

16. Криптовалюта GRAM: обзор платформы TON от Павла Дурова [Электронный ресурс] // Profinvestment. — Режим доступа: <http://profinvestment.com/gram-ton-telegram-open-network/>. — Дата доступа: 25.10.2019.

17. Хайек, Ф. А. Частные деньги : пер. с англ. / Ф. А. Хайек. — Тверь : Ин-т нац. модели экономики, 1996. — 229 с.

Hayek, F. A. Denationalisation of money : transl. from Engl. / F. A. Hayek. — Tver : Inst. of Nat. Economy Model, 1996. — 229 p.

18. Никакого Gram и Libra: как американский регулятор SEC стал главным противником криптовалют и чем это грозит [Электронный ресурс] // ХАЙТЕК. — Режим доступа: <https://high-tech.fm/2019/10/18/sec-crypto>. — Дата доступа: 25.10.2019.

19. Потапов, Г. П. Информационно-синергетическое моделирование социально-экономических систем : монография / Г. П. Потапов. — Новосибирск : ЦРНС, 2013. — 121 с.

Potapov, G. P. Information-synergetic modeling of socio-economic systems : monograph / G. P. Potapov. — Novosibirsk : Center for development of sci. coop., 2013. — 121 p.

Статья поступила в редакцию 09.12.2019 г.

УДК 339.727.24

*E. Petrushkevich
BSEU (Minsk)*

INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF FDI-POLICY IN THE CONTEMPORARY WORLD ECONOMY: SOME ASPECTS

The article discusses contemporary issues of the institutional organization of the policy to attract foreign direct investment (FDI) for sustainable development, including a description of the functional role of investment promotion agencies, creative and innovative vectors for improving their activities; characteristics of institutions for alternative investment disputes resolution and regulation of the foreign direct investment quality, as well as areas for expanding cooperation with foreign partners and international organizations.

Keywords: *international direct investment; FDI-policy; investment promotion agencies.*

*Е. Н. Петрушкевич
кандидат экономических наук
БГЭУ (Минск)*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПИИ-ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

В статье рассмотрены современные аспекты институциональной организации политики по привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) для устойчивого развития, включая описание функциональной роли агентств по привлечению инвестиций, креативные и инновационные векторы совершенствования их деятельности; характеристики институтов альтернативного разрешения инвестиционных споров и регулирования качества прямых иностранных инвестиций, а также направления расширения сотрудничества с зарубежными партнерами и международными организациями.

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции; ПИИ-политика; агентства по привлечению инвестиций.*

Введение. Политика привлечения прямых иностранных инвестиций получила наиболее динамичное развитие к концам XX в., когда протекционизм исчерпал свои возможности. В наиболее передовых странах в 80-х гг. XX в. экономика стала преобразовываться из пассивной в активную, основанную не только на правовых, а на более гибких (имеющих маркетинговую природу) инструментах, реализуемых в первую очередь агентствами по привлечению инвестиций (АПИ). Далее функции АПИ стали расширяться, а сами агентства уже не были единственными учреждениями, необходимыми для институциональной организации политики привлечения ПИИ (ПИИ-политики), что явилось следствием ее ориентации с конца первого десятилетия XXI в. на инвестиции для устойчивого развития, т.е. интегрированные в экономику страны-реципиента, повышающие экологические и социальные стандарты, эффективно управляемые, без злоупотребления схемами по избежанию налогообложения и не создающие угроз национальной безопасности.

Проблематике привлечения ПИИ и различным аспектам организации соответствующей политики посвящены многочисленные работы белорусских [1–8] и зарубежных [9–11] ученых, однако институциональным аспектам ее организации не уделено должного внимания, поэтому задачей настоящей статьи является выявление основных направлений институциональной организации политики по привлечению ПИИ для устойчивого развития, включая изучение совершенствования деятельности АПИ, участия других институтов регулирования качества ПИИ, а также расширения сотрудничества с зарубежными партнерами и международными организациями.

Роль агентств по привлечению инвестиций в реализации открытой активной ПИИ-политики. Для достижения эффективности ПИИ-политики, как показывает мировая практика, АПИ играют первостепенную роль, в особенности в странах, где инвестиционный климат недостаточно прозрачен и существует отставание в социально-экономическом развитии со странами — потенциальными инвесторами¹. АПИ составляют основу всей институциональной структуры ПИИ-политики, являются ее связующим звеном.

