

А.А. Михайлова

За последние десятилетия потоки иностранных инвестиций росли год от года. В связи с этим исследовано, почему инвестирование в зарубежные страны стало так выгодно, что приносят инвестиции в страну-получатель и какова их эффективность, что представляют собой иностранные инвестиции, а также что вызвало их такой бурный рост. На примерах показано влияние прямых иностранных инвестиций на локальные компании в стране – получателе капитала, на производительность труда, уровень заработной платы и общий уровень бедности в странах-реципиентах.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, факторы роста, влияние инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) были и остаются предметом интереса экономистов со времен окончания Второй мировой войны, когда страны Европы и Япония остро нуждались в средствах для восстановления экономики. С тех самых пор объем ПИИ стабильно возрастал, и в 1990-е гг. он составлял почти четверть всего мирового движения капитала. Этому способствовал ряд факторов.

Технологии. Развитие телекоммуникаций и транспорта кардинально ускорило и упростило ведение бизнеса на больших расстояниях. Бывший президент США Билл Клинтон как-то напомнил, что еще в 1960-е гг. трансатлантическая телефонная линия могла одновременно обслуживать только 80 звонков.

Привлекательность больших доходов. В конце 1980-х – начале 1990-х гг. некоторые страны в Юго-Восточной Азии (Китай, Гонконг, Индонезия, Япония, Корея, Малайзия,

Тайвань и Таиланд) переживали необыкновенный экономический рост. Инвесторы по всему миру поняли, что, имея доступ на рынки Юго-Восточной Азии, они могут получить огромный доход на свои вложения.

Падение Берлинской стены. Окончание холодной войны способствовало экономической либерализации. Многие страны бывшего социалистического блока вышли на мировые рынки, их предприятия стали привлекательным объектом инвестиций.

Финансовая либерализация. До 1970-х гг. многие страны, в том числе США, налагали строгие ограничения на права компаний и частных лиц вкладывать деньги в зарубежные страны, владеть ценными бумагами иностранных компаний и даже хранить иностранную валюту. Эти ограничения, установленные во времена Великой депрессии, были призваны ограничить движение капитала, чтобы не допустить паники. В начале 1970-х гг. США отказались от золотого стандарта и фиксированных курсов обмена иностранной валюты. Одновременно были сняты многие ограничения на движение капитала. Финансовая либерализация стала, по сути, одним из важнейших факторов, который привел к росту потока инвестиций за несколько последних десятилетий.

ПИИ влияют на многие стороны экономики стран-получателей: производительность труда, баланс платежей, структуру рынка и т.д. Основной эффект ПИИ – сокращение технологического разрыва между страной-получателем и страной, вкладывающей средства, что в свою очередь повышает производительность труда и стимулирует рост экономики страны-получателя (Moosa, 2002). Степень влияния ПИИ на экономику страны-получателя, а также размер и тип инвестиций зависят от способности страны их принять (Durham, 2004) и определяются уровнем человеческого капитала и инфраструктуры, финансовым и институциональным развитием страны, законодательством, политической стабильностью, торговой политикой (Borensztein at al., 1998) и размером

рынка для товаров, произведенных при помощи этих инвестиций (Balasubramanyam at al., 1996; Makki, Somwaru, 2004). Это влияние проявляется во многих областях, но в основном через повышение конкурентного уровня рынков, принимающих новые знания и технологии. Способность страны принять инвестиции называют инвестиционным климатом, который представляет собой набор факторов, определяющий возможности компаний, работающих или создаваемых в данной местности, осуществлять эффективные инвестиции, расширять рынки и создавать новые рабочие места. Существенное влияние на инвестиционный климат в регионе оказывает политика общегосударственных и местных органов власти, которые могут воздействовать на уровень затрат и рисков, а также облегчать или затруднять конкуренцию. Компании (от небольших частных предприятий до транснациональных корпораций) принимают решения об инвестировании, исходя из своих оценок возможностей получить прибыль. Эти оценки подвержены действию многочисленных факторов риска, связанных с видом коммерческой деятельности. Однако краткосрочная прибыль для многих компаний не является единственной целью – для этого достаточно найти способы просто снизить себестоимость товаров и риски, связанные с производством и реализацией продукции. Компаниям не менее важно, чтобы их деятельность давала положительный результат в плане развития общества в целом, что позволяет им получать прибыль в долгосрочной перспективе. Считается, что ограничение конкуренции приводит к замедлению экономического роста, сужает стимулы внедрять новейшие технологии и обеспечивать конкурентоспособность их товаров.

