

СОВРЕМЕННОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ПРИРОДЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД

Елена Семак, Иван Турлай

Введение

Последние десятилетия ознаменованы в мировой экономике стремительным ростом прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Особенно результативным в этом плане стал период, начиная с 2004 г., — это период непрерывного роста глобального притока ПИИ, достигнувшего в 2007 г. уровня в 1833 млрд дол. США, что гораздо выше прежней рекордной отметки, зафиксированной в 2000 г. (1400 млрд дол.) [12, р. 2; 15, р. 1].

Такая впечатляющая инвестиционная динамика заставляет задуматься о причинах, ее порождающих, что служит для многих экономистов очередным основанием к рассмотрению природы ПИИ и выявлению предпосылок их осуществления.

Проблематика ПИИ получила отражение в целом ряде исследований. Сущностью ПИИ и их влиянием на национальную экономику в зарубежной экономической литературе занимались Б. Блониген, Р. Дэвис, Г. Уоделл, Х. Нотон [11], Дж. Даннинг [9; 10], Дж. Маркусен [13; 14] и др. При этом западные исследователи подходили к этому явлению преимущественно в прикладном плане. Привлечению ПИИ в национальную экономику посвящены работы и белорусских ученых Л. Н. Давыденко [1], А. В. Данильченко [2; 3], Е. Н. Петрушкевич [4], П. С. Трапезникова [5], Г. А. Шмарловской [6].

За прошедшие полвека в мировой экономической литературе было сказано много о мотивах, побуждающих фирмы к прямому инвестированию за рубеж. В данной статье мы постараемся объединить различные представления о сущности ПИИ, как ранние, так и сложившиеся в последние годы, в единую, целостную картину. При этом за основу разрабатываемого нами интегрированного подхода к пониманию природы ПИИ будут взяты положения наиболее значимых работ в соответствующей области — теоретических концепций Дж. Даннинга [9; 10], Дж. Маркусена [13; 14], а также коллектива авторов — Б. Блонигена, Р. Дэвиса, Г. Уоделла и Х. Нотона [11]. Вместе с тем, надо отметить, что выработка данного подхода будет связана не столько с дословной передачей идей упомянутых исследователей, сколько с их *интерпретацией*, осуществляемой таким образом, чтобы рассмотрение указанных теорий в их органичной совокупности позволило сформулировать интегриро-

ванную версию подхода к пониманию сущности ПИИ и соответственно получить современное представление о их природе, что и является главной задачей настоящей работы.

Эклектическая парадигма Дж. Даннинга — базовая основа понимания сущности ПИИ

У истоков современного понимания прямых иностранных инвестиций лежат два основных подхода к истолкованию их природы, сложившихся в 1950–1970-х гг.:

1) подход «почему и как» (по сути дела, это подход «изнутри»), который обращается к характеристикам фирмы, дающим ей преимущества при осуществлении ПИИ;

2) подход «куда» (или подход «извне»), который обращается к характеристикам страны, влияющим на принятие фирмой решения о прямом инвестировании в ее экономику [9, р. 15–16].

Первый подход, разработавшийся в трудах С. Хаймера, Р. Кейвса, Р. Коуза, П. Бакли, М. Кэссона и др., объясняет осуществление фирмой (ТНК) ПИИ в связи с наличием у нее нематериальных активов — технологий, патентов, лицензий, торговых марок, репутации, опыта управления и маркетинговой деятельности. Для того чтобы успешно конкурировать на зарубежном рынке, где местные фирмы владеют информацией о рынке, предпочтениях потребителей и имеют опыт работы в данных условиях, иностранная фирма должна обладать определенными монополистическими преимуществами, к которым и относится наличие у нее вышеперечисленных нематериальных активов. Стремление же к эффективному их использованию подталкивает фирму к интернационализации (или, в дословном переводе, интернализации) своих международных операций через осуществление ПИИ, т. е. создание подконтрольных зарубежных филиалов [7, р. 7–8].

