

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ЭФФЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Рассматриваются количественные и качественные эффекты привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику развивающихся стран. На основе данных государственного комитета статистики РФ проведен расчет влияния ПИИ на валовой внутренний продукт и занятость в России.

Определение эталонного понятия «прямые иностранные инвестиции» (ПИИ) (foreign direct investment – FDI) дано Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для создания всесторонней, сопоставимой и современной статистики по прямым иностранным инвестициям.

В соответствии с этим определением в состав прямых инвестиций входят:

- вложение собственного капитала – капитал филиалов и доля акций в дочерних и ассоциированных компаниях;

- реинвестирование прибыли – доля прямого инвестора в доходах предприятия с иностранными инвестициями, не распределенная в качестве дивидендов и не переведенная прямому инвестору;

- внутрикорпорационные переводы капитала в форме кредитов и займов между прямым инвестором, с одной стороны, и дочерними, ассоциированными компаниями и филиалами, с другой.

Практика международного инвестирования в Российской Федерации в основном соответствует международной практике. Вместе с тем не все страны придерживаются этого определения. Так, Япония реинвестированную прибыль не рассматривает как прямые инвестиции. Признаком прямых иностранных инвестиций в этой стране является возникновение длительных деловых связей между предприятиями, а также возможность значительного влияния на принятие решений предприятием, куда вкладывать его средства.

В зависимости от доли иностранного участника в предприятии с иностранными инвестициями различают:

- филиал (branch) – предприятие, полностью принадлежащее прямому инвестору;

- дочернюю компанию (subsidiary) – предприятие, в котором прямой инвестор-нерезидент, владеет более 50 % капитала;

- ассоциированную компанию (associate) – предприятие, в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50 % капитала;

- предприятие с иностранными инвестициями (10 и менее %).

В ряде стран (например, в Германии, Великобритании) этот порог составляет 20 %, а более мелкие капиталные трансакции относят к портфельным вложениям. Некоторые страны мира относят к числу предприятий с прямыми инвестициями и те, в которых прямой иностранный инвестор имеет менее 10 % обычных акций, но при этом может контролировать предприятие. Напротив, если он владеет 10 %, но не имеет права контроля, такое предприятие может не называться «с прямыми» иностранными инвестициями.

На рынке прямых иностранных инвестиций как в стране-доноре, так и реципиенте, действуют предприниматели (бизнес) и государство. Кроме того, существенную роль в организации этого рынка играют меж-

дународные организации. И каждый участник преследует свои собственные интересы. Так, целью любого бизнеса является долгосрочная максимизация прибыли. Прямые иностранные инвестиции позволяют бизнесу преодолеть торговые барьеры и снизить издержки.

Международные организации – ОЭСР и Всемирная торговая организация (ВТО) – декларируют в качестве своих целей стабильность и равномерность развития мировой экономики. Целью государственной политики является обеспечение устойчивого экономического роста и социальной стабильности.

Причиной регулирования рынков, несмотря на выгоды либерализации, могут быть стратегические причины, гарантии рыночной власти национальных фирм, а также чье-то лобби. Торговые барьеры по-разному влияют на инвестиции: стимулируют рост горизонтальных ПИИ, вертикальных, наоборот, сокращают.

Горизонтальные ПИИ – следствие политики импортозамещения. Такие ПИИ вероятны, если емкость рынка позволяет компенсировать неизбежный рост общих торговых затрат. Не удивительно, поэтому, что здесь доминируют промышленные страны, так как это страны с емким национальным рынком.

Типичный пример вертикальных ПИИ – размещение инновационной стадии процесса производства в странах с высококвалифицированной рабочей силой. Для стран ЕС, например, более 80 % торговли запчастями и комплектующими, которая может рассматриваться как признак организации сети производства, приходится на другие промышленно развитые страны.

Однако не только торговля (политика протекционизма) влияет на инвестиции, но и наоборот. Цель тарифа, других методов протекционистской торговой политики состоит в увеличении конечной стоимости товаров иностранных производителей и, следовательно, улучшении рыночного положения национальных производителей (ценовая конкуренция). Но если иностранные фирмы переносят производство на местный рынок, их конечные издержки падают, но доля рынка увеличивается, что ограничивает эффект торговой политики.