Государственные институты не могут повлиять на ряд аспектов инвестиционного климата – географическое положение региона, климатические условия и исторически сложившиеся предпочтения потребителей. Однако они могут оказывать огромное влияние на затраты, барьеры и риски, связанные с инвестициями. Прямые инвестиции по опре-

делению рассчитаны на долгосрочный период, что выдвигает на первый план вопрос о политической стабильности в стране и гарантиях сохранения прав собственности, чтобы компания могла воспользоваться результатами своей деятельности. Как будет показано далее, не менее важными компонентами инвестиционного климата являются состояние трудовых ресурсов и уровень развития финансовой системы и инфраструктуры.

Сегодня инвестиции тесно связаны с другим аспектом развития экономики – глобализацией. Когда говорят о глобализации, часто имеют в виду растущий объем торговых оборотов товарами, включая услуги. Торговые потоки действительно являются самыми очевидными аспектами глобализации. Однако многие аналитики утверждают, что международные инвестиции – мощный инструмент продвижения к более тесной экономической интеграции. Инвестиции зачастую изменяют сам процесс производства после переноса ноу-хау, новых технологий и методов управления, тем самым принося за собой гораздо больше перемен, чем простое увеличение объема торговли. За последнее десятилетие прямые инвестиции росли более быстрыми темпами, чем международная торговля или мировое производство продукции.

Известен ряд способ инвестирования в зарубежные страны (Investment and Globalization).

1. *Коммерческие кредиты.* Существуют в форме кредитования банками иностранных компаний и правительственных институтов.

2. *Официальные денежные потоки.* Обычно это поддержка развивающихся стран со стороны правительств развитых стран и международных финансовых организаций.

3. *Прямые иностранные инвестиции.* Форма международного инвестирования, при которой инвестор получает процент с акционерного капитала в предприятии в другой стране. ПИИ, например, могут состоять в покупке или строительстве фабрики за рубежом, или приобретении основных средств и внедрении, или создании нового производства. Между-

народный валютный фонд (МВФ) определяет ПИИ как владение 10% или более (в обычных акциях) акций (или голосов) в капитале бизнеса (IMF Balance of Payments Manual, 1993). ПИИ принимают две основные формы (An assignment theory, 2004) – создание новых предприятий и международные приобретения действующих компаний. Эти две формы ПИИ не заменяют одна другую.

4. *Портфельные инвестиции.* Состоят в покупке финансовых инструментов (акций или долговых обязательств) иностранной компании, которые в общем случае не обязательно являются долгосрочными. Портфельные инвестиции (в отличие от ПИИ, которые по определению исходят от транснациональных корпораций) могут исходить, например, от пенсионного фонда небольшой компании или от фондов, принадлежащих частным лицам. Доход от портфельных инвестиций состоит из дивидендов и процентов. Точный объем портфельных инвестиций трудно поддается подсчету из-за большого числа вовлеченных инструментов и недостатков в системе отчетности.