Второй подход, заложенный в работе Ф. Саусэрда «Американская промышленность в Европе» и подобных ей дальнейших эмпирических исследованиях, акцентирует внимание на следующих причинах, мотивирующих фирму к осуществлению ПИИ: высокие тарифные барьеры, транспортные расходы, низкая стоимость рабочей силы, доступ к сырьевым ресурсам, национальные стандарты и

Авторы:

Семак Елена Адольфовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Турлай Иван Сергеевич — аспирант кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Рецензенты:

Данильченко Алексей Васильевич — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Шмарловская Галина Александровна — доктор экономических наук, профессор, декан факультета международных экономических отношений Белорусского государственного экономического университета

другие факторы, которые учитываются фирмой при создании подконтрольных филиалов за рубежом [9, p. 16].

Синтез этих двух подходов к пониманию ПИИ был воплощен в эклектической парадигме Дж. Даннинга, известной также как концепция *OLI* (*ownership, location, internalization* – собственность, местонахождение, интернализация). Она включает в себя три необходимых предпосылки, исходя из которых фирма принимает решение об осуществлении ПИИ:

1) преимущества собственности (*O*), или «почему» прямого иностранного инвестирования – это выгода от владения нематериальными активами (или, другими словами, капиталом знаний), которые создают преимущества по отношению к другим фирмам рынка;

2) преимущества интернализации (*I*), или «как» прямого иностранного инвестирования – это выгода от самостоятельного использования нематериальных активов, нежели от их передачи какому-либо независимому зарубежному партнеру (сопряженной, например, с рисками невыполнения контракта или появления конкуренции со стороны фирмы-покупателя);

3) преимущества местонахождения (*L*), или «куда» прямого иностранного инвестирования – это выгода от использования преимуществ интернализации вкупе с факторами производства, расположенными за рубежом [9, p. 26].

Данные преимущества Дж. Даннинг сравнивает с тремя ножками стула: каждая из ножек поддерживает две других, а значит – и равновесие треножника в целом. Таким образом, любая из трех ножек стула может расцениваться как самая главная в треножнике, а значит оснований полагать, что одна из ножек стула выполняет свое назначение лучше, чем любая другая, не существует [10, p. 45]. Обращаясь в данном случае к концепции *OLI*, можно отметить, что каждая из трех ее составляющих является необходимым условием, лежащим в основе принятия решения о прямом инвестировании за границу, однако само это решение будет реализовано лишь при *одновременном* наличии всех трех условий, предусматриваемых эклектической парадигмой.

Так, в случае наличия только преимуществ *O* и *I* прямые внутренние инвестиции будут более предпочтительными, нежели прямые иностранные; зарубежные же рынки будут обслуживаться фирмой с помощью экспорта своей продукции. Если же помимо преимуществ *L* будет отсутствовать и *I*, то фирма с единственной «ножкой» *O* сделает свой выбор в пользу продажи собственных нематериальных активов (например, путем заключения лицензионного соглашения) зарубежному партнеру, отказавшись тем самым от самостоятельного их использования [9, p. 28].

Следует отметить, что, несмотря на то, что концепция Дж. Даннинга была сформулирована свыше 30 лет назад, она и по сей день остается базовой основой понимания сущности ПИИ. Свидетельством тому может служить хотя бы тот факт, что современные исследования и теоретические разработки в области ПИИ органично вписываются в рамки эклектической парадигмы, обогащая ее

и тем самым создавая более полную, целостную картину нашего представления о природе ПИИ. Одной из таких разработок фундаментального характера является модель капитала знаний Дж. Маркусена, которая будет рассмотрена далее.

Модель капитала знаний Дж. Маркусена и ее вклад в развитие понимания сущности ПИИ

Модель капитала знаний Дж. Маркусена, разработанная в конце 1990-х гг., включает в себя модели вертикальных и горизонтальных ПИИ, которые были предложены в 1984 г. Э. Хеллманом и Дж. Маркусеном соответственно.

