирования, создания зарубежных торговых филиалов, и лишь затем осуществляются ПИИ в производственные объекты. В результате этой линейной последовательности, ПИИ в производство, как правило, рассматриваются как альтернатива внешней торговле [1].

В первичном секторе воздействие ПИИ на внешнюю торговлю принимающей страны зависит от того, имеет ли страна-реципиент производственные возможности (капитал, технологию, рабочую силу нужной квалификации), необходимые для организации производства. Если страна-реципиент имеет необходимые производственные возможности (как правило, это происходит в отраслях сельского хозяйства, иногда имеет место в нефтедобывающей отрасли), то изначально имеет место экспорт данной 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 готовой продукции с целью интернализации связей, минимизации транзакционных издержек, использования эффекта масштаба, что в итоге увеличивает объемы внешней торговли страны-реципиента. Если страна-реципиент не обладает

необходимыми производственными возможностями (как правило, в добывающих отраслях, которые характеризуются высокой капиталоемкостью), то ПИИ необходимы для организации и начала производства, и они однозначно приводят к росту внешней торговли страны-реципиента (увеличивается как экспорт, так и импорт). Экспорт готовой продукции из принимающей страны может направляться как в страну-инвестор, так и в третьи страны, замещая экспорт в них из страны-инвестора. Таким образом, взаимосвязь ПИИ и внешней торговли в отраслях первичного сектора носит взаимодополняющий характер: либо ПИИ приводят к экспорту готовой продукции из страны-реципиента в страну-донор инвестиций, либо экспорт в страну-донор приводит к ПИИ, в результате чего этот экспорт становится внутрифирменной торговлей ТНК.

Взаимосвязь ПИИ и внешней торговли в третичном секторе определяется, прежде всего, тем, является ли услуга торгуемой или нет. Для неторгуемых услуг ПИИ в третичный сектор либо вообще не влияют на внешнюю торговлю, либо влияют косвенно. Это связано с тем, что в этом случае экспорт услуг посредством внешней торговли невозможен, и компании осуществляют интернационализацию своей деятельности с целью обслуживания своих клиентов за рубежом. Примером могут послужить торговые, маркетинговые, рекламные и аудиторские компании. Для торгуемых услуг (например, страховые, консалтинговые, юридические услуги) экспорт может быть ступенью, ведущей к ПИИ за рубеж, которые в итоге

могут сократить экспорт услуг из страны-донора. Соответственно, привлечение ПИИ в сферу услуг само по себе приводит к сокращению их импорта, а при определенных условиях может привести и к их экспорту. Кроме того, ПИИ в сферу услуг могут оказывать и косвенное воздействие на внешнюю торговлю. Так, они могут создать необходимость импорта машин и оборудования для функционирования филиалов в стране-реципиенте инвестиций. Однако это влияние намного меньше, чем в обрабатывающих отраслях [2].

2 Тип интеграционных процессов между предприятиями. Характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли зависит от того, являются ли ПИИ горизонтальными или вертикальными. Горизонтальные ПИИ, как правило, замещают внешнюю торговлю, сокращая импорт страны-реципиента инвестиций и экспорт страны-донора. Вертикальные ПИИ, осуществляемые в основном в рамках ТНК, наоборот, способствуют росту объемов международной торговли, увеличивая как экспорт, так и импорт стран-участниц. В свою очередь, будут ли ПИИ горизонтальными или вертикальными зависит от многих факторов. Например, если страны имеют значительно различающийся запас ресурсов, то между этими странами будут превалировать вертикальные ПИИ. В то же время горизонтальные ПИИ имеют место, если страны примерно одинаковы по размеру и по ресурсным запасам и если издержки, связанные с внешней торговлей, достаточно высоки [3].

3 Стратегия ТНК. Фирмы, которые преследуют стратегию ориентации на эффективность, могут начать свою «последовательность интернационализации» с ПИИ, которые в свою очередь в итоге приведут к росту внешней торговли между странами. Рыночно ориентированные ПИИ, как правило, приводят к созданию импортозамещающих производств в стране-реципиенте капитала, если они нацелены на внутренний рынок, и к развитию экспорта, если ПИИ нацелены на региональный рынок. Ресурсо ориентированные ПИИ также, как правило, приводят к росту экспорта принимающей страны, если они нацелены на снабжение головного предприятия и других филиалов ТНК сырьем и комплектующими.