Попытки регулирования инвестиций, создания соглашения предпринимались в 2001 г. на Министерской конференции ВТО в Катаре. Hoekman и Saggi [1] предложили целый список причин «за» международную координацию.

Во-первых, последствия применения той или иной политики оказываются различными для государства, бизнеса и физических лиц. Для граждан протекционизм почти всегда означает снижение благосостояния из-за более высоких цен. Доходы государства (поступления в бюджет) растут, как и доходы производителей. Кроме того, производители могут оказывать влияние на выбор правительственной политики, а физические лица – нет. Поэтому принятие международных соглашений, ограничивающих протекционизм, возможно, помогло бы улучшению благосостояния потребителей. Но на практике таких случаев нет.

Во-вторых, политика одной страны затрагивает интересы других стран. Приток ПИИ увеличивает общую эффективность. С другой стороны, мировой инвестиционный рынок конкурентен: приток иностранных инвестиций в одну страну сокращает потенциальные возможности других. Нельзя регулировать процесс привлечения иностранных инвестиций ради самого привлечения. «Цена» может оказаться такой, что все выгоды получит иностранное предприятие. Международное регулирование должно предупреждать такую ситуацию.

В-третьих, политическая стабильность особенно значима для инвестиций. Ключевым фактором являются ожидания будущих рыночных и политических условий. Международные соглашения могут быть одним из вариантов сокращения этой неуверенности.

Четвертый аргумент «за» координацию политики – сокращение транзакционных издержек, прозрачность и последовательность политики. Широкий набор национальных и двусторонних режимов политики сам по себе является барьером инвестиций.

Пятой причиной в пользу объединения инвестиционной политики в рамках ВТО является то, что многие страны, в т.ч. развивающиеся, являются членами этой организации. Хотя промышленно развитые страны доминируют и как доноры, и как реципиенты ПИИ, в будущем есть возможности для существенного роста вертикальных ПИИ.

Правда, есть и опасность регулирования движения инвестиций в системе ВТО. Она состоит в том, что это может оказать слишком большое давление на систему. Печальный опыт Уругвайского раунда переговоров ВТО является предупреждением, что система может быть не готова к большим новым проблемам.

На первый взгляд, все приведенные аргументы действительно являются серьезным основанием для создания свободных, устойчивых и прозрачных инвести-

ционных условий. Однако это не совсем так. Аргументами «против» заключения специального многостороннего соглашения по инвестициям (т.е. заключение его в рамках ВТО), во-первых, являются трудности фактического достижения такого соглашения и другие мотивы. Так, аргумент относительно внутренних приоритетов и политических процессов внутри стран не совсем «аргумент». Международная координация эту проблему не решит, это суверенное право государства. Многие проблемы координации можно преодолеть в пределах существующих соглашений:

1) для сектора услуг – Общее Соглашение по торговле и услугам (GATS);

2) проблемы конкуренции, инвестиционных стимулов и субсидий – Соглашение по субсидиям и мерам (SCM);

3) доверие и стабильность политики – Соглашение по защите прав интеллектуальной собственности (TRIPS);

4) соглашения в рамках ВТО.

Вторым аргументом «против» начала новых переговоров является также то, что предыдущие попытки договориться не имели успеха [2], так как:

– создание многостороннего соглашения ограничивает возможности государственного контроля страны и свободу действий правительства в отношении многонациональных фирм;

– различаются объемы притока и оттока ПИИ в разных странах;

– соглашение должно быть основано на принципах недискриминации, одобрения нацией или предоставления иностранцам национального режима инвестирования.

Это многообразие участников и их разноплановые цели приводят к тому, что цели ПИИ и результаты не всегда совпадают. Перечень целей, которые преследуют разные участники прямого иностранного инвестирования, приведены в табл. 1.