(Вертикальные (именуемые также ресурсо-, экспортноориентированными, затратомиимизирующими, аутсорсинговыми) ПИИ – это инвестиции, осуществляемые фирмой с целью получения доступа к дешевым факторам производства; горизонтальные (именуемые также рыночноориентированными, импортозамещающими, тарифоперекачивающими, основанными на выборе «близость–концентрация») ПИИ – это инвестиции, осуществляемые фирмой с целью проникновения на определенные рынки.)

В ее основе лежат следующие положения, отражающие особенности создания и использования капитала знаний:

1) деятельность фирмы по созданию капитала знаний (например, проведение НИОКР) может осуществляться вдали от ее производственной деятельности, переводимой за рубеж; а передача фирмой самого капитала знаний (например, технологий производства) в свой иностранный филиал, как правило, не подразумевает каких-либо значимых затрат;

2) создание капитала знаний требует от фирмы более интенсивного использования высококвалифицированного труда, нежели требуется при производстве конечных товаров и услуг, в процессе которого применяются уже готовые результаты этого труда;

3) капитал знаний может одновременно использоваться несколькими производственными предприятиями (как в стране происхождения инвестиций, так и за рубежом), что, тем не менее, никак не влияет на его стоимость или производительность [13, p. 4–5; 14, p. 166].

Первая и вторая из рассмотренных характеристик в большей степени применимы к вертикально организованной фирме (т. е. вертикальной ТНК), которая создает капитал знаний в штаб-квартире, расположенной в стране происхождения инвестиций, и передает его в подконтрольное производственное предприятие, расположенное в стране, принимающей ПИИ.

Первая и третья характеристика применимы к горизонтально организованной фирме (т. е. горизонтальной ТНК), которая создает капитал знаний в штаб-квартире, расположенной в стране происхождения инвестиций, и передает его для осуществления производства как у себя на родине, так и в стране, принимающей ПИИ. В рамках модели капитала знаний делается вывод о том, что такие фирмы создаются в странах, ко-

торые обладают одинаковыми по величине рынками и равно обеспечены факторами производства, с одной стороны, и находятся на значительном расстоянии друг от друга и/или отделены высокими тарифными и нетарифными барьерами — с другой.

Это связано с тем, что если, например, обе страны наделены факторами производства в равной степени, но имеют рынки различной емкости, то фирме будет выгоднее размещать и штаб-квартиру, и производственное предприятие в большой стране, а малую страну обслуживать с помощью экспорта произведенной в большой стране продукции. Вместе с тем, наличие высоких торговых барьеров между странами (которые включают в себя транспортные издержки, а также расходы по преодолению тарифных и нетарифных ограничений), превосходящих по значимости издержки, связанные с созданием и функционированием производственного предприятия в малой стране, может свести такой экспорт к нулю, заставив фирму обслуживать целевой рынок путем организации там своего производства.

Если же обе страны обладают одинаковыми по величине рынками, но по-разному обеспечены факторами производства, то фирма предпочтет расположить свою штаб-квартиру в стране с преимущественно высококвалифицированной рабочей силой, а производственное предприятие, соответственно — в стране с менее квалифицированными работниками; в свою очередь, готовая продукция, выпускаемая на этом предприятии, сможет обслуживать как местный рынок, так и посредством экспорта рынок страны инвестирования (что теперь будет отвечать вертикальной организации фирмы). Вместе с тем, наличие высоких торговых барьеров между двумя рассматриваемыми странами, превосходящих по значимости издержки, связанные с созданием и функционированием производственного предприятия в дефицитной на квалифицированный труд стране, может свести поставки изготавливаемой на нем продукции во вторую страну к нулю, заставив фирму обслуживать целевой рынок путем организации там своего второго производства.