Согласно исследованиям основными видами деятельности АПИ являются: распространение информации, построение инвестиционного имиджа (страны, региона), содействие инвестициям, их генерирование, установление и развитие связей между компаниями с иностранным капиталом и национальным бизнесом.

Традиционные услуги АПИ иностранным инвесторам оказываются практически на всех стадиях инвестиционных проектов с прямыми иностранными инвестициями и включают следующие мероприятия [10].

1) информационные услуги (предпроектная стадия):

- обеспечение информацией (по запросу инвестора, по возможностям инвестирования в конкретные секторы, инвестиционные проекты; по состоянию правовой и бизнес-среды для ПИИ);

- исследования (базовый анализ рынка, детальное исследование отрасли и региона, исследование конкурентной структуры рынка и конкурентов);

2) услуги на прединвестиционной стадии:

- организация визитов (содействие в получении визы, размещение, логистика), встреч с местной администрацией, государственными структурами, встреч с частными компаниями и учреждениями;

- услуги по размещению будущего производства (выбор места локализации, визиты по осмотру места размещения, предоставление всей необходимой информации (например, по собственникам) и подготовка документов);

¹ Один доллар, потраченный на промоутерские мероприятия по привлечению инвестиций, может привести к притоку инвестиций в 189 раз большему [9]. Причиной этому служит асимметричное распространение информации и необходимость помощи иностранному прямому инвестору в ее эффективном сборе, а также решении возникающих проблем.

3) услуги на инвестиционной стадии:

- поддержка развития инвестиционного проекта (помощь в регистрации бизнеса, получении льгот и финансирования, подборе трудовых ресурсов, выборе местных партнеров);
- взаимоотношения с государственными структурами (получение лицензий и разрешений, др.);

4) услуги на постинвестиционной стадии:

- поддержка развития бизнеса и установления связей с местными компаниями (расширение бизнеса и реинвестирование, обеспечение информацией об изменении бизнес-среды, выявление поставщиков среди местных компаний, развитие связей с местным бизнесом);
- решение сложных вопросов (в индивидуальном порядке, помощь в решении возникающих оперативных проблем).

Креативность и инновационность современных АПИ. В странах мировой экономики агентства создаются как на национальном, так и на региональном уровнях. Наилучшая практика деятельности АПИ, отслеживаемая в рамках исследований Всемирного банка и ЮНКТАД, свидетельствует о таких необходимых чертах как креативность и инновационность в выполнении основных функций [12, 13]. При этом следует отметить основные направления развития креативности и инновационности: в информационном обеспечении, инвестиционных коммуникациях и таргетировании ПИИ.

1. Креативность информационного обеспечения привлечения ПИИ развивается на базе принципов и платформ электронного правительства. Наиболее примечательна практика АПИ Кении (Кенинвест (KenInvest)), которое разместило на сайте информацию по типу руководства on-line в рамках электронного регулирования по всем процедурам, связанным с осуществлением инвестиционного проекта в конкретных отраслях, в особенности по регистрации компании, строительству, налогообложению и т.д. Инструкции представлены в виде алгоритма: куда обращаться, какие требования выполнять и формы заполнять, какие с этим связаны расходы, какие нужны юридические подтверждения, детальная информация по контактам для обращения в случае проблем. На сайте АПИ Кении представлены инструкции по 90 процедурам по инвестированию в различные секторы и производства с подробным описанием контактных ведомств и документов [12].

Данный подход обеспечивает значительные преимущества по информационному обеспечению привлечения ПИИ, поскольку полная и удобная для восприятия информация способствует:

- сокращению административных барьеров для входа инвесторов на рынок и последующей деятельности;
- детальному восприятию всех этапов и требований при различных вариантах регистрации бизнеса, его развития и т.д.;
- освобождению времени персонала АПИ для инвесторов, которые нуждаются в индивидуальной поддержке;
- установлению более тесной связи и сотрудничества АПИ с другими государственными учреждениями;
- упрощению процедур для максимального удобства инвестора и сохранения требований национальной безопасности;
- снижению предпосылок для коррупции за счет четкого представления на сайте количества, стоимости и времени осуществления процедур.

2. Таргетирование ПИИ — это процесс выявления видов экономической деятельности для целенаправленного государственного стимулирования притока прямых инвестиций с помощью комплекса последовательных мероприятий. Инвестиционное таргетирование [5, 14, 15]: позволяет содействовать притоку инвестиций с индикативно заданными характеристиками; находится в основе выполнения АПИ стратегических (например, таргетирование отраслей с высокой добавленной стоимостью, инвестиций из кон-

кретных стран-инвесторов) и тактических задач (физическое присутствие на таргетируемых рынках, обеспечение постинвестиционных услуг, наличие экспертов в определенных производствах и бизнес-функциях, управление трудовыми ресурсами, организация инновационных форумов, привлечение сторонних консультантов).