Таблица 1

Страна-донор	Страна-реципиент
Недостаточная собственная сырьевая база требует доступа к сырью, другим жизненно-важным ресурсам	Необходимость модернизации
Сохранение своей доли рынка, недопущение туда конкурентов	Доступ к новым технологиям, промышленным и маркетинговым
Преодоление торговых барьеров	Доступ к каналам маркетинга
Поиск новых рынков, рыночных структур с низкими издержками	Развитие и совершенствование структуры экспорта
Укрепление курса национальной валюты	Недостаток собственных средств для выхода на внешние рынки
Диверсификация рисков	Конкурентоспособность местных предприятий
Экология	Уровень развития отраслей и концентрация
Корпоративная стратегия	Финансовая стабильность местных предприятий
	Корпоративная стратегия

Для ПИИ особую роль играет политика: налоговая, торговая, промышленная и политика занятости; кроме того, специфическая ПИИ-политика. Государства могут не вмешиваться в процесс, тормозить его, стимулировать участие фирм в процессе ПИИ.

Тот факт, что многие страны формируют особую политику ПИИ, указывает на особую значимость прямых иностранных инвестиций. За последнее время произведено немало изменений в политике стран, в основном это политика сокращения барьеров ПИИ, либерализация движения ПИИ и даже формирование стимулов для привлечения ПИИ. В отчете Конференции ООН по торговле и развитию

UNCTAD (2001 г.) отмечен самый большой рост числа двусторонних инвестиционных соглашений. За 1990-е гг. число таких соглашений по всему миру увеличилось с 400 до почти 1950. В основном речь идет о соглашениях об отмене двойного налогообложения.

ПИИ-политика – это фактически схема, механизм, через который распределяется положительный эффект ПИИ. Она может распределять этот эффект равномерно, т.е. гарантировать рост благосостояния всех стран – участников процесса прямого иностранного инвестирования; неравномерно, т.е. обеспечивать выгоды одних наций за счет других. Чаще всего имеет место комбинация этих причин.

Большинство стран мира в последнее время выполняют функции и экспортера, и импортера капитала [3]. Канада и США продемонстрировали беспрецедентные показатели ввоза и вывоза ПИИ (слияния и поглощения – СИП). Приток ПИИ в Центральную и Восточную Европу вырос до 27 млрд дол. (2 % общего притока ПИИ в 2000 г.), беспрецедентного для этого региона уровня (приватизация). Исключение составили Венгрия, где приватизационный процесс в основном завершился, и Содружество Независимых Государств, где крупномасштабные приватизационные мероприятия с участием иностранных инвесторов еще не начались. Однако вывоз рос еще быстрее, несмотря на заниженные официальные данные (некоторые ПИИ, осуществляемые фирмами Российской Федерации, не регистрируются или отражаются по другим разделам платежного баланса). Общее сальдо сложилось не в пользу стран Центральной и Восточной Европы.

143 млрд дол. ПИИ пришлось на долю развивающихся стран Азии, особенно восточных; в частности приток в Гонконг (Китай) составил 64 млрд дол. Он стал крупнейшим получателем ПИИ в Азии, и даже среди развивающихся стран в целом. Основными причинами этого роста стали выход Гонконга из экономического кризиса; ожидаемое тогда вступление Китая в ВТО; СИП в телекоммуникационной сфере; увеличение масштабов «кругооборота» капитала в страну и из страны. Но удвоился и вывоз ПИИ из развивающихся стран Азии в 2000 г.: он достиг 85 млрд, в том числе 63 млрд дол. из Гонконга; более половины этой суммы поступило в Китай.

Приток ПИИ в Китай оставался довольно стабильным – 41 млрд дол. благодаря переговорам о вступлении в ВТО и внесению изменений в ПИИ-политику. Индия – крупнейший получатель инвестиций – привлекла всего 2 млрд дол. Вывоз ПИИ из Китая и Индии также увеличился.

Конкуренция с другими регионами, финансовый кризис привели к снижению доли стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН – 10) в совокупном притоке ПИИ в развивающиеся страны Азии. В Южной Азии приток ПИИ сократился по сравнению с предыдущим годом на 1 %.

Крупнейшие доноры международного рынка капиталов – Соединенное Королевство и Япония. Вывоз из последней достиг самой высокой отметки – 33 млрд дол. Основной причиной, конечно, стал затянувшийся спад.