Таким образом, все вышесказанное позволяет говорить о том, что вертикально организованные фирмы создаются в странах, не в одинаковой степени наделенных факторами производства, с одной стороны, и близко расположенных, не входящих при этом по отношению друг к другу значительные тарифные и нетарифные ограничения — с другой [8, р. 4—5].

Особенности создания и деятельность вертикально и горизонтально организованных фирм, а также предпосылки, исходя из которых эти фирмы принимают решение об осуществлении ПИИ (т. е. синтез модели капитала знаний и эклектической парадигмы), дополняют и расширяют концепции OLI.

Первые два преимущества (собственности — O и интернализации — I):

— применительно к горизонтально организованной фирме возникают в результате владения последней капиталом знаний, который может одновременно использоваться несколькими ее про-

изводственными предприятиями (как в стране происхождения инвестиций, так и за рубежом), что, тем не менее, никак не влияет на его стоимость или производительность;

— применительно как к горизонтально, так и к вертикально организованной фирме возникают в результате владения фирмой капиталом знаний, деятельность по созданию которого может осуществляться вдали от производственной деятельности этой фирмы, переводимой за рубеж, и передача которого для осуществления такого производства не подразумевает каких-либо значимых затрат;

Третье преимущество (местонахождения — L):

— применительно к горизонтально организованной фирме возникает в стране, которая имеет схожие со страной происхождения инвестиций величину и факторообеспеченность рынка, находится на значительном расстоянии от последней и/или отделена от нее высокими тарифными и нетарифными барьерами;

— применительно к вертикально организованной фирме возникает в стране, которая имеет отличную от страны происхождения инвестиций факторообеспеченность рынка, находится на небольшом расстоянии от последней и отделена от нее низкими тарифными и нетарифными барьерами [13, р. 6].

Итак, модель капитала знаний, сочетающая в себе модели вертикальных и горизонтальных ПИИ, позволяет дать более совершенное представление о предпосылках прямого иностранного инвестирования, благодаря акцентированию внимания на особенностях капитала знаний и использующих эти его особенности двух основных типов фирм, осуществляющих ПИИ в целях получения доступа к дешевым факторам производства или выхода со своей продукцией на определенные рынки (соответственно вертикально и горизонтально организованных фирм).

Тем не менее, нельзя не отрицать тот факт, что модель капитала знаний носит ограниченный характер, поскольку связывает предпосылки осуществления ПИИ с характеристиками лишь двух стран, между которыми и происходит движение инвестиционных потоков. Преодолению этой ограниченности способствовала экономическая география, занимающаяся анализом вопросов месторасположения фирм и эффектов агломерации.

(Эффекты агломерации — тенденция, согласно которой фирма принимает решение о своем местонахождении в регионе, ранее освоенном другими фирмами, как правило, происходящими из той же отрасли или страны, что и названная фирма. Существование таких эффектов объясняется скоплением производственной деятельности в данном регионе, которое дает выигрывать фирме благодаря ее расположению вблизи рынков сбыта и поставщиков, и, как результат, возрастающей отдаче от масштаба.)

В ее русле, в частности, была разработана модель пространственного распределения ПИИ, развивающая представление о мотивах фирм к осуществлению прямого инвестирования за рубеж, сущность которой будет раскрыта ниже.

Модель пространственного распределения ПИИ как новейшая теория, совершенствующая представление о природе ПИИ

В основе модели пространственного распределения ПИИ Б. Блонигена, Р. Дэвиса, Г. Уоделла, Х. Нотон, разработанной в начале 2000-х гг., лежит идея о том, что при осуществлении ПИИ фирма исходит в том числе и из особенностей страны, располагающей по соседству с целевой страной инвестирования. Данный подход позволяет рассматривать помимо традиционных (горизонтальных и вертикальных) две новые разновидности ПИИ — экспортноплатформенные и комплексные (комплексно-вертикальные), характеризуя их с позиций так называемого эффекта третьей страны, т. е. выясняя:

1) в какой степени решение фирмы страны i об инвестировании в страну j зависит от ее решения относительно инвестирования в соседнюю с j страну k ;

2) в какой степени решение фирмы страны i об инвестировании в страну j зависит от потенциального размера рынка страны j (*потенциальный размер рынка страны j рассчитывается как ВВП страны k , взвешенный с учетом расстояния между j и k*).

