
ИНВЕСТИЦИИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЫВОЗА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: МОТИВАЦИЯ И МОДИФИКАЦИЯ В XXI ВЕКЕ

Е.Н. Петрушкевич*

В статье на основе анализа статистических данных с начала XXI в. показаны основные позитивные эффекты от вывоза прямых инвестиций, включая рост продаж зарубежных предприятий прямого инвестирования, их производительность, рост капитализации многонациональных предприятий, увеличение ВНД стран-инвесторов и укрепление международной инвестиционной позиции страны. Констатируется, что эти выгоды мотивируют страны-доноры к активизации процессов вывоза капитала национальными компаниями в форме прямых инвестиций в рамках ВПИ-политики. Систематизированы элементы современного этапа ВПИ-политики: выявлены особенности ее формирования и развития в XXI в. на опыте основных стран-инвесторов из числа развитых и развивающихся стран.

Ключевые слова: вывоз прямых инвестиций, экономическое развитие, государственное регулирование.

JEL-классификация: F21, O10.

Материал поступил 5.04.2017 г

Исторически отдельные государственные мероприятия по активизации прямого инвестирования компаниями за рубежом и соответствующая политика стали использоваться правительствами стран на несколько десятилетий ранее, чем политика привлечения прямых иностранных инвестиций. В то же время политика в отношении вывозимых прямых инвестиций (ВПИ), в отличие от политики привлечения прямых инвестиций, сформирована в современной мировой экономике не всеми странами мира, а только развитыми и отдельными развивающимися, а также странами с транзитивной экономикой из числа быстрорастущих. Ограниченность ее использования в развивающихся странах связана, с одной стороны, с отсутствием достаточных конкурентных преимуществ национальных компаний, с другой – недопониманием важности стимулирования трансграничной экспансии национальных компаний.

Немногочисленность исследований государственной политики вывоза прямых инвестиций за рубеж (ВПИ-политика) сви-

детельствует об относительно низком уровне соперничества между странами-инвесторами за направления локализации инвестиций национальными компаниями по сравнению с жесткой конкуренцией между странами-реципиентами за эффективные инвестиционные проекты. В исследованиях рассматриваются отдельные направления данной политики, прежде всего виды стимулирующих мероприятий со стороны государства¹ (Sauvant, Economou, Gal, Lim, Wilinski, 2014), формирование и структура институциональной среды (Marinova, Child, Marinov, 2012; Кузнецов, 2013), а также страновые особенности в регулировании отдельных быстроразвивающихся стран² (Marinova, Child, Marinov, 2012). По странам с транзитивной экономикой преимущественно рассматриваются особенности оттоков прямых инвестиций (Квашнина, Оболенский, 2015; Невская, 2015), отдельных элементов либерализации взаимных

¹ UNCTAD. 2001. Home Country Measures. URL: <http://unctad.org/en/Docs/psiteiitd24.en.pdf>

² OECD. 2008. Investment Policy Reviews: China 2008.

* Петрушкевич Елена Николаевна (petrushkevich@list.ru), кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

прямых инвестиций в рамках ЕАЭС (Праневич, 2016; Ожигина, 2015), иногда – направления регулирования и стимулирования ВПИ (Кузнецов, 2013). Важность государственного стимулирования вывоза прямых инвестиций развивающимися странами и странами с транзитивной экономикой подчеркивалась экспертами ЮНКТАД³, в особенности в отношении малых и средних предприятий (МСП), так как в современной глобализированной мировой экономике нет необходимости выращивать крупные компании на национальных рынках для реализации ими возможностей транснационализации. Существующие представления о ВПИ-политике нуждаются в верификации мотивов государственного регулирования прямых инвестиций за рубеж, систематизации элементов современного этапа модификации ВПИ-политики, а именно в выявлении особенностей ее формирования и развития, что может оказать содействие созданию ВПИ-политики в странах с транзитивной экономикой, в том числе в Республике Беларусь. Все это составляет цель и задачи данной статьи.

Основные количественные параметры оценки влияния ВПИ на экономическое развитие стран-доноров

Существующие исследования показывают неоднозначность результатов в отношении позитивного и негативного влияния ВПИ на отдельные параметры экономики страны-инвестора в зависимости от анализируемого периода и от уровня ее экономического развития (Blomstrom, Fors, Lipsey, 1997; Yamashita, Fukao 2010; Квашнина, Оболенский, 2015). В то же время большинство научных работ свидетельствует в пользу ВПИ из-за их существенного положительного воздействия на экономический рост стран (Dunning, Lundan, 2008; Bernard, Jensen, Schott, 2005) за счет более высокой производительности компаний, имеющих зарубежные подразделения, роста продаж зарубежными филиалами и экспорта ими товаров и услуг, реверсивного трансфера технологий

и диффузии технологий и знаний, а также роста занятости.

Измерить вклад ВПИ в экономику стран-доноров можно прежде всего, оценивая роль зарубежных филиалов многонациональных предприятий (МНП) в мировой экономике, а также уровень доходов, получаемых странами от ВПИ.

Для анализа роли зарубежных филиалов целесообразно использовать такие показатели, как объем продаж зарубежных филиалов, созданная добавленная стоимость (объем производства), экспорт и общий объем активов зарубежных филиалов.

Объем продаж зарубежных филиалов за 1990–2015 гг. постоянно превышал мировой экспорт в 1,2–1,97 раза (рис. 1). При этом доля экспорта зарубежных филиалов в общих продажах сократилась с 28% в 1990 г. до 21% в 2015 г. (рис. 1, 2). Это свидетельствует о значении ВПИ как посредника продаж МНП за пределами стран-доноров, или о косвенном экспорте.

Доля созданной добавленной стоимости в общих продажах филиалов за 1990–2015 гг. осталась практически неизменной (увеличение с 21 до 21,5%), что косвенно указывает на стабильно малую долю инвестиций, ориентированных на эффективность производства и ресурсы, по сравнению с высокой долей рыночно ориентированных ВПИ.

Рост объемов производства и экспорта в зарубежных филиалах за 1990–2015 гг. достаточно впечатляющий (рис. 2): добавленная стоимость возросла более чем в 7,3 раза, в то время как мировой ВВП – в 3,17; экспорт филиалов – в 5,4, мировой экспорт – в 4,9 раза. Отставание роста мировых показателей объясняет мотивацию компаний к реализации зарубежных инвестиционных стратегий, а также правительствам стран-доноров к использованию стимулирующих инструментов в отношении ВПИ.

Динамика рассматриваемых экономических показателей зарубежных филиалов показывает, что ВПИ являются источником развития не просто международного производства, а относительно устойчивого к кризисам производства. Так, в периоды сокращения мирового ВВП и мирового экспорта не наблюдается уменьшения (лишь

³ UNCTAD. 2005. Report of the Expert Meeting on Enhancing Productive Capacity of Developing Country Firms through Internationalization.



Рис. 1. Отдельные показатели роста мировой экономики и деятельности зарубежных филиалов МНП за 1990, 2000, 2005–2015 гг., млрд долл. США

Источник. Построено по данным ЮНКТАД и докладов о мировых инвестициях ЮНКТАД за 2001–2016 гг.