4 Степень интеграции национальных компаний в производственно-сбытовые цепочки ТНК. Направления влияния ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента инвестиций определяются тем, какую позицию занимает филиал в производственно-сбытовой цепочке всей ТНК. Если филиал в принимающей стране находится на более низкой стадии производственного процесса, то ПИИ приводят в основном к росту импорта из страны нахождения головной компании. Если филиал находится на более высокой стадии производственной цепочки, то ПИИ, как правило, вызывают рост экспорта в головную компанию [4].

5 Внутрифирменная торговля ТНК. С ростом ПИИ, ориентированных на эффективность и преследующих глобальную стратегию развития, внутрифирменная торговля принимает все большее значение для ТНК. Кроме того, она все меньше сводится к торговле между головной компанией и филиалами и все больше представляет собой торговые потоки между различными филиалами ТНК.

6 Целевой рынок сбыта продукции, произведенной при участии ПИИ. Если ПИИ ориентированы на последующий экспорт произведенных товаров, то они, как правило, в долгосрочной перспективе приводят к росту экспорта принимающей страны. Если же ПИИ привлекаются в импортозамещающие отрасли, то они повлекут за собой сокращение внешней торговли страны-реципиента.

7 Уровень наукоемкости отрасли, в которую привлекаются ПИИ. Так, К. Коджима по воздействию ПИИ на международную торговлю разграничивает прямые инвестиции на торгово и неторгово ориентированные. К первым относятся ПИИ, осуществляемые в добывающие отрасли, а также трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности. Ко второй группе К. Коджима отнес инвестиции, связанные с выходом инвесторов на рынки принципиально новых товаров. Торгово-ориентированные ПИИ направляются преимущественно из отраслей, в которых страна-инвестор теряет свои конкурентные преимущества, в страны, где данные отрасли ими обладают (это, в основном, добывающие и трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности в развивающихся странах). Переносимые в гостевую страну

производственные факторы соединяются с дешевыми местными факторами производства. В результате сравнительные конкурентные преимущества возрастают в обеих странах, и ПИИ приводят к росту мировой торговли. Отличительными чертами ПИИ, ориентированных на стимулирование международной торговли, являются меньший средний объем ПИИ, осуществление ПИИ для производства недифференцированных, низкотехнологичных продуктов, более низкий уровень передаваемых технологий. При анализе неторгово ориентированных ПИИ речь идет об инвестициях в высокотехнологичные отрасли, в которых страна-донор располагает сравнительным преимуществом. Неторгово ориентированные ПИИ перемещаются из отраслей с хорошими конкурентными преимуществами в страны, где данные отрасли развиты слабо, с целью захвата зарубежных рынков. При переносе высоких технологий за рубеж конкурентные преимущества ликвидируются, а обучающий эффект и эффект занятости в принимающей стране ниже. В случае неторгово ориентированных ПИИ активизации международной торговли не происходит, так как крупные олигополистические фирмы будут подавлять местных конкурентов в стране-реципиенте, а в стране-доноре такие инвестиции приводят к замещению экспорта [5].

Следует также отметить, что такие факторы, как научно-технический прогресс, развитие технологий (в особенности информационных и коммуникационных), а также либерализация

торговых режимов и режимов ПИИ способствует еще большему росту взаимосвязи ПИИ и внешней торговли.

#### Литература

1. World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. – New York and Geneva : United Nations, UNCTAD, 1996. – 328 p.
2. Moosa Imad A. Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice. – New York : Palgrave Macmillan, 2002. – 101 p.
3. Forte R. The relationship between foreign direct investment and international trade: substitution or complementarity? – Porto : Porto University, 2004. – 27 p.
4. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. – New York and Geneva : United Nations, UNCTAD, 2002. – 285 p.
5. Губайдуллина, Ф. С. Прямые иностранные инвестиции в экономике переходного периода / Науч. ред А. А. Мальцев. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2002. – 216 с.