Рассуждая таким образом, можно сделать вывод о том, что горизонтальные ПИИ, предпосылкой возникновения которых является наличие высоких торговых барьеров между странами i, j и k — это инвестиции, осуществляемые фирмой страны i в страну j вне зависимости от решения данной фирмы относительно инвестирования в страну k и, следовательно, от потенциального размера рынка страны j .

Вместе с тем, вертикальные ПИИ, предпосылкой возникновения которых является наличие более дешевых факторов производства в стране j , нежели в k — это инвестиции, осуществляемые фирмой страны i в страну j за счет отказа этой фирмы от инвестирования в страну k и не зависящие (в силу ориентации произведенной в j продукции на экспорт в страну i) от потенциального размера рынка страны j .

Экспортноплатформенные ПИИ, предпосылкой возникновения которых является наличие более низких торговых барьеров между странами j и k , чем между i и j , а также k соответственно, и ориентация фирмы страны i на расположение производства в одной из целевых стран для обслуживания — посредством экспорта — рынка второй из них (*по сути экспортноплатформенные ПИИ представляют собой симбиоз вертикальных и горизонтальных ПИИ: целью осуществления этих инвестиций является проникновение на рынки стран j и k (что соответствует мотивировке горизонтальных ПИИ), выбор же в пользу одной из этих стран как места размещения инвестиций делается, исходя из соображений минимизации производственных издержек (что относится, в свою очередь, к мотивации вертикальных ПИИ)*), будут направляться данной фирмой в страну, обладающую наибольшим потенциальным размером рынка, за счет отказа от их размещения с соседней стране (рынок которой и будет обслуживаться с помощью экспорта).

И наконец, комплексные (комплексно-вертикальные) ПИИ, которые являются следствием эффектов агломерации и желания фирмы разделить свой производственный процесс на стадии в соответствии со сравнительными преимуществами стран предполагаемого инвестирования, — это инвестиции, осуществляемые фирмой страны i в страну j с учетом того, что этой же фирмой уже были осуществлены инвестиции в соседнюю страну k , промежуточная продукция из которых направляется в третью страну для дальнейшей переработки и последующей доставки конечных товаров на какой-либо целевой рынок; размер потенциального рынка для этого типа ПИИ играет роль лишь в той степени, в которой способен отразить наличие эффектов агломерации [11, р. 1307–1308; 12, р. 6–7].

Итак, модель пространственного распределения ПИИ — это современная теория, которая формирует более полное представление о природе ПИИ, о предпосылках их осуществления, указывая на существование четырех разновидностей ПИИ, отличающихся друг от друга с точки зрения характера взаимозаменяемости целевых рынков инвестирования и значимости их потенциального размера. Сочетание данной теории с ранее рассмотренными представлениями о сущности ПИИ позволяет сформулировать интегрированную версию подхода к пониманию природы ПИИ, тем более, что данный методологический подход рассматривается в ряде работ белорусских авторов [1–2; 5].

Интегрированный подход к пониманию природы ПИИ

Интегрированный подход к пониманию природы ПИИ основывается на:

- 1) эклектической парадигме Дж. Даннинга;
- 2) модели капитала знаний Дж. Маркусена;
- 3) модели пространственного распределения ПИИ Б. Блонигена, Р. Дэвиса, Г. Уоделла, Х. Нотон.

Данный подход предполагает подробное описание трех предпосылок, исходя из одновременно наличия которых фирма принимает решение об осуществлении ПИИ, направляемых из страны i в страну j (которая располагается по соседству со страной k).