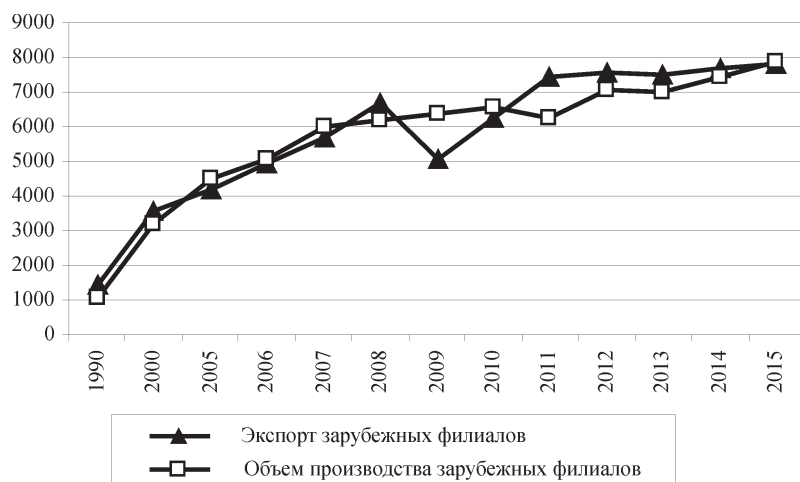


Рис. 2. Объемы производства и экспорта зарубежных филиалов МНП в 1990, 2000, 2005–2015 гг., млрд долл. США

Источник. Построено по данным ЮНКТАД и докладов о мировых инвестициях ЮНКТАД за 2001–2016 гг.

незначительное) объемов созданной добавленной стоимости, продаж и экспорта на зарубежных филиалах (см. рис. 1, 2).

Сравнение стоимости активов зарубежных филиалов и накоплений ВПИ также показывает, что они укрепляют конкурентоспособность компаний-инвесторов. В 2015 г. первый показатель (см. рис. 1) в четыре раза превышал мировой объем накопленных ВПИ, который составлял 25 трлн долл. США. Это

свидетельствует о значительном возрастании в цене созданных активов и капитализации компаний в целом в результате инвестирования и тем самым мотивирует их к реализации зарубежных стратегий прямого инвестирования.

Самым главным социально-экономическим эффектом зарубежных прямых инвестиций является рост доходов от ВПИ в странах-донорах. В мировых масштабах динамика доходов от ВПИ демонстрирует значительный рост с 1990 г., когда их объем составлял 122 млрд долл. США, т. е. был в два раза меньше мировых объемов ВПИ (242 млрд долл. США) (рис. 3).

Несмотря на тенденции снижения и колебания мировых объемов ВПИ, а также уменьшение нормы прибыли в посткризисный период⁴, доход от ВПИ находился на очень высоком уровне, даже превышающем в 2012–2014 гг. мировые потоки ВПИ. Иными словами, практически равенство объемов мировых ВПИ и объемов дохода от них свидетельствует об эффективности накопления капитала, когда встречный поток доходов с накопленных ВПИ стран-доноров почти равен оттоку прямых инвестиций из них.

При этом следует отметить, что отдельные страны – чистые инвесторы (если судить по разнице между накопленными ВПИ и ПИИ) получают доходы от ВПИ огромных размеров (рис. 4). Так, в 2015 г. доходы от ВПИ в США были равны 421,6 млрд

⁴ Сокращение нормы доходности наблюдается с нормы прибыли в 7,5% в 2005–2007 г., а также в 2010 г. до 4,5% в 2015 г., что соответствует уровню 1990 г. и кризисных 2008–2009 гг.

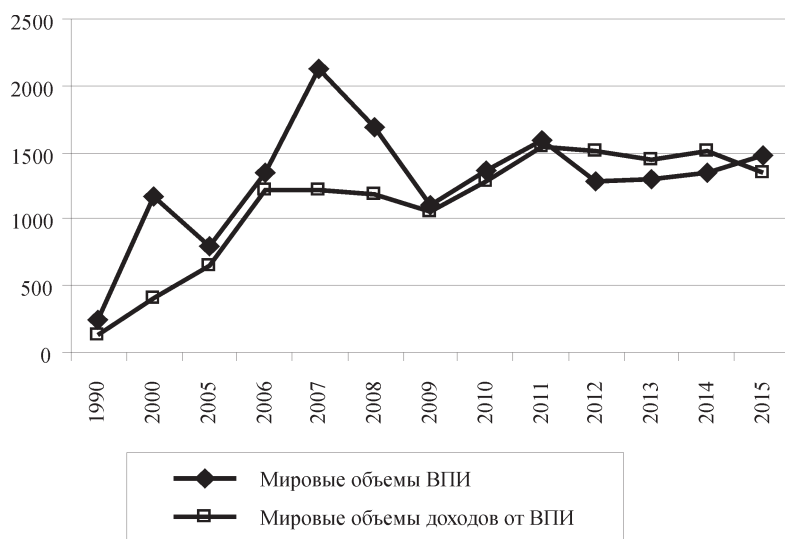


Рис. 3. Мировые объемы ВПИ и доходов от ВПИ за 1990, 2000, 2005–2015 гг., млрд долл. США

Источник. Построено по данным ЮНКТАД и докладов о мировых инвестициях ЮНКТАД за 2001–2016 гг.

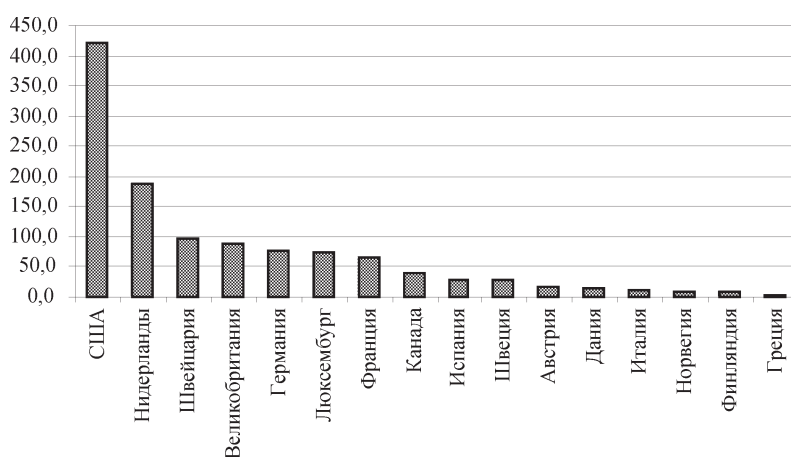


Рис. 4. Доходы от ВПИ в отдельных странах-инвесторах в 2015 г., млрд долл. США

Источник. URL: <http://stats.oecd.org/#>

долл. США. С учетом оттока доходов от ПИИ в 156,2 млрд долл. США чистый доход в этой стране от международных прямых инвестиций составил 265,3 млрд долл. США в 2015 г. В других странах – глобальных инвесторах, среди которых Нидерланды, Великобритания, Германия, Франция, Люксембург, Швейцария, чистый доход от ВПИ, за исключением дохода от ПИИ, в разные годы периода 2010–2015 гг. составлял десятки миллиардов долларов США.

При этом доходы от ВПИ для стран-инвесторов имеют разное значение с позиций вклада в создание валового националь-

ного дохода страны. Для определения этого значения использовался показатель доли доходов от ВПИ к ВВП страны (табл. 1). Для многих стран-инвесторов доходы от вывозимых прямых инвестиций вносят существенный вклад в экономический рост, а для отдельных (Люксембурга, Нидерландов, Швейцарии и др.) доходы от международного производства и организаций специального назначения (ОСН)⁵ стали существенным источником благосостояния.