Современное таргетирование не просто представляет собой инструмент стимулирования ПИИ, а охватывает систему мер, отличающихся масштабностью и последовательностью. Так, комплекс мероприятий современного АПИ по привлечению ПИИ для повышения уровня развития человеческого капитала может включать:

- разработку концепции привлечения ПИИ: определение в отраслевом и секторальном разрезе уровня доступности трудовых ресурсов и потенциала их развития; сравнение качества их квалификации, доступности и стоимости с конкурентными регионами; определение с помощью SWOT-анализа привлекательности трудовых ресурсов и разработку плана по повышению их квалификации и возможностям увеличения их предложения;

- создание имиджа и секторальный брендинг: формирование имиджа страны и конкретных отраслей на основе имеющихся привлекательных трудовых ресурсов; использование поддержки правительства для повышения их квалификации и привлекательности для отдельных секторов и отраслей;

- инвестиционное таргетирование: компаний, которым необходимо наличие трудовых ресурсов определенной квалификации в конкретном регионе и компаний с потенциальными повышениями квалификации работников по специальностям конкретных производств;

- содействие инвестициям конкретной иностранной компании, потенциального инвестора: определение численности и доступности трудовых ресурсов конкретной квалификации; определение их источников, подготовка виз и разрешений для мигрантов и т.д.; определение развития человеческого капитала в качестве основного компонента содействия компаниям с иностранным капиталом и выявление необходимой численности и характеристик трудовых ресурсов для развития компаний, секторов;

- формулировка предложений по улучшению инвестиционного климата и распространению соответствующих мероприятий по стране (пропаганда политики);

- отслеживание и оценка деятельности АПИ по таргетированию развития человеческого капитала.

Примерами реализации программ инвестиционного таргетирования могут служить программы агентств Германии и Коста-Рики. Так, Национальное агентство по торговле и инвестициям Германии (GTAI) (<https://www.gtai.de>) специализируется на привлечении инвестиций в новые технологии, инновации, производства с высокой добавленной стоимостью через кооперирование с исследовательскими институтами, с помощью контрактов на исследования и лицензионных соглашений. Агентство помогает иностранным инвесторам найти партнеров с немецкими предприятиями и научно-исследовательскими институтами для оценки и тестирования продуктов, в которые в дальнейшем будут осуществлены инвестиции.

Департамент по постинвестиционным услугам АПИ в Коста-Рике реализует программы таргетирования ПИИ для развития человеческого капитала на основе двусторонне направленных связей. С одной стороны, поддерживается диалог с существующими компаниями с иностранным капиталом для определения ключевых проблем экспансии компаний в стране. Например, выявляется отсутствие трудовых ресурсов определенных компетенций, затем устанавливается интенсивность проблемы, важность сектора производства для страны, а также совместимость развития данных компетенций с национальными целями (программами). Ежегодно Коста-Риканское АПИ определяет 12–15 направлений развития компетенций.

С другой стороны, развивается взаимодействие с образовательными учреждениями следующим образом: формируется рабочая группа из 5–6 компаний и основного учебно-

го учреждения — партнера по разработке учебного плана и программ курсов. Затем АПИ связывается с различного уровня и типа образовательными учреждениями (колледжи, технические институты, институты повышения квалификации), которые обладают достаточным уровнем квалификации для образовательных программ, начиная с коротких курсов (к примеру, по облачным технологиям) до получения сложной инженерной специальности. Например, программа «Инструменты для успеха плюс» направлена на изучение английского языка студентами технических вузов, спонсируется компаниями с иностранным капиталом и завершается интернатурой. АПИ измеряет успешность программы по количеству студентов и выпускников, числом занятых в компаниях с иностранным капиталом (80 % из 1500 участников программы на 2014 г.) [14].