Первые два преимущества собственности (O) и интернализации (I):

— применительно к фирме, желающей осуществить горизонтальные, экспортноплатформенные или комплексные ПИИ, — возникают в результате владения фирмой капиталом знаний, который может одновременно использоваться несколькими ее производственными предприятиями (как в стране происхождения инвестиций, так и за рубежом), что, тем не менее, никак не влияет на его стоимость или производительность;

— применительно к фирме, желающей осуществить горизонтальные, вертикальные, экспортноплатформенные или комплексные ПИИ, — возникают в результате владения фирмой капиталом знаний, деятельность по созданию которого может осуществляться вдали от производственной деятельности этой фирмы, переводимой за рубеж, и

передача которого для осуществления такого производства не подразумевает каких-либо значимых затрат;

Третье преимущество местонахождения (L):

— применительно к фирме, желающей осуществить горизонтальные ПИИ, — возникает в стране j , которая отделена от страны i высокими торговыми барьерами, превосходящими по значимости издержки, связанные с созданием и функционированием производственного предприятия в стране j ; последние, в свою очередь, ниже издержек, которые несла бы фирма, используя соседнюю страну k в качестве площадки для проникновения своей продукции на рынок страны j ; вместе с тем, наличие значительных торговых барьеров между странами j и k не позволяет использовать в похожей по отношению к стране k роли и страну j ;

— применительно к фирме, желающей осуществить вертикальные ПИИ, — возникает в стране j , обладающей ресурсами, использование которых в производственном процессе является для фирмы более выгодным, нежели использование соответствующих ресурсов в странах i и k (с учетом как стоимости этих ресурсов, так и величины торговых барьеров между странами j и i , а также k и i);

— применительно к фирме, желающей осуществлять экспортноплатформенные ПИИ, — возникает в стране j , которая вместе со страной k отделена от страны i высокими торговыми барьерами, превосходящими по значимости торговые барьеры между странами j и k , а также издержки, связанные с созданием и функционированием производственного предприятия в стране j ; последние, в свою очередь, ниже издержек, которые несла бы фирма, используя соседнюю страну k в качестве площадки для проникновения своей продукции на рынок страны j (т. е. экспортноплатформенные ПИИ направляются в страну j , обладающую наибольшим потенциальным размером рынка);

— применительно к фирме, желающей осуществлять комплексные ПИИ, — возникает в стране j , обладающей преимуществами расположения в ней определенных стадий производственного процесса фирмы, другие из которых уже были размещены в стране k в целях снижения стоимости промежуточной продукции, направляемой в дальнейшем для последующей переработки, результатом которой является доставка конечных товаров на какой-либо целевой рынок.

Сущность интегрированного подхода к пониманию природы ПИИ можно сформулировать следующим образом: *условием осуществления ПИИ является одновременное наличие у фирмы трех преимуществ (существующих по отношению к этой фирме как «изнутри», т. е. преимуществ собственности и интернализации, так и «извне», т. е. преимущества местоположения), содержание, суть которых определяются мотивами (горизонтальными, вертикальными, экспортноплатформенными или комплексными) прямого иностранного инвестирования.*