Причем для Нидерландов, Люксембурга, США и Швейцарии характерны самые высокие притоки доходов от ВПИ в форме процентных платежей по долговым инструментам, что позволяет говорить о значительном использовании ОСН за рубежом национальными компаниями этих стран при реализации инвестиционных стратегий (табл. 2).

Структура доходов ВПИ по формам получения различается по странам, и прежде всего зависит это от применяемого принципа налогообложения (резидентный или территориальный) в странах-инвесторах, а также политики укрепления международной инвестиционной позиции страны. Например, предпочтение реинвестирования американскими компаниями-инвесторами обусловлено, с одной стороны, использованием в США резидентного принципа налогообложения (или налогообложения миро-

⁵ Примером могут служить финансовые дочерние компании, фирмы-кондуиты, фирмы-оболочки, компании-почтовые ящики и компании-вывески и др. Несмотря на отсутствие универсального определения ОСН, они обладают общими чертами: являются юридические лицами без персонала (или с минимальным количеством занятых), не проводят операций и физически не присутствуют в странах, где зарегистрированы своими материнскими компаниями, которые, в свою очередь, расположены в других странах. Часто используются в качестве инструмента для привлечения капитала или для того, чтобы иметь на балансе активы или пассивы, и обычно не занимаются производством в значительных масштабах.

Доходы от ВПИ в отдельных странах-инвесторах за 2010–2015 г., % к ВВП

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Люксембург				151,52	120,25	128,49
Нидерланды				26,84	29,80	24,82
Швейцария	12,43	7,09	9,64	8,94	12,92	14,15
Швеция	7,04	6,01	6,02	6,03	6,33	5,81
Дания					4,19	4,46
Австрия	3,99	5,45	5,05	1,70	2,49	4,28
Ирландия			6,19	6,88	7,05	3,91
Венгрия	9,70	5,86	6,38	5,64	3,99	3,25
Финляндия						3,24
Великобритания	5,63	6,11	4,85	4,53	3,61	3,05
Франция	2,91	2,66	2,94	2,79	2,76	2,73
Бельгия				2,85	3,37	2,64
Канада	2,32	2,49	2,47	2,42	2,61	2,61
Испания				2,52	2,52	2,41
США			2,84	2,82	2,70	2,35
Германия	2,44	2,71	2,29	2,28	2,25	2,29
Норвегия				1,66	2,75	2,05

Источник. URL: <http://stats.oecd.org/#>

Таблица 2

Доходы от ВПИ в отдельных странах-инвесторах по формам получения, 2015 г., млрд долл. США

Страна	Дивиденды	Реинвестированные доходы	Процентные платежи по долговым инструментам ВПИ	Всего доходов от ВПИ
США	108 670,00	304 355,00	8586,00	421 611,00
Нидерланды	149 256,79	-3214,64	40 735,44	186 777,59
Швейцария	55 617,93	34 946,76	5 196,18	95 760,87
Германия	61 530,78	17 599,56	-2285,08	76 845,26
Люксембург	61 839,16	-652,25	13 073,77	74 260,68
Франция	54 265,31	9807,42	2095,80	66 168,53
Канада	11 890,01	24 314,32	4290,86	40 495,19
Швеция	20 092,42	7073,07	1467,14	28 632,63
Австрия	9871,33	5332,22	784,25	15 987,80
Австралия	8921,03	4672,03	217,15	13 810,20
Дания	10 203,41	1992,00	982,54	13 177,95
Италия	18 384,02	-5910,78	-302,72	12 170,52
Бельгия	10 584,58	-552,41	1 972,27	12 004,44
Ирландия	1423,18	12 049,92	-4 557,96	8915,14
Норвегия	6432,80	1037,29	498,25	7968,33
Финляндия	10 496,30	-3487,47	430,32	7439,15

Источник. URL: <http://stats.oecd.org/#>

вых прибылей). С другой стороны, доходы в форме реинвестирования улучшают состояние международной инвестиционной позиции страны за счет роста ее активов за рубежом.

Для развивающихся стран и стран с транзитивной (посттранзитивной) экономической необходимостью стимулирования ВПИ

продиктована в том числе макроэкономическими причинами. Особенность развития большинства из них в том, что объемы привлекаемых ПИИ значительно меньше доходов от них (табл. 3), и это негативно влияет на текущий счет платежного баланса. Для стран с хронически отрицательным сальдо торгового баланса и текущего счета

**Притоки ПИИ и доходы от ПИИ в отдельных странах Центральной Европы,
2010–2015 г., млн долл. США**

Страна	Тип потоков капитала	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Венгрия	Приток ПИИ	2192,8	6300,1	14 409,2	3404,3	7490,0	1269,9
	Доходы от ПИИ	18 164,5	14 665,3	13 698,8	12 792,3	13 145,4	11 801,8
Латвия	Приток ПИИ	379,4	1453,2	1109,1	903,1	595,2	643,5
	Доходы от ПИИ	136,50	617,78	1001,29	1079,25	1049,49	1148,09
Польша	Приток ПИИ	12 796,3	15 925,1	12 423,5	3625,5	12 531,0	7489,4
	Доходы от ПИИ	–	–	–	–	21 426,40	18 178,3
Словакия	Приток ПИИ	1769,8	3491,3	2981,7	-604,1	-331,5	802,5
	Доходы от ПИИ	–	–	–	3297,49	4375,23	4640,11
Словения	Приток ПИИ	105,4	1087,4	339,3	-151,2	1060,9	993,3
	Доходы от ПИИ	300,66	421,59	264,78	-1,33	-48,85	1085,25
Чешская Республика	Приток ПИИ	6140,6	2317,6	7984,1	3639,1	5492,0	1223,1
	Доходы от ПИИ	–	–	–	15 440,5	16 098,48	13 925,4
Эстония	Приток ПИИ	1508,5	1004,6	1564,9	545,9	507,0	207,7
	Доходы от ПИИ	1638,92	2052,61	1818,48	1790,53	1840,35	1318,20

Источник. URL: <http://stats.oecd.org/#>; URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds>

(Эстонии, Латвии и др.) подобная ситуация может нарушить макроэкономическое равновесие в экономике.

С учетом этого стимулирование ВПИ и последующий приток доходов может частично компенсировать отток капитала в форме доходов от ВПИ или в отдельные годы даже быть выше, как, например, в Республике Корея (рис. 5). Так, в 2014–2015 гг. доходы от ВПИ составили в Венгрии 38% от доходов ПИИ, в Чили – 35, Эстонии – 28, в Латвии и Чехии – 11, в Польше и Словакии – 5,9 и 4,3% соответственно.