На 30 крупнейших принимающих стран мира приходится 95 % совокупного мирового притока ПИИ. Приток прямых иностранных инвестиций составил 1276 млрд дол., в том числе 617 – в ЕС (48 %), 281 – в США (22 %) и 8 – в Японию (0,6 %). Доля ПИИ «большой тройки» составила 71 % мирового притока ПИИ (отток, но также в рамках «большой тройки», составил 82 %).

В Африку (включая Южную Африку) приток инвестиций в 2000 г. сократился (впервые с середины 90-х гг.) с 10,5 до 9,1 млрд дол., что привело к снижению доли этого региона ниже 1 %. Здесь также основной причиной стало сокращение участия иностранцев в сделках по приватизации, СИП и снижение притока инвестиций в нефтяную промышленность. Но таможенный союз стран южной Африки сохранил свои позиции наиболее важным получателем ПИИ в Африке. Его доля в совокупном объеме притока ПИИ в Африку составила 44 против 21 % в первой половине 1990-х гг.

Приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна в 2000 г. сократился до 86 млрд дол. (на 22 %), составив 6,7 % от общих ПИИ в 2000 г. Здесь действуют те же причины. Однако в сферу услуг и в добывающую промышленность Южной Америки, в обрабатывающую промышленность и банковский сектор Мексики ПИИ продолжали поступать.

Как следует из приведенных данных, основными механизмами ПИИ в современных условиях являются участие в приватизации, в сделках по слиянию и поглощению, а также в региональной экономической интеграции.

Но все это, как говорится, количественный эффект. А каков же качественный эффект ПИИ?! Можно выделить три (или четыре) типа эффектов:

- 1) эффект выпуска; эффект занятости; эффект конкуренции;
- 2) эффект избытка;
- 3) эффект аренды.

1. Для страны-получателя привлеченные ПИИ воздействуют на выпуск и занятость:

а) при импортозамещении ПИИ означают рост чистой внутренней занятости; и если в стране безработица, это выгодно для экономики принимающей страны. Однако есть две проблемы. Во-первых, в случае слияний и поглощений (М&А) чистый эффект занятости не совсем ясен, так как часто это сопровождается сокращением числа занятых среди граждан принимающей страны. Во-вторых, более полная занятость, достигнутая благодаря ПИИ, может оказывать давление на местный рынок труда через эффект роста заработной платы. Это, конечно, выгодно рабочим фирм, привлечших ПИИ, но рост издержек может привести к снижению покупательной способности остальной части населения. Следовательно, чтобы эффект выпуска обеспечил рост благосостояния страны, должны быть удовлетворены два условия: во-первых, дополнительная занятость не должна приводить к сокращению внутренней занятости. И, во-вторых, приток ПИИ должен обеспечивать наилучшее использование рабочей силы;

б) нельзя не упомянуть такого влияния ПИИ на национальные фирмы, как конкуренция: с появлением иностранных фирм она становится более жесткой, что может привести к ухудшению положения национальных производителей на национальном рынке принимающей страны.

Для страны-донора эффект выпуска часто связывается с прямым сокращением занятости на родине, «экспортом рабочих мест» как следствием переноса производства за границу. Хотя на это есть ряд возражений. Перемещение части процесса производства за границу улучшает общую доходность и конкурентоспособность фирмы и может даже усилить материнскую компанию. Экспорт ПИИ может привести к изменению структуры занятости на родине: снизится уровень занятости низкоквалифицированной рабочей силы, но вырастет высококвалифицированной, поскольку на родине осуществляются научные исследования и разработки (R&D).

2. Положительным эффектом ПИИ для страны-реципиента является относительный избыток технологических и денежных потоков; полученные новые иностранные технологии, механизмы управления или зна-

ния более высокого качества, чем у местных фирм, могут позволить местным фирмам модернизировать технологию. Излишек может быть как прямым: от фирмы к фирме, так и косвенным – через рынок труда. С помощью ПИИ может сокращаться технологический разрыв. Покупка иностранной фирмой полуфабрикатов у местных поставщиков может вести к росту объема выпуска, более высокой производительности и модернизации национальной промышленности. Если иностранная фирма поставляет новые или более качественные изделия, это обеспечивает выгоды как национальным потребителям, так и производителям. Тогда обеспечивается развитие обеих стран [3].