Таким образом, результатом настоящего исследования является выработка интегрированного подхода к пониманию природы прямого иностранного инвестирования, который связывает осуществление фирмой ПИИ с наличием у нее трех преимуществ — собственности, интернализации и местонахождения, определяемых, в свою очередь, мотивами (горизонтальными, вертикальными, экспортноплатформенными или комплексными) прямого инвестирования за рубеж. Теоретическая значимость данного подхода заключается в том, что он позволяет наиболее комплексно ответить на вопрос, почему осуществляются ПИИ, тем самым формируя современное представление о их сущности, о предпосылках их осуществления, а значит и полностью решая поставленную нами задачу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Давыденко, Л. Н. Белорусский вектор экономического развития / Л. Н. Давыденко, Е. Л. Давыденко. Минск: БГПУ, 2006.
2. Данильченко, А. В. Теория интернационализации предпринимательства: становление и развитие. Минск: НИО, 1997.
3. Петровская, Л. М. Интернационализация деловой активности: проблемы и перспективы развития белорусской экономики / Л. М. Петровская, А. В. Данильченко // Финансы, учет, аудит. 2007. № 3. С. 19–25.
4. Петрушкевич, Е. Н. Международная инвестиционная деятельность: курс лекций / Е. Н. Петрушкевич. Минск: БГЭУ, 2006. С. 104–108.
5. Трапезников, П. С. Методологические принципы построения интегрированной теории прямых иностранных инвестиций как формы заграничной деловой активности фирмы / П. С. Трапезников // Бел. журн. междунар. права и междунар. отношений. 1999. № 4. С. 104–108.
6. Шмарловская, Г. А. Экономика Республики Беларусь в системе мирохозяйственных связей: учеб. пособие / Г. А. Шмарловская, Г. Г. Санько, Е. Н. Петрушкевич; под ред. Г. А. Шмарловской. Минск: БГЭУ, 2006.
7. Blomstrom, M. Regional Integration and Foreign Direct Investment: a Conceptual Framework and Three Cases / M. Blomstrom, A. Kokko. Washington, DC: The World Bank, 1997.
8. Carr, D. L. Testing the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise / D. L. Carr, J. R. Markusen, K. Maskus. Adelaide: University of Adelaide, 1998.
9. Dunning, J. H. Explaining International Production / J. H. Dunning. London: Unwin Hyman, 1988.
10. Dunning, J. H. Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor? / J. H. Dunning // Journal of International Business Studies. 1998. V. 29. N 1. P. 45–66.
11. FDI in Space: Spatial Autoregressive Relationships in Foreign Direct Investment / B. A. Blonigen [et al.] // European Economic Review. 2007. V. 51. N 5. P. 1303–1325.
12. Garretsen, H. FDI and the Relevance of Spatial Linkages: Do Third Country Effects Matter for Dutch FDI? / H. Garretsen, J. Peeters. DNB Working Paper. 2007. № 162. Amsterdam, 2007.
13. Markusen, J. R. Foreign Direct Investment and Trade / J. R. Markusen. Adelaide: University of Adelaide, 2000.
14. Markusen, J. R. Multinational Firms and the Theory of International Trade / J. R. Markusen. Boulder: MIT Press, 2002.
15. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Overview. N. Y.; Geneva: UNCTAD, 2008.

«Современное представление о природе прямых иностранных инвестиций: интегрированный подход» (Елена Семак, Иван Турлай)

В статье рассматриваются основные теории, дающие представление о природе ПИИ, о предпосылках их осуществления – эклектическая парадигма Дж. Даннинга, модель капитала знаний Дж. Маркусе-на и модель пространственного распределения ПИИ Б. Блонигена, Р. Дэвиса, Г. Уоделла, Х. Нотон. На их основании авторами выводится интегрированная версия современного понимания сущности ПИИ в условиях формирования единого рынка в рамках региональных интеграционных группировок. Условием осуществления ПИИ в региональной группировке является одновременное наличие у фирмы трех преимуществ, суть которых определяется мотивами (горизонтальными, вертикальными, экспортноплатформенными или комплексными) прямого иностранного инвестирования.

«Modern Concept of Foreign Direct Investments: Integrated Approach» (Elena Semak, Ivan Turley)

The article considers main theories on the nature of foreign direct investments (FDI), the prerequisites for their realization. These are the eclectic paradigm by J. Dunning, the model of knowledge capital by J. Markusen, distribution pattern of the FDI by B. Blonigen, R. Davies, G. Woodell and H. Naughton. The analysis of these theories creates the base of the integrated version of modern concept of the FDI under the single market formation conditions within the frameworks of regional integration groupings.

The pre-condition for the FDI realization within a regional grouping is the firm having simultaneously three advantages, whose nature is determined by motives (horizontal, vertical, export platform or complex) for the foreign direct investment.