Таким образом, в обобщение изложенного перечислим выгоды и мотивы для

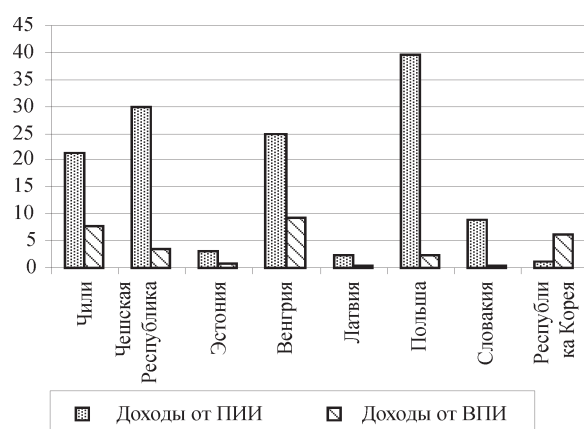


Рис. 5. Доходы от ПИИ и ВПИ в отдельных развивающихся и странах Центральной Европы, 2014–2015 гг., млрд долл. США

Источник. URL: <http://stats.oecd.org/#>

стран-доноров активизации процессов вывоза капитала национальными компаниями в форме прямых инвестиций:

- рост продаж зарубежных предприятий прямого инвестирования (косвенный экспорт) национальных МНП;
- производительность зарубежных филиалов выше среднемировой;
- повышение конкурентоспособности национальных компаний, осуществляющих ВПИ, что отражается на росте их капитализации и расширении устойчивого к кризисам международного производства;
- увеличение валового национально-го дохода страны за счет репатрируемой прибыли и процентных платежей по долговым инструментам ВПИ;
- снижение отрицательного давления на текущий счет платежного баланса оттока доходов от ПИИ;
- укрепление международной инвестиционной позиции страны, что свидетельствует об устойчивом к кризисам экономическом развитии страны.

Особенности развития и модификации ВПИ-политики в современной мировой экономике

Традиционно государственное регулирование потоков ВПИ (ВПИ-политика), как и любая разновидность экономической политики, включает два основных направле-

ния: сдерживание (ограничение вывоза) и стимулирование.

Сдерживание ВПИ основано на использовании ограничений на вывоз капитала, валютного контроля, а также требований по репатриации прибыли из-за рубежа. Либерализация капитального и финансового счетов платежного баланса в странах мировой экономики к первой половине 1990-х годов послужила серьезным шагом к смягчению ограничений в государственном регулировании ВПИ-потоков. В отношении репатриации прибыли развитые страны, как правило, не выдвигали определенных требований, так как имели достаточно привлекательные условия для хранения капитала вплоть до конца первого десятилетия XXI в. Развивающиеся страны на протяжении многих десятилетий требовали репатриации дивидендов с прибыли инвестирующих за рубежом компаний. Так, Индия на протяжении первой фазы либерализации ВПИ в начале 1990-х ввела обязательную репатриацию прибыли по зарубежным проектам (Sauvant, Economou, Gal, Lim, Wilinski, 2014. P. 94). В отдельных странах выделены отрасли и производства, в которых ВПИ-стимулирующие инструменты запрещены к использованию. Например, в Испании к ним относятся ВПИ в недвижимость, оборону и производство военной продукции⁶.

Стимулирующие мероприятия ВПИ-политики подразумевают предоставление правительством страны-донора (или другими государственными ведомствами) специфических преимуществ компаниям страны-донора в отношении учреждения, приобретения компаний и реинвестирования за рубежом.

При изучении мировой практики использования специальных мероприятий государственного стимулирования вывоза прямых инвестиций обнаруживаются определенные особенности.

Во-первых, при формировании государственных мероприятий активизации вывоза прямых инвестиций на первоначальных этапах было характерно для развитых стран и отмечалось в развивающихся использо-

вание не прямых методов стимулирования ВПИ, а по мере развития – в сочетании с прямыми методами.

Из множества инструментов активизации ВПИ в не прямой форме выделим основные:

- инструменты стимулирования экспорта товаров, которые продвигают экспорт как первый шаг интернационализации, создавая тем самым предпосылки для инвестирования за рубежом;

- мероприятия по доступу на зарубежные рынки. Например, инициатива США «African Growth and Opportunity Act»⁷ и инициатива ЕС «Everything-but-Arms» позволяет без пошлин и без учета квот продавать на рынке США и ЕС товары из наименее развитых стран⁸. Безусловно, такие меры влияют на поток ВПИ из США и ЕС, а также третьих стран в наименее развитые страны;

- торговые соглашения, прежде всего о зонах свободной торговли, регламентирующие правила происхождения, также способны вызвать рост ВПИ;

- учреждение двусторонних торговых палат или бизнес-организаций под эгидой государства, способствующие содействию частного бизнеса стран-доноров инвестированию в определенные страны. Примером может служить инициатива Канадского правительства под названием «Глобальные возможности для ассоциаций», в соответствии с которой оно предоставляет финансовую поддержку частному бизнесу страны через ассоциации, что позволяет канадским компаниям использовать преимущества ведения бизнеса за рубежом, в том числе осуществлять ВПИ⁹;

- официальная межправительственная помощь, осуществляемая на двусторонней основе и стимулирующая ВПИ из страны. Например, финансирование инфраструктурных проектов в других странах может повысить их привлекательность для ВПИ. Подобным образом правительство Китая поддерживает строительство инфраструкту-

⁷ URL: <http://trade.gov/agoa>

⁸ URL: <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/generalised-system-of-preferences/everythingbutarms>

⁹ URL: <http://tradecommissioner.gc.ca/funding-financement/goa-oma/index.aspx?lang=eng>

⁶ URL: <http://www.cofides.es/en/index.php?id=8>

ры для добычи природных ресурсов китайскими компаниями в странах Африки (Jansson, Burke, Jiang, 2009).

Во-вторых, стимулирование в рамках ВПИ-политики часто распространяется не только на прямые инвестиции за рубежом, но и на долевые проекты, которые подразумевают долгосрочный интерес национальной компании за рубежом и существенное участие в управлении проектом (управленческую власть). Примером могут служить ВООТ-проекты¹⁰. Так, южнокорейский Эксимбанк кредитует 80% таких проектов¹¹.

В-третьих, в развитии ВПИ-политики наблюдается широкое использование странами-инвесторами инструментов прямого воздействия на ВПИ, прежде всего за счет методов содействия, поддержки и продвижения прямых инвестиций за рубеж.

В рамках мер содействия ВПИ многие институциональные структуры стран-инвесторов оказывают следующие услуги:

- обеспечивают базовой информацией о странах для ВПИ, включающей базы данных, публикации и отчеты. Например, японское агентство по привлечению инвестиций (АПИ) «JETRO» предлагает японским инвесторам различную статистику и результаты исследования рынков, которые японские компании могут получать по электронной почте и по рассылке на различных носителях за счет уплаты ежегодных взносов¹²;

- осуществляют в потенциальные страны-реципиенты капитала деловые поездки, включающие брифинги, информационные встречи, посещение региона для локализации инвестиционных проектов, знакомство с предпринимателями и государственными служащими. Они могут организовываться для продвижения экспорта и инвестиций или только инвестиций;

- предоставляют услуги мэтчмейкинга, включающие: выявление потенциальных партнеров, подготовку аналитической информации по правовому полю и экономи-

ческим характеристикам потенциальных стран-реципиентов, поиск и установление контактов с необходимыми институциональными структурами, установление контактов между инвесторами и местными партнерами;

- организуют семинары, конференции, тренинги по широкому кругу вопросов, включая ознакомление с возможностями в странах-реципиентах, с опытом национальных инвесторов за рубежом, с перечнем льгот для ВПИ, с правовыми процедурами реализации ВПИ-проектов в конкретных странах.