Для страны-донора эффект избытка выражается в устойчивой концентрации на R&D, доступе к новым знаниям, методам и направлениям организации работы и других навыках, обеспечивающих интенсификацию процесса производства.

3. Для страны-получателя прямых иностранных инвестиций наличие иностранной собственности может приводить к оттоку из страны капитала в виде арендной платы. Поскольку арендные платежи – доход иностранцев на свои инвестиции, нужно быть готовым к вывозу этих средств. Но, с другой стороны, если иностранным инвесторам предоставлены особая (заниженная) арендная плата или специальные выгоды, перевод арендных платежей снижает выгоды принимающей страны, нарушает равновыгодность сделки.

Для страны-донора эффект аренды касается доли прибыли, которая достанется родной стране, и также не всегда положителен. Известно, что фирмы некоторых стран переводят собственность в другие страны так, что основную часть налоговых доходов получает не родная страна.

Проанализируем, каким был эффект выпуска для некоторых стран и, в частности, для России, причем как в дореволюционной, так и современной.

Еще при Петре I из 115 частных мануфактур только двадцатью (17 %) владели иностранцы. В Москве в начале 80-х гг. XVIII в. из 100 промышленных предприятий иностранцам принадлежало не более 5 [4. С. 324].

В конце XIX в. в 51 губернии России иностранцы составляли всего 0,7 % рабочих заводов и фабрик, 8,5 % мастеров и подмастерьев, 7,1 % директоров и служащих администрации. В Москве и Петербурге доля иностранцев среди плательщиков промыслового налога составляла соответственно 6,3 и 7,1 %. Иностранцы – члены руководящих органов акционерных компаний – составляли не более 15 % от их общего числа, хотя доля иностранных инвестиций в эти компании составляла 33 % [4. С. 121]. Правда, в Петербурге из 104 предприятий 41 были иностранными. В Москве из 66 хлопчатобумажных мануфактур принадлежало иностранцам лишь 6. В Российско-Американской компании (с правлением в Петербурге) среди 150 пайщиков, имевших 10 и более акций, встречается лишь 20 (13 %) иностранных фамилий. Объем иностранных инвестиций не был однородным, он зависел от размера компании: наименьшей долей промышленных предприятий владели единоличные собственники – 3,3 %, мелкие предприятия – 15,8 %, крупные и крупнейшие – 29,7 % [4. С. 325, 400].

Из-за кризиса конца XIX – начала XX в. почти прекратился приток французских инвестиций в российскую экономику. К 1915 г. доля компаний, учрежден-

ных во Франции, составляла не более 1/4 прямых инвестиций в России. Не выдержали кризиса и компании, зарегистрированные в России. В результате кризиса были ликвидированы 46 предприятий Бельгии, не менее 7 прекратили платежи. В результате бельгийские общества стали составлять менее 1/3 общего числа иностранных компаний, а капитал не достигал и 1/4.

Кроме указанных выше эффектов, о роли прямых иностранных инвестиций можно судить по негативным последствиям для национальной экономики. Что касается негативных последствий привлечения иностранных инвестиций в экономику страны, то ими были: нецелевое использование средств, а иногда и попросту разворовывание; трудно обслуживаемый государственный долг; «бегство» национального капитала и др. Это имело место не только в России. Многие страны мира ощущали последствия «помощи» со стороны развитых стран.

При Екатерине II на оплату процентов по обслуживанию государственного долга уходило 5 % бюджета. Из 18,5 млрд дол., отпущенных военному ведомству США в период Первой мировой войны, треть была расхищена. Из 3,5 млрд американской помощи Китаю Чан Кай-ши и его окружение присвоили 750 млн дол. [5. С. 571].