3. Инвестиционные коммуникации с агентствами стран-доноров и партнеров с целью привлечения инвестиций для содействия экономическому развитию. При этом особую важность приобретают следующие направления:

- установление регулярных консультаций между соответствующими государственными структурами стран-партнеров, официального сотрудничества между агентствами по вывозу инвестиций стран-доноров и АПИ (для обмена информацией по инвестиционным возможностям; маркетинг конкретных инвестиционных проектов; совместный мониторинг и оценка влияния инвестиций; разработки, внедрения и мониторинг программ по определенному направлению (например, зеленым инвестициям); обмена опытом);

- побуждение стран-доноров к поддержке вывозимых инвестиций (покрытие политического риска, гарантии и страхование инвестиций, услуги по содействию инвестициям за рубежом), в том числе социально ориентированных с высокими стандартами корпоративного управления;

- развитие двустороннего сотрудничества с наиболее успешными зарубежными АПИ (Чехии (Чехинвест), Южной Кореи (КОТРА) и др.) [11, 13];

- установление связей с институтами финансового развития. Ряд таких институтов имеет специальные программы по устойчивому развитию регионов инвестирования (например, Азиатский банк развития, Бразильский банк развития, Канадское агентство по развитию экспорта, Датское агентство международного развития, Японский банк по международной кооперации, Агентство развития предприятий из Нидерландов, Норвежское агентство по развитию кооперации, Корейский Эксимбанк, Банк развития Южной Африки, Корпорация зарубежных частных инвестиций (США)), что приносит ряд потенциальных выгод, включая: информационный обмен (взаимное признание инвестиционных приоритетов, в том числе с учетом ЦУР, определение возможностей для совместных проектов, обмен информацией об условиях инвестирования в стране, требованиях к проектам, по наилучшей практике), техническая кооперация (взаимная поддержка в подготовке типовых предложений по проектам, консультации по проектному финансированию, льготам и риск-менеджменту, содействие выполнению проектов, совместная оценка и мониторинг выполнения проектов и их влияния на экономическое развитие страны-реципиента), маркетинг возможностей инвестирования в проекты для устойчивого развития [15];

- развитие сотрудничества с сетью Управлений стимулирования инвестиций и технологий ЮНИДО из стран-инвесторов, что предоставляет новые возможности для интеграции ПИИ в экономику. Так, Управление стимулирования инвестиций и технологий в Японии), реализуя проекты за рубежом уделяет должное внимание проблемам экологии и энергетики, использует программы привлечения делегаций из целевых стран, тренинги по качеству ПИИ; осуществляет выбор технологии для продвижения за рубеж с различными способами трансфера [17];

- масштабное сотрудничество по совершенствованию ПИИ-политики со Всемирной ассоциацией агентств по привлечению инвестиций (<http://www.waipr.org>) позволяет по-

лучить ряд возможностей, а именно: участие в ежегодных конференциях по обмену опытом по самым актуальным вопросам, обучающих семинарах и тренингах по новейшим методам и механизмам привлечения продуктивных и устойчивых ПИИ, по вопросам взаимодействия с компаниями с иностранным капиталом, расширения связей с АПИ других стран, участия в программах технической помощи международных организаций.

Расширение институциональной основы для содействия эффективной ПИИ-политике. Для предотвращения негативных последствий инвестиционных споров иностранных инвесторов с государством-реципиентом и привлечения ПИИ с позитивным влиянием на экономику страны в современной мировой практике создаются системы альтернативного разрешения споров во главе с инвестиционным омбудсменом и национальными контактными пунктами.

Независимая организация типа инвестиционного омбудсмена используется для защиты прав инвестора и является эффективным инструментом содействия инвестициям. Обычно ее возглавляет авторитетная в кругах бизнеса и государства persona. Данная организация призвана разрешать конфликты между правительством и иностранными инвесторами посредством медиации (досудебная альтернативная форма разрешения споров), чтобы данные споры не доходили до дорогостоящего международного арбитража. В развивающихся странах наиболее эффективно функционирующая организация типа омбудсмен создана в Южной Корее. Это важно, так как побочная сторона роста притока ПИИ неизбежно сопровождается увеличением разногласий и споров с иностранными инвесторами.

Национальные контактные пункты (НКП) [17] создаются в странах-реципиентах по рекомендации ОЭСР для регулярных консультаций и эффективного диалога со всеми заинтересованными участниками инвестиционных проектов с иностранным капиталом по определению и устранению проблемных вопросов, с которыми сталкиваются инвесторы и другие заинтересованные группы (граждане, национальные компании, государство).

НКП является стандартизированным и признанным механизмом рассмотрения жалоб общества на нарушения МНП принципов ответственного ведения бизнеса в соответствии с Руководящими принципами ОЭСР для МНП. Преимуществом НКП является то, что это механизм добровольного и внесудебного разрешения споров, с высокой степенью прозрачности и взаимодействия с международной общественностью и компетенциями ОЭСР. В Казахстане деятельность НКП стала осуществляться с 2018 г. согласно Постановлению Правительства Республики Казахстан от 31 мая 2018 г. № 306.