В качестве инструментов поддержки ВПИ следует выделить методы страхования, финансовых гарантий и двусторонние соглашения о защите и взаимном поощрении инвестиций. Страхование инвестиций правительственными учреждениями зарубежных инвестиций происходит, как правило, в рамках следующих некоммерческих рисков: экспроприация, военные разрушения, политические беспорядки, риски конвертирования местной валюты и ее вывода за пределы страны-реципиента, приостановление денежных переводов, принудительный отказ от имущества.

Финансовые гарантии в отношении зарубежных инвестиций государство осуществляет, когда делит риск неуспешного ВПИ-проекта с частным кредитором. Эта мера позволяет увеличить доступность кредитования для ВПИ. Финансовые гарантии предоставляются различными институтами ВПИ-стимулирования на платной (Франция, Германия, США, Канада) и бесплатной основе (Италия) (Sauvant, Economou, Gal, Lim, Wilinski, 2014. P. 60).

В проведении странами-инвесторами ВПИ-политики необходимо выделить методы продвижения компаний-инвесторов, т. е. оказание финансовой помощи компаниям в учреждении филиалов за рубежом. При этом увеличивается применение различных финансовых методов в странах – мировых инвесторах, основанных на таких инструментах, как займы, участие государства в собственности, гранты.

Займы – наиболее часто используемый ВПИ-инструмент в странах – глобальных инвесторах. Известны следующие их разновидности:

¹⁰ ВООТ (build, own, operate, transfer) – это тип концессионного проекта на условиях строительство – владение – эксплуатация – передача.

¹¹ URL: <https://www.koreaexim.go.kr/site/homepage/menu/viewMenu?menuid=002003001003001>

¹² URL: <http://www.jetro.go.jp/en/jetro/activities/members/>

концессионные, т. е. займы с низкой процентной ставкой или грэйс-периодом, или с сочетанием этих двух условий. Так, Японский банк международного сотрудничества предлагает займы на зарубежные инвестиции с процентной ставкой, которая зависит от срока платежа (на 10-летний заем – 0,875%), от инвестиций в природные ресурсы (от 0,8 до 1%), от размера предприятия¹³;

неконцессионные займы предоставляются на тех же условиях, что и коммерческими кредиторами, но для более уязвимых компаний, например, малого бизнеса. Так, ОПИК (США) предоставляет такие займы без концессии на сумму от 350 тыс. долл. США до 250 млн. долл., обеспечивая не более 75% финансирования ВПИ, сроком от 3 до 15 лет с договоренностью по грэйс-периоду, когда уплачивается только процент¹⁴;

структурное финансирование – использование нескольких кредитных возможностей, в зависимости от потребностей бизнеса. Обычно используется в отношении масштабных и капиталоемких ВПИ-проектов. При этом государственные институты могут обращаться к международным организациям для совместного финансирования кредитов. Так, в 2009 г. Институт финансирования развития Германии (DEG) организовал совместно с Европейским инвестиционным банком и Банком развития Южной Африки долговое финансирование ВПИ-проекта по строительству цементного завода в Намибии немецким МСП «Schwenk Zement KG»¹⁵.

Участие государства в собственности. Государство может участвовать в собственности зарубежного филиала национальной компании или в собственности самой компании, осуществляющей ВПИ. Такая мера практикуется в развитых и развивающихся странах и, как правило, предлагается ВПИ-институтами. Преимущество этой меры в том, что она относительно не доро-

гая и не предполагает контроля со стороны государства в случае с развитыми странами. Кроме того, повышается репутация инвестора. Но не все инвесторы готовы уступить долю и позволить государству присутствовать в правлении. Практика показывает, что для государства это выгодно, так как привлекаемые средства намного меньше используемых при предоставлении кредитов, но переговоры по выделению средств по сравнению с кредитами проходят гораздо сложнее (Sauvant Economou, Gal, Lim, Wilinski, 2014. P. 74).

Гранты по объемам обычно меньше займов и участия в собственности, поэтому их использование правительствами предполагает меньший риск и соответственно процедуры его оценки. Гранты не гарантируют прямых финансовых доходов для государства, не требуют возмещения, поэтому ими легко управлять и отслеживать. В основном они предоставляются на частичной основе, т. е. при условии разделения расходов с компанией, а также на условиях до и после осуществления ВПИ-проекта. Гранты могут быть направлены на следующие расходы:

- исследование инвестиционных возможностей, маркетинг и другие виды деятельности прединвестиционной стадии, что важно для преодоления информационной неопределенности, в особенности в странах – потенциальных реципиентах, где отсутствует компетентное агентство по привлечению инвестиций. Они помогают снизить прединвестиционные расходы, что особенно важно для МСП. Эти расходы могут быть полностью оплачены государством фирме или могут быть возмещены фирмой, если исследования покажут, что ВПИ-проект может осуществиться в выявленных условиях¹⁶. Размеры предоставляемых грантов могут варьироваться. Максимальные суммы, предоставляемые, например, Фондом Малайзии-Сингапура по развитию бизнеса в третьих странах, составляют 66 тыс. долл. США, в Германии – около 270 тыс. долл. США (Там же. P. 46);

- учреждение зарубежных отделений (арендная плата, зарплата работникам (ос-

¹³ Annual Report 2012. Tokyo: Japan Bank for International Cooperation. 2012. 150 p.

¹⁴ URL: [accesshttps://www.opic.gov/what-we-offer/financial-products](https://www.opic.gov/what-we-offer/financial-products)

¹⁵ Bridging the skills gaps in Namibia URL: [https://www.deginvest.de/DEG-Documents-in-English/About-us/What-is-our-impact/Case-Study_Ohorongo-Cement-\(Pty\)-Ltd_EN_2016-02.pdf](https://www.deginvest.de/DEG-Documents-in-English/About-us/What-is-our-impact/Case-Study_Ohorongo-Cement-(Pty)-Ltd_EN_2016-02.pdf)

¹⁶ UNCTAD. 1999. Handbook on Outward Investment Agencies and Institutions.

новному составу), тренинговые расходы, расходы по перелету и проживанию). Так, Тайвань предлагает финансовую поддержку компаниям, инвестирующим в страны с установленными дипломатическими отношениями, субсидируя 30% зарплаты работникам в стране-реципиенте и 30% платы за аренду фабрик, офисных помещений, земли¹⁷;

- тренинги и развитие человеческого капитала, включая подготовку персонала для работы за рубежом, формирование международной стратегии в отношении трудовых ресурсов и оплату консультантам по ее развитию, программы руководителей для менеджеров компаний, стажировки, специальные тренинговые программы. Например, в Сингапуре правительственная Программа погружения в международный рынок финансирует по принципу разделения расходы по перелету, курсы иностранного языка и базовую заработную плату участников программы. Но при этом компании должны соответствовать определенным критериям, а также представить резюме участников с рекомендациями и детализированной информацией о настоящих и будущих планах на зарубежном рынке¹⁸.

В последние десятилетия при использовании финансовых инструментов в развитых странах придается особое значение социальным и экономическим вопросам. Например, ОПИК требует, чтобы реализация ВПИ-проекта при финансовой поддержке государства не влияла на уменьшение занятости в США (Там же. Р. 73). ОПИК не покрывает страхованием или гарантией политические риски при организации трудоемких производств за рубежом, не поддерживает проекты по производству текстиля, одежды, переработки сельскохозяйственной продукции (Morgan, 2011. Р. 93).