При том, что поступления капиталовложений и займов в Латинскую Америку в 40–60 гг. XX столетия составляли около 10 млрд, вывоз прибылей от этих вложений составил около 20 млрд дол. Польша в 1971–1987 гг., получив кредиты на сумму 47 млрд, выплатила 50 млрд дол. И еще 39 млрд осталась должна. Новые кредиты предоставлялись по ставке до 70–80 %. Расплачиваться с этим нарастающим потоком долгов пришлось национальным предприятиям: они обязаны были отчислять в бюджет до 80 % заработанных средств [4. С. 188]. Внешняя задолженность в Мексике выросла с 2,6 до 38 млрд дол. [5. С. 589].

Многим странам пришлось заплатить немалую цену за участие иностранного капитала в их экономическом развитии. Накануне мировой войны отток внутренних накоплений за границу у России составлял 1,4 % ЧНП, у Швеции – 0,5 %, Японии – 1,6 %, Австралии – 1,9 %, Дании – 2,4 %, Норвегии – 5,2 %, Канады – 8,8 % [4. С. 10].

Для исследования эффекта ПИИ в современной России воспользуемся данными Госкомстата РФ и рассчитаем некоторые эффекты ПИИ (табл. 2). Вычислим коэффициент корреляции, чтобы определить тесноту и вид связи между прямыми иностранными инвестициями и средними доходами населения, нормой безработицы и ВВП через формулу коэффициента корреляции (Пирсона):

$$r_{xy} = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i y_i + \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i\right)^2} \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i^2 - \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i\right)^2}}$$

При исследовании зависимости между инвестициями и средними доходами населения получили коэффициент корреляции, равный –0,0438. При исследовании зависимости между инвестициями и нормой безработицы получили коэффициент корреляции, равный –0,0999. При исследовании зависимости между инвестициями и ВВП получили коэффициент корреляции, равный –0,0291. Знак «–» свидетельствует о наличии обратной зависимости между исследуемыми признаками, знак «+» – о прямой.