Литература о прямых иностранных инвестициях имеет длительную историю. Рост транснациональных корпораций в США после Второй мировой войны привел к возникновению двух направлений в исследованиях. Первое представлено теорией интернационализации компании, оно берет начало в исследованиях ряда экономистов (Penrose, 1959; Hymer, 1976; Vernon, 1966; Caves, 1971; McManus, 1972; Buckley, Casson, 1976). В 1977 г. Джон Даннинг (Dunning, 1977) свел воедино идеи этих работ в свою эклектическую модель OLI (Ownership – Location – Internalization) – модель анализа стратегического поведения и способов интернационализации ТНК. В основе его модели лежит теория, согласно которой для выхода на международную арену компания должна обладать тремя преимуществами:

- владения – фирма должна владеть уникальными активами, которые она хочет использовать;
- расположения – фирме должно быть выгодно использовать свои уникальные акти-

вы за рубежом в дополнение или вместо использования их в своей стране;

- внутреннего управления – фирме должно быть выгодно контролировать актив самой, а не нанимать третью компанию.

В 1993 г. Дж. Даннинг (Dunning, 1993) расширил область применения своей теории, введя четыре типа целей ПИИ на основе мотивации ТНК инвестировать в зарубежные страны. ТНК ищут:

- рынки. Компании выходят на иностранные рынки в поисках новых покупателей своей продукции. Как заметил один аналитик, «минимальный размер рынка, необходимый для поддержки технологического развития в определенной отрасли, теперь больше, чем самый крупный национальный рынок» (Sutherland, 1998);

- ресурсы. Компания выходит на другие рынки в поисках более дешевых ресурсов – земли, капитала, трудовых и природных ресурсов;

- особые стратегические активы – например, сети дистрибуции или новые технологии. Поиск предполагает партнерство с зарубежными компаниями, владеющими определенными активами;

- более высокую эффективность. Например, торговые соглашения между некоторыми странами могут неожиданно сделать предприятие, находящееся в одной из этих стран, более конкурентоспособным за счет снижения тарифов внутри стран – участники соглашения.

Второе направление исследований (которое также нашло отражение в соответствующей литературе) состоит в анализе воздействия ПИИ на экономику страны – получателя инвестиций. Дж. Даннинг (Dunning, 1958) был первым, кто провел комплексный анализ воздействия входящих инвестиций на экономику получателя (на примере текстильной промышленности Великобритании). Главным в этой ветви литературы является анализ роли ТНК развитых стран в индустриализации развивающихся (см. (Moran, 1978; Evans, 1979; Lall, 1980, 1981)). В этих источниках большей частью рассматриваются развивающиеся страны, хотя ак-

тивная роль правительственных органов этих стран не получает достаточного внимания.

Современная теория инвестирования переходит от количественного подхода к качественному. После Второй мировой войны компании США и стран Европы стали размещать предприятия за рубежом, чтобы избежать торговых барьеров. В то время стратегия инвестирования была направлена на максимизацию потока инвестиций, который рассматривался компаниями как источник капитала и ресурсов в интернационализации производства, что можно охарактеризовать как количественный подход. Суть количественного подхода была очень наглядно продемонстрирована (Siamwalla, 1975) в стратегии Комитета по инвестициям Таиланда. Комитет выпускал сертификаты, которые давали фирмам налоговые льготы, кредитные субсидии и освобождали их от налогов вне зависимости от направления деятельности, рисков, эффективности, размера, целевой направленности и т.д.

В последнее время многие агентства, занятые привлечением иностранных инвестиций, выбирают инвесторов исходя из потребностей национальной экономики, что порождает качественно новый подход: он отражает более широкий взгляд на концепцию инвестирования. Растет уверенность в том, что не всякие ПИИ одинаково позитивно влияют на экономику страны-получателя и что больше не всегда означает лучше. Эта идея была высказана во многих исследованиях (Lall, 2000a, 2000b; Katz, 2000). Качественный подход делает упор на внедрение высоких технологий, рассматривая ПИИ как источник знаний и инноваций. Как правило, такого рода инвестиции сопровождаются меньшим притоком капитала по сравнению с обычными инвестициями в производство, но они больше влияют на экономику в целом. Их приход сопровождается ростом торговли и технологических возможностей местных компаний. Традиционные показатели потока ПИИ (например, доля ПИИ в ВВП) отражают лишь их количественные составляющие.