В Канаде в соответствии со Стратегией продвижения корпоративной социальной ответственности (КСО) канадскими добывающими компаниями за рубежом» на 2014-2019 гг. компании, не соблюдающие

¹⁷ URL: http://law.mofa.gov.tw/law_out/EngLawContent.aspx?Type=E&id=2

¹⁸ International Human Resource Strategy Development. URL: <http://www.iesingapore.gov.sg/Assistance/GlobalCompany-Partnership/Manpower-Development/International-Human-Resource-Strategy-Development>

стандарты КСО, лишаются поддержки правительства на зарубежных рынках, включая финансовую¹⁹.

Некоторые страны учреждают требования к компаниям, осуществляющим зарубежные инвестиционные стратегии, по раскрытию информации, что вынуждает компании соблюдать КСО, причем данное требование может сопровождаться обязательствами по дью-дилидженс. Например, в США в соответствии с Актом Додда-Френка²⁰ и в ЕС в соответствии с Директивой учета²¹ добывающие компании должны раскрывать информацию и регулярно докладывать.

В-четвертых, в XXI в. проявилась особенность, характерная для развитых стран – глобальных инвесторов, в отношении налогообложения зарубежных филиалов: переход от использования инструментов фискального стимулирования к переключению на территориальный принцип налогообложения.

В мировой практике налогообложения зарубежных филиалов существует два принципа – резидентный и территориальный. Резидентный принцип используется в отношении всего объема прибыли, независимо от места ее получения. Он создает нейтральный налоговый режим для компаний только тогда, когда в стране-доноре ставка налога ниже, чем в стране-реципиенте. В противном случае национальные компании, инвестирующие за рубежом, уплачивают более высокий совокупный налог по сравнению с иностранными конкурентами, т. е. они платят налоги дважды: на прибыль в стране-реципиенте и на дивиденды, репатрируемые в страну – источник ВПИ. Но обычно МНП уплачивают разницу в странах их резиденции между ставкой налога в двух странах, обычно благодаря ДИДН (договор об избежании двойного налогообложения) и системам налогового кредита.

¹⁹ URL: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/other-autre/csr-strat-rse.aspx?lang=eng>

²⁰ US Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010, секции 1504, 1502

²¹ Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013. URL: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+TA+P8-TA-2013-0257+0+DOC+PDF+V0//EN>

По территориальному принципу правительство собирает налоги только с доходов, заработанных в пределах границ страны. При этом дивиденды, полученные из зарубежных филиалов, исключаются из налогооблагаемой базы. Этот подход уравнивает международных конкурентов, не обременяет налогами, позволяет наилучшим образом планировать выбор локализации зарубежных филиалов, чтобы доход после уплаты налогов был наибольшим. Поэтому он сам по себе относится к ВПИ-стимулирующим методам, даже если применяется ко всем национальным компаниям.

Из стран-лидеров в вывозе прямых инвестиций развитые страны в основном используют территориальный принцип, кроме США, а многие развивающиеся (Китай, Республика Корея, Тайвань, Чили, Мексика, Индия) – принцип налогообложения мировых прибылей. Такие страны, как Великобритания и Япония, переключились на территориальный принцип в 2009 г. (Sauvant, Economou, Gal, Lim, Wilinski, 2014. P. 78) для увеличения конкурентных преимуществ своих компаний.

По принципу территориальности зарубежные дивиденды могут быть не полностью, а частично освобождены от налогов, например, на 95% в Бельгии, Германии, Италии, Японии, Франции, что не влияет на снижение объемов перевода дивидендов в страну-донор.

Страны с резидентным принципом создают для компаний-инвесторов условия избежания двойного налогообложения, чаще всего за счет иностранных налоговых кредитов. В то же время нельзя считать освобождение от двойного налогообложения ВПИ-стимулированием, так как оно не разрешает фирме не уплачивать налоги. Это означает, что все компании (МНП и национальные компании, работающие только на национальном рынке) из одной страны, применяющей принцип резиденции, находятся в одинаковых фискальных условиях. Данный принцип не дает никаких дополнительных привилегий национальным компаниям, инвестирующим за рубежом.

Напротив, по принципу территориальности филиалы компаний облагаются толь-

ко налогами иностранного государства, в котором расположены. Это может быть привилегией по сравнению с национальными компаниями, оперирующими только для внутреннего рынка, если ставка налога в стране-реципиенте ниже.

В-пятых, особенностью в использовании фискальных методов является то, что освобождение от налогов или налоговый кредит применяются при определенных требованиях – по доле собственности, сроку ее существования и ограничений в стране-базирования. Например, в Республике Корея с 2011 г. упрощено регулирование налоговых кредитов, в соответствии с которым налоговый кредит разрешен на дивиденды в размере основного налога, уплачиваемого в странах-реципиентах. До этого упрощения правительство разрешало 100-процентный налоговый кредит на дивиденды только в случае, если со странами-реципиентами заключен ДИДН, а в остальных – 50%. Причем рассматриваемый филиал за рубежом должен содержать не менее 10% доли собственности корейской компании не менее 6 месяцев подряд со дня декларации дивидендов²².

Странами с резидентным принципом налогообложения применяются и другие фискальные льготы, среди которых:

- уменьшение ставки корпоративного налога. Используется для предпринимателей в определенных секторах экономики или на определенных этапах инвестиционного процесса. Так, в Китае сниженный 15-процентный корпоративный налог (на 10% ниже обычного в 25%) применяется в отношении доходов высокотехнологичных компаний резидентов, полученных из-за рубежа (Там же. P. 84);

- налоговые отсрочки для отдельных видов доходов, полученных за рубежом. В США, где применяется резидентный принцип налогообложения, доходы, заработанные за рубежом, облагаются налогом только в случае получения акционерами из-за рубежа, т. е. существует налоговая отсрочка, которая вынуждает компании перемещать операции в страны с низкими налогами и накапливать доходы в зарубежных филиалах;

²² URL: <http://www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/index.jhtml>

- налоговые кредиты на определенные типы кредитуемых расходов (НИОКР, инвестиции в инвестиционные товары и др.);

- пособия на определенные виды деятельности. В Сингапуре использовалась схема для активизации сингапурскими компаниями СиП за рубежом, в соответствии с которой предоставлялись пособия на СиП, совершенный с 1.04.2010 г. по 31.03.2015 г. В соответствии с этим компании, приобретающей простые акции другой компании за рубежом, предоставлялся грант в размере 5% стоимости сделки²³.

В-шестых, в использовании стимулирующего направления ВПИ-политики наблюдается селективность государственной поддержки и продвижения. Наиболее важными и распространенными критериями поддержки и продвижения являются: национальность ВПИ-инвестора, сектор инвестирования в стране-доноре и в стране-реципиенте, собственность компании, размеры компании, страна-реципиент.