В функции НКП согласно Руководящим принципам ОЭСР для МНП входят: повышение информированности общественности и стимулирование внедрения Руководящих принципов ОЭСР для МНП в деятельность компаний с национальным и иностранным капиталом; организация процедуры разрешения жалоб и споров (прием официальных жалоб от граждан, организаций, компаний о действии/бездействии компании с иностранным капиталом в стране или национальной компании за рубежом, которые не соответствуют Руководящим принципам ОЭСР для МНП; первичная оценка жалоб в отношении соответствия компетентности НКП; организация конструктивного диалога между сторонами для разрешения споров с помощью согласительных процедур или медиации; размещение результатов разрешения споров в открытом доступе); представление отчета о деятельности в ОЭСР ежегодно; взаимодействие с НКП других стран для решения сложных вопросов и обмена опытом.

Выводы. В современной мировой экономике опыт успешной институциональной организации ПИИ-политики показывает необходимость активной, креативной и инновационной деятельности национального агентства по привлечению инвестиций, ядром которой является инвестиционное таргетирование, использование систем электронного правительства и развитие международных связей, включая многоплановое сотрудничество с

соответствующими учреждениями стран-доноров, финансовыми институтами развития, передовыми АПИ и Всемирной ассоциацией агентств по привлечению инвестиций.

Создание инвестиционного омбудсмана позволяет избежать дорогостоящих судебных разбирательств, которые могут оказать давление на расходную часть бюджета страны и стать бременем на долгие годы. Учреждение Национальных контактных пунктов в рамках усиления сотрудничества с ОЭСР помогает остановить и предотвратить злоупотребления в странах-реципиентах, которые связаны с деятельностью компаний с иностранным капиталом.

Источники

1. *Быков, А. А.* Торговля добавленной стоимостью: источники сбалансированного роста / А. А. Быков, О. Д. Колб, Т. В. Хвалько; под ред. А. А. Быкова. — Минск: Мисанта, 2017. — 356 с.
Bykov, A. A. Value Added Trade: Sources of Balanced Growth / А. А. Быков, О. Д. Колб, Т. В. Хвалько; edited by А. А. Быков. — Минск: Мисанта, 2017. — 356 p.
2. *Давыденко, Е.* Компаративный анализ моделей привлечения ПИИ в Республике Беларусь и других странах ЕАЭС / Е. Давыденко, Р. Проскалович // Банк. весн. — 2017. — № 3 (644). — С. 25–32.
Davydenko, E. Comparative analysis of models of attracting FDI in the Republic of Belarus and other EAEU countries / E. Davydenko, R. Proskalovich // Banking Bull. — 2017. — № 3 (644). — P. 25–32.
3. *Левкович, А. П.* Корректировка внешнего дисбаланса национальной экономики: модели, методы оценки и выбора / А. П. Левкович // Экон. вестн. ун-та. Сб. науч. тр. ученых и аспирантов. — 2019. — № 40/2. — С. 152–160.
Levkovich, A. P. Correction of the external imbalance of the national economy: models, methods of assessment and choice / A. P. Levkovich // Econ. Bull. of the Univ. Coll. of sci. works of scientists and postgraduates. — 2019. — № 40/2. — P. 152–160.
4. *Муха, Д. В.* Макроэкономическая эффективность привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь / Д. В. Муха. — Минск: Беларус. навука, 2017. — 258 с.
Mukha, D. V. Macroeconomic efficiency of attracting foreign direct investment in the Republic of Belarus / D. V. Mukha. — Minsk: Belarusian science, 2017. — 258 p.
5. *Петрушкевич, Е. Н.* Развитие ПИИ-политики в странах мировой экономики: этапы, тенденции и особенности / Е. Н. Петрушкевич // Науч. тр. / Белорус. гос. экон. ун-т. — Минск, 2018. — Вып. 11. — С. 367–374.
Petrushkevich, E. N. The development of FDI policy in the countries of the world economy: stages, trends and features / E. N. Petrushkevich // Sci. works / Belarus State Econ. Univ. — Minsk, 2018. — Iss. 11. — P. 367–374.
6. *Праневич, А. А.* Инновации и инвестиции как источники международной конкурентоспособности стран: проблемы и возможности Республики Беларусь / А. А. Праневич // Проблемы стратегического развития межстрановой интеграции национальных инновационных систем Союзного государства: сб. науч. тр. междунар. науч.-практ. конф. рос. и зарубеж. ун-тов и РЭУ им. Г. В. Плеханова при участии представителей гос. и муницип. органов власти. — М., 2016. — С. 179–182.
Pranevich, A. A. Innovations and investments as sources of international competitiveness of countries: problems and opportunities of the Republic of Belarus / A. A. Pranevich // Problems of the strategic development of international integration of national innovative systems of the Union State: sci. works of the intern. sci. and practical conf. of Russ. and foreign univ. and REU named G. V. Plekhanov with the participation of representatives of state and municipal authorities. — Moscow, 2016. — P. 179–182.
7. *Преснякова, Е. В.* Инвестиционное развитие машиностроительного комплекса Республики Беларусь / Е. В. Преснякова // Науч. тр. / Белорус. гос. экон. ун-т. — Минск, 2018. — Вып. 11. — С. 379–387.
Presnyakova, E. V. The investment expansion in the machine-building complex in the Republic of Belarus / E. V. Presnyakova // Sci. works / Belarus State Econ. Univ. — Minsk, 2018. — Iss. 11. — P. 379–387.
8. *Шкутько, О. Н.* Особенности организации промышленной политики развивающихся стран в условиях интернационализации / О. Н. Шкутько // Управление в условиях глобальных миро-