Как отмечалось ранее, инвестиции влияют на экономику страны – получателя средств.

Рассмотрим влияние ПИИ на компании этой страны. Местные компании получают выгоду от внедрения иностранными фирмами новых технологий. Следует отметить, что за новыми технологиями в страну в местные компании возвращаются квалифицированные кадры, проработавшие в иностранных компаниях. Подведем итог: ПИИ способствуют модернизации и росту национальной экономики (Grossman, Helpman, 1991, 1995; Barro, Sala-i-Martin, 1995, 1997). Поэтому правительства стран – получателей средств зачастую определяют специальные условия открытия местных компаний иностранными фирмами. Однако эмпирические доказательства преимуществ ПИИ на уровне компании и на национальном уровне все же остаются спорными. Айткен и Гаррисон (Aitken, Harrison, 1999) на примере исследования данных фабрик в Венесуэле показали, что суммарный эффект ПИИ относительно невелик: те предприятия, которые получали инвестиции, сумели повысить производительность, однако на местных предприятиях, которые не получали инвестиций, производительность, наоборот, снизилась. Моделирование роста на макроэкономическом уровне, проведенное рядом авторов (Borensztein et al., 1998), не показало однозначно позитивного эффекта инвестиций на экономический рост страны-получателя. Эффект иностранных инвестиций может быть сильно ограничен условиями в конкретной стране – получателе инвестиций. Хотя большая часть инвестиций состоит в прямом привлечении капитала, важно понимать, что эффект от них во многом зависит от уровня развития местных финансовых институтов. Наблюдается несколько аспектов влияния финансового рынка на прямые иностранные инвестиции. Во-первых, маловероятно, что не потребуются дальнейших вложений капитала. Точнее, чтобы получить реальные преимущества от новых знаний, местные компании должны изменить порядок своей повседневной работы, или в общем случае – реорганизовать свою структуру, приобрести новое оборудование, нанять квалифицированные кадры. Хотя некоторые фирмы и способны выполнить эти

условия, используя свои внутренние ресурсы, но чем больше разрыв в уровне знаний и технологий, тем больший объем внешнего финансирования требуется. Однако в большинстве случаев внешнее финансирование ограничивается возможностями внутреннего рынка: его слабое развитие часто отталкивает потенциальных инвесторов. Это особенно заметно, когда абсолютно новая технология может затронуть не только внутренний, но и внешний рынок. Хорошим примером является развитие текстильного экспорта в Бангладеш в начале 1980-х гг. после того, как в 1979 г. компания Daewoo открыла там текстильную фабрику. Из 130 местных рабочих, которые прошли обучение в Корее, 115 ушли из компании и открыли собственные предприятия. Маловероятно, что все эти рабочие использовали собственные средства. Если бы рынок кредитования не был в достаточной мере развит, мы не увидели бы кардинального роста экспорта текстильной продукции из Бангладеш с 55 тыс. до 2 млрд долл. в последующие 20 лет (Rhee, Belot, 1990; Easterly, 2001). Этот факт демонстрирует еще один эффект от привлечения инвестиций: не только действующие компании могут получить выгоду от ПИИ, не доступную им ранее. Инвестиции могут стимулировать создание новых местных компаний.

Еще один пример, демонстрирующий это положение, – приход компании Suzuki в Индию. В 1981 г. компания создала совместное предприятие с правительством Индии для производства доступных малолитражных автомобилей. Изначально все комплектующие импортировались из Японии. Однако за 10 лет завод стал центром притяжения для большого числа местных производителей запчастей, которых не существовало ранее. В 1997 г. они производили 90% комплектующих для автомобилей (Parikh, 1997, p. 138). Без внешнего финансирования эти производители не могли бы появиться. Сходный пример – бурное развитие отрасли программного