Следует отметить, что для XXI в. характерно усложнение критериев для определения национальных инвесторов. Хотя ВПИ-политика организовывается для активизации зарубежных прямых инвестиций национальными компаниями, понятия «национальная компания» или «местная компания» в современной глобализированной мировой экономике весьма условны. Особенно это касается развитых стран. Поэтому к определению данного критерия выбраны разные подходы. В США подход основывается на доле капитала компании и собственности основного инвестора (материнской компании). В отдельных странах (Испания) не используется определение национальности компании, но обязательно требование осуществления национальных интересов. Так, для получения финансирования в Сингапуре по программе «Финансовая схема интернационализации» компании должны удовлетворять следующим критериям: быть основаны в Сингапуре, зарегистрированы в Управлении учета и корпоративного регулирования и реализовывать хотя бы три бизнес-функции в Син-

гапуре. Причем филиалы за рубежом не имеют право на поддержку²⁴.

В XXI в. наблюдается переход от стимулирования ВПИ национальных компаний к стимулированию компаний-резидентов, включая иностранные компании и иностранные филиалы.

Например, в Китае компания «Sinosure», страхующая политические риски при ВПИ, имеет дело только с теми инвесторами, которые зарегистрированы и выполняют бизнес-функции на основной территории Китая, исключая контролируемые иностранными предприятиями, институтами и гражданами, а также Гонконга, Макао и Тайваня²⁵. Во Франции иной подход: Bpifrance обеспечивает финансовые гарантии компаниям, зарегистрированным во Франции, большая доля собственности (прямо или косвенно) которых принадлежит гражданам или компаниям ЕС²⁶.

Характерной для ВПИ-политики чертой стала селективность стимулирования на основе приоритетных отраслей. Исходя из экономических приоритетов, страны могут выбрать для поддержки следующие группы секторов:

- добыча природных ресурсов, которые в дефиците в стране. Например, Южнокорейский Эксимбанк предоставляет кредиты на развитие добывающей промышленности для корейских и иностранных компаний, инвестирующих за рубежом в этот сектор²⁷;

- сектора, в которых ВПИ укрепляют конкурентоспособность страны-донора. В Малайзии управление по инвестиционному развитию предоставляет льготы для малазийских компаний, приобретающих иностранные высокотехнологичные компании для создания промышленных производств в Малайзии или адаптации приобретенной технологии²⁸;

²⁴ URL: <http://www.iesingapore.gov.sg/Venture-Overseas/Overview>

²⁵ URL: http://www.sinosure.com.cn/sinosure/english/products_introduction01.htm

²⁶ URL: <http://www.bpifrance.fr/Bpifrance/Nos-metiers/Garantie>

²⁷ URL: <https://www.koreaexim.go.kr/site/homepage/menu/viewMenu?menuid=002003001003001>

²⁸ URL: <http://www.mida.gov.my/env3/uploads/Forms/Services/03082012/GD-AFC-02.pdf>

²³ URL: <https://www.edb.gov.sg/content/edb/en/why-singapore/ready-to-invest/incentives-for-businesses.html>

• сектора, связанные с развитием производств будущего (например, возобновляемая энергетика). Так, Японский банк международной кооперации поддерживает зарубежные проекты японских компаний, особенно в сфере производства энергии за счет развития источников возобновляемой энергии²⁹.

В-седьмых, особенностью в использовании ВПИ-политики в современной экономике является сфокусированность на малых и средних предприятиях, которые очень важны для экономического развития стран, но сталкиваются с ограничениями различного характера в отличие от крупных компаний. Поэтому страны – глобальные инвесторы формируют ВПИ-политику, включающую все возможные мероприятия по поддержке МСП. Так, США реализуют программы интернационализации МСП посредством торговли и инвестиций, создав специальный центр³⁰. Республика Корея предлагает финансовую поддержку, наращивает потенциал и разрабатывает программы содействия для увеличения глобального присутствия своих МСП (Lee, 2007).

При этом поддержка ВПИ компаний правительствами различных стран может включать различные условия. Например, Программа малазийской кухни³¹ финансово поддерживает малазийские рестораны за рубежом при условии продажи блюд малазийской кухни.

Можно выделить несколько основных групп условий (требований) для получения ВПИ-поддержки:

• условия, касающиеся влияния проектов на страну-донор (страну-источник) ВПИ, поскольку правительства хотят удостовериться, что проекты не окажут негативного воздействия экономического и другого характера на страну-источник инвестиций, наоборот – воздействие на их страны будет нейтральным или даже позитивным. Например, ОПИК требует от-

²⁹ Annual Report 2012. Tokyo: Japan Bank for International Cooperation. 2012. 150 p.

³⁰ URL: <http://www.opic.gov/doing-business-us/small-business-center>

³¹ URL: <http://www.matrade.gov.my/en/malaysian-exporters/services-for-exporters/export-promotion/malaysiakitchen-programme>

сутствия негативного влияния на занятость и платежный баланс³²;

• обязательный экспорт продукции из страны ВПИ-проекта (природных ресурсов)³³;

• репатриация прибыли, например, в США – инициатива введения налоговых каникул на репатрированную прибыль³⁴;

• условия, связанные с позитивными эффектами ВПИ-проекта в стране-получателе инвестиций, например, в отношении созданных рабочих мест, совершенствования инфраструктуры, трансфера технологий и знаний, улучшения экологических и социальных условий в стране-получателе, включая защиту прав рабочих, прав человека, здоровья и безопасности. Это характерно для политики ВПИ-поддержки ОПИК³⁵.

В-восьмых, в существующих институциональных структурах обеспечения ВПИ-политики функции стимулирования вывоза прямых инвестиций реализуются совместно с другими направлениями внешнеэкономической политики. При этом правительственные учреждения, обеспечивающие ВПИ-поддержку компаниям, контролируемые и направляемые правительством, могут быть подразделены на пять больших групп:

• агентства продвижения инвестиций (АПИ) и агентства по продвижению торговли³⁶. Обычно АПИ (предоставляющие такие услуги потенциальным инвесторам, как информация, консалтинг, семинары, миссии, мэтчмейкинг) не включает функции стимулирования ВПИ, но может совмещать. Так, Японская организация внешней торговли может предоставлять информацию и для иностранных прямых и для ВПИ-инвесторов. Китайское АПИ³⁷ реализует функции по привлечению ПИИ и активизации ВПИ путем предоставления информации и руководства для инвесторов, организации семинаров, собраний и

³² URL: <http://www.opic.gov/doing-business-us/OPIC-policies/economic-analysis>

³³ URL: http://www.iisd.org/pdf/2012/chinese_outward_investment.pdf

³⁴ URL: <https://www.newamerica.org/economic-growth/policy-papers/the-benefits-for-the-us-economy-of-a-temporary-tax-reduction-on-the-repatriation-of-foreign-subsidiary-earnings>

³⁵ URL: www.opic.gov/doing-business-us/OPIC-policies

³⁶ Например, ProChile начинало работу как экспортное агентство, а затем его функции расширились, в том числе по поддержке ВПИ.