Таблица 2

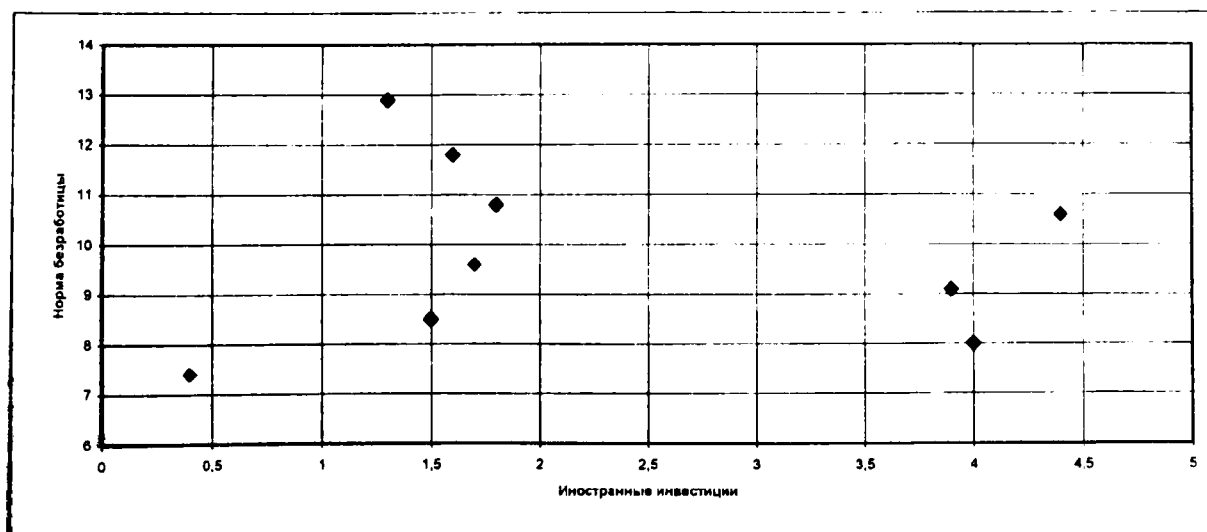
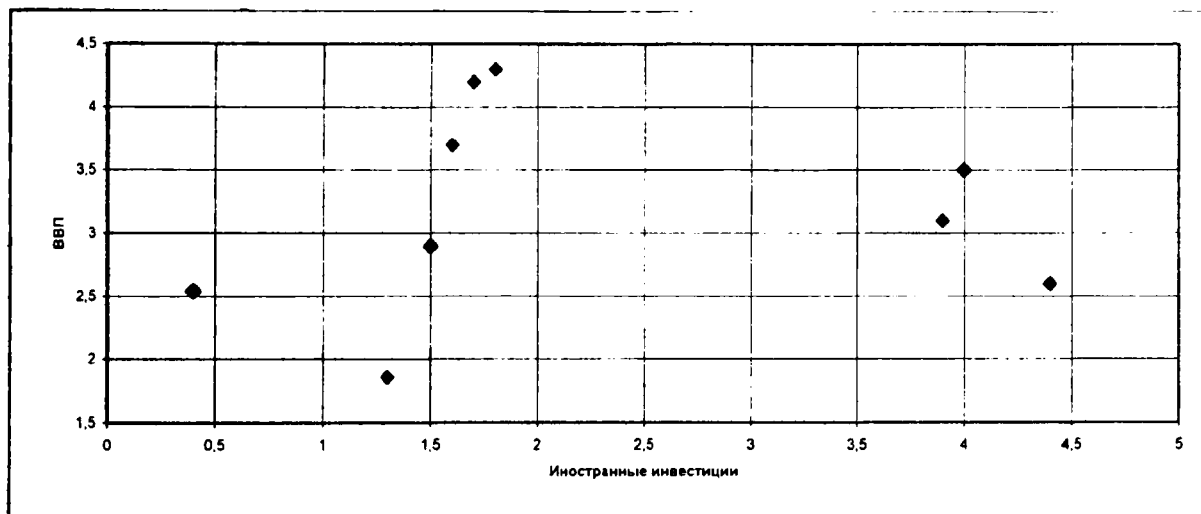
Годы	Прямые иностранные инвестиции, млрд дол. США	Средне душевые доходы населения, р./мес.	Норма безработицы, %	ВВП, млрд р.	Курс доллара США/р.	Средне-душевые доходы, дол. США/год	ВВП, млрд дол. США
1	2	3	4	5	6	7=3:6	8=4:6
1994	0,40	206,3	7,4	610,7	2,4	85,96	254,46
1995	1,50	515,5	8,5	1540,5	4,13	124,82	373,00
1996	1,70	770,0	9,6	2145,7	5,11	150,68	419,90
1997	1,70	942,1	10,8	2478,6	5,76	163,56	430,31
1998	1,50	1012,0	11,8	2741,1	9,45	107,09	290,06
1999	1,30	1658,9	12,9	4766,8	25,58	64,85	186,35
2000	4,42	2281,2	10,6	7302,2	27,58	82,71	264,76
2001	3,98	3060,5	9,1	9040,8	29,41	104,09	307,46
2002	4,00	3887,0	8,0	10863,4	30,98	125,47	350,66

Примечание. Источник: рассчитано нами по данным Госкомстата России, курс валют рассчитан как среднегодовой курс по данным Банка России.

Поскольку во всех рассмотренных случаях коэффициент корреляции очень близок к нулю ($<0,1$), это свидетельствует об отсутствии линейной зависимости рассмотренных показателей от прямых иностранных инвестиций. Ниже приведены графики, иллюстрирую-

щие полное отсутствие зависимости между объемом привлекаемых инвестиций в Россию и рассчитываемыми показателями (рис. 1).

Масштаб графиков: ВВП 1:100; средние доходы 1:10; норма безработицы 1:1.