вых трансформаций: экономика, политика, право : сб. науч. тр. — Симферополь, 2018. — С. 238–241.

Shkutko, O. N. Features of the organization of the industrial policy of developing countries in the context of internationalization / O. N. Shkutko // Management in the conditions of global transformations: economics, politics, law : coll. of sci. works. — Simferopol, 2018. — P. 238–241.

9. *Harding, T.* Roll out the red carpet and they will come: Investment promotion and FDI inflows / T. Harding, B. S. Javorcik // The Econ. J. — 2011. — № 121 (557). — P. 1445–1476.

10. *Miskinis, A.* The Role of Investment Promotion Agencies in Attraction Foreign Direct Investment / A. Miskinis, M. Byrka // Ekonomika. — 2014. — Vol. 93 (4). — P. 41–57.

11. *Nicolas, F.* Lessons from Investment Policy Reform in Korea / F. Nicolas, S. Thomsen, M.-H. Bang // OECD Working Papers on International Investment. — Paris : OECD, 2013. — № 3. — 44 p.

12. Skills and foreign direct investment promotion: what can an investment promotion agency do? // The IPA Observer / UNCTAD. — 2017. — Iss. 6. — 6 p.

13. The Investment and Business Development Agency: Annual report 2017. — Prague : Czechinvest, 2017. — 36 p.

14. Skills and foreign direct investment promotion: what can an investment promotion agency do? [Electronic resource] // UNCTAD. — Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d2_en.pdf. — Date of access: 15.06.2018.

15. Skills and foreign direct investment promotion: what can an investment promotion agency do? // The IPA Observer / UNCTAD. — 2015. — Iss. 4. — 8 p.

16. Independent Evaluation ITPO Tokyo [Electronic resource] // UNIDO. — Mode of access: https://www.unido.org/sites/default/files/2013-10/ITPO_Tokyo_Evaluation_2013_Final_Report_0.pdf. — Date of access: 05.08.2019.

17. Structures and Procedures of National Contact Points for the OECD Guidelines for Multinational Enterprises. — Paris : OECD, 2018. — 54 p.

Статья поступила в редакцию 10.12.2019 г.

УДК [338.49+339.97+656] (476)

N. Podobed
BSEU (Minsk)

GENESIS OF THE INFRASTRUCTURE CATEGORY: ESSENCE, APPROACHES AND STAGES OF DEVELOPMENT

The article is devoted to a wide range of problems associated with theoretical and methodological aspects of studying the category of «infrastructure». The main approaches to the emergence of infrastructure, as concepts and categories: chronological, etymological, historical, economic. The stages of evolution of the author's approaches to the composition of the infrastructure are indicated. Unified principles for the development of infrastructure at the present stage are proposed.

Keywords: infrastructure; economic growth; scientific and technological progress.

Н. А. Подобед
кандидат экономических наук, доцент
БГЭУ (Минск)

ГЕНЕЗИС КАТЕГОРИИ «ИНФРАСТРУКТУРА»: СУЩНОСТЬ, ПОДХОДЫ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена широкому комплексу проблем, связанных с теоретико-методологическими аспектами изучения категории «инфраструктура». Выявлены основные подходы к возникновению