³⁷ URL: http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/about/AboutusEn1.htm

миссий, проведения исследований по двум сторонним инвестициям и т. д.;

- агентства экспортного кредитования (АЭК) содействуют международной торговле через такие инструменты, как страхование, гарантии и кредитование. Располагают информацией и компетенциями для продвижения экспорта, а в настоящее время – экспорта в сочетании с инвестициями. Так, в Канаде гарантии займов и страхование политического риска ВПИ-проектов осуществляются Канадским агентством экспортного развития;

- финансовые институты развития (ФИР). Находясь в собственности или под контролем правительств стран-основателей, как правило, развитых стран, они предоставляют займы, участвуют в собственности, обеспечивают гарантии частным инвестициям для содействия развитию быстроразвивающихся рынков. Примерами могут служить Корпорация частных инвестиций за рубежом (ОПИК) в США, Датское международное агентство развития (ДАНИДА), Институт финансирования развития (ДЭГ), Японская организация международного развития и др.;

- правительственные организации (министерства и ведомства), которые вовлечены в ВПИ-стимулирование через, во-первых, создание нормативно-правовой среды, формирование государственной политики и заключение международных соглашений, влияющих на ВПИ (двусторонних соглашений о взаимной защите и поощрении инвестиций, двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения, о зонах свободной торговли и др.); во-вторых, через лоббирование интересов национальных инвесторов и обеспечение общей поддержки;

- специализированные институты, которые создаются для реализации задач, отличных от ВПИ, но их функции косвенно оказывают помощь зарубежным проектам национальных компаний, например:

Японская ассоциация по транспортной кооперации, имеющая целью развитие международных проектов Японии с быстроразвивающимися рынками;

Центр промышленного и технологического развития, продвигающий инновации и технологическое развитие испанских компаний;

Корейская корпорация малого и среднего бизнеса, обеспечивающая информационную поддержку, мэтчмейкинг, тренинги и технические услуги для МСП, включая инвестиционную экспансию.

Таким образом, формирование и реализация самостоятельной политики экспорта прямых инвестиций является необходимым конкурентным преимуществом стран с устойчивым экономическим развитием в современных условиях глобализации мировой экономики. При этом в мировой практике использования инструментов ВПИ-политики наблюдается ряд особенностей, отчетливо проявляющихся в XXI в., которые необходимо учитывать правительствам стран с транзитивной и развивающейся экономикой при формировании и совершенствовании как ВПИ-, так и ПИИ-политики в национальном регулировании двусторонних трансграничных потоков прямых инвестиций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (REFERENCES)

Квашнина И.А., Оболенский В.П. 2015. Ввоз и вывоз капитала: эффекты для России. *Мировая экономика и международные отношения*. № 1. С. 63–76. [Kvashnina I.A., Obolenskiy V.P. 2015. Import and Export of Capital: Effects for Russia. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*. No 1. PP. 63–76. (In Russ.)]

Кузнецов А.В. 2013. Вывоз капитала Российскими ТНК: причины доминирования Большой Европы. *Вестник МГИМО-Университета*. № 4(31). С. 92–97. [Kuznetsov A.V. 2013. Export of capital by Russian TNCs: reasons for the dominance of the Greater Europe. *Vestnik MGIMO-Universiteta*. No 4(31). PP. 92–97. (In Russ.)]

Невская А.А. 2015. Прямые иностранные инвестиции украинских компаний за рубежом. *Евразийская экономическая интеграция*. № 1(26). С. 26–38. [Nevskaya A.A. 2015. Foreign direct investment of Ukrainian companies abroad. *Evraziyskaya ekonomicheskaya integratsiya*. No 1(26). PP. 26–38. (In Russ.)]

Ожигина В.В. 2015. Сотрудничество в машиностроительной промышленности в ходе международной экономической интеграции. *Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики*. Пермь: Пермский национальный исследовательский политехнический университет. Т. 1.

C. 594–604. [Ozhigina V.V. 2015. Cooperation in the machine-building industry in the course of international economic integration. *Aktual'nye problemy ekonomiki I upravleniya na predpriyatiyakh mashinostroeniya, neftyanoy I gazovoy promyshlennosti v usloviyakh innovatsionno-orientirovannoy ekonomiki*. Perm': Permskiy natsional'nyy issledovatel'skiy politekhnicheskii universitet. Vol. 1. PP. 594–604.]

Праневич А.А. 2016. Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике. *Белорусский экономический журнал*. № 1. С. 4–21. [Pranevich A.A. 2016. Integration groupings of countries: challenges and competitive factors for sustainability in the modern world economy. *Belorusskiy ekonomicheskii zhurnal*. No 1. PP. 4–21.]

Bernard A.B., Jensen J.B., Schott P.K. 2005. Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the U. S. That Trade Goods. *NBER Working Paper*. No 11404. Cambridge: Cambridge, MA. 57 p. URL: <http://www.nber.org/papers/w11404>

Blomstrom M., Fors G., Lipsey R.E. 1997. Foreign direct investment and employment: Home country experience in the United States and Sweden. *NBER Working Paper*. No 6205. Cambridge: Cambridge, MA. 21 p. URL: <http://www.nber.org/papers/w6205.pdf>

Dunning J.H., Lundan S.M. 2008. *Multinational Enterprises and Global Economy*. Cheltenham: Edward Elgar. 960 p.

Jansson J., Burke C., Jiang W. 2009. *Chinese Companies in the Extractive Industries of Gabon and the DRC: Perceptions of Transparency*. Stellenbosch: University of Stellenbosch. 73 p.

Lee S.-B. 2007. *Korea's New Trade and Outward FDI Policies: Facilitating the Presence of Korean SMEs in Regional and Global Markets*. Korea: Institute for International Economic. URL: http://artnet.unescap.org/tid/artnet/mtg/tipc_s5lee.pdf

Marinova S., Child J., Marinov M. 2012. Institutional Field for Outward Foreign Direct Investment: a Theoretical Extension? *Institutional Theory in International Business and Management Advances in International Management*. Vol. 25. PP. 233–261.

Moran T.H. 2011. Enhancing the contribution of FDI to development: a new agenda for the corporate social responsibility community, international labour and civil society, aid donors and multilateral financial institutions. *Transnational Corporations*. Vol. 20. No 1. PP. 69–102.

Sauvant K.P., Economou P., Gal K., Lim S., Wilinski W.P. 2014. *Trends in FDI, home country measures and competitive neutrality*. New York: Oxford University Press. 118 p.

Yamashita N., Fukao K. 2010. Expansion abroad and jobs at home: Evidence from Japanese multinational enterprises. *Japan and the World Economy*. Vol. 22. Iss. 2. PP. 88–97.

In citation: *Belorusskiy Ekonomicheskii zhurnal*. 2017. No 2. PP. 37–51.

Belarusian Economic Journal. 2017. No 2. PP. 37–51.

OUTWARD DIRECT INVESTMENT POLICY: MOTIVATION AND CHANGES IN 21ST CENTURY

Alena Petrushkevich¹

Author affiliation: ¹ Belarus State Economic University (Minsk, Belarus).

Corresponding author: Alena Petrushkevich (petrushkevich@list.ru).

ABSTRACT. Based on the statistics since the beginning of the 21st century, the article shows the main positive ODI-impacts, including sales growth of affiliates overseas, their productivity, growth of multinational enterprises' capitalization, increase of home countries' GNI, and strengthening of the country's international investment position. It is stated that these benefits motivate home countries to stimulate ODI by national companies within the framework of ODI-policy. Systematized are the components of the current stage of ODI-policy: identified are specifics of its formation and development in the 21st century based on the experience of major developed and developing countries-investors.

KEYWORDS: Outward Direct Investment, Economic Development, Home Country Regulations.

JEL-code: F21, O10.



Received 5.04.2017