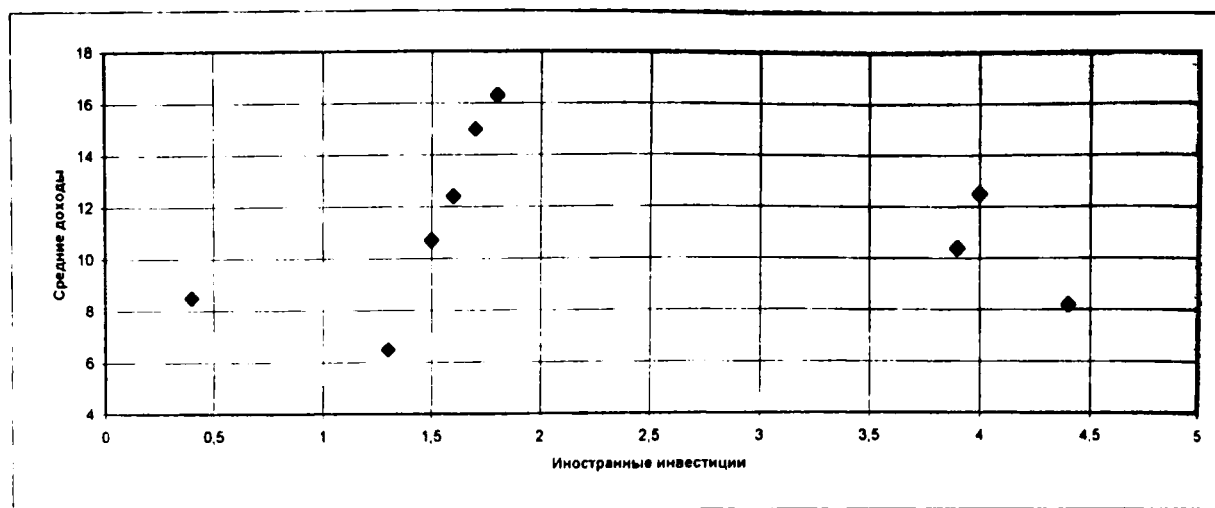


Рис. 1. Зависимость показателей ВВП, нормы безработицы и средних доходов от инвестиций

Современное положение дел не изменило общей тенденции эффекта ПИИ: есть как минусы, так и плюсы.

Так, каждое рабочее место в автомобильном секторе экономики России создает до 8 мест в смежных отраслях. «Фиат» в Нижнем Новгороде, «Рено» на площадях «Москвича», ДЭУ в Ростовской области, БМВ в Калининграде установили современные высокопроизводительные линии, а не устаревшие, как это практикуется. В странах Центральной и Восточной Европы с помощью инвестиций «Volkswagen» в Чехии на заводах «Skoda Auto» расширено производство конкурентоспособных автомобилей (до 400 тыс. в 1999 г.), две трети которых экспортируются в 70 стран мира. Доля налогов иностранных филиалов в китайскую экономику в 2000 г. в совокупных поступлениях от налогов с предприятий составила 18 % (27 млрд дол.).

Но есть небольшие государства, сильно зависящие от ПИИ. Бельгия и Ирландия, входящие в состав Европейского союза (ЕС); Аргентина, Чили, Венесуэла

(MERCOSUR); Малайзия, Сингапур (ASEAN) находятся в сильной зависимости от прямых иностранных инвестиций. В конце 90-х гг. самыми зависимыми от иностранных инвестиций странами были Венгрия, Боливия и Швеция, где экономический прогресс зависел от иностранных инвестиций почти так же, как и от национальных.

Все это позволяет сделать вывод, что ни сто лет назад, ни сегодня никакого влияния ПИИ на национальную экономику России не оказывали. Возможно, это результат очень малого объема инвестиций, а возможно, чего-то еще?!

Таким образом, общий вывод состоит в том, что каким-бы ни было регулирование, рассчитывать стоит больше всего на национальные источники инвестирования, и что иностранное предпринимательство может быть успешным только при условии его интеграции в окружающую общественную, хозяйственную и правовую среду национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Hoekman B., Saggi K. Multilateral discipline for investment – related policies. Paper presented at the conference global regionalism. Rome, 1999.
2. Turrini A., Urban D. For whom the MAI? A theoretical perspective on multilateral agreements on investments // Center for economic policy research. London: Discussion paper, 2001. №. 2774.
3. World investment report. 2001. www. UNCTAD. org
4. Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки. М.: РОСПЭН, 1997.
5. Бор М.З. История мировой экономики. М.: Дело и сервис, 1998.

Статья представлена кафедрой политической экономики экономического факультета Томского государственного университета, поступила в научную редакцию «Экономические науки» 20 мая 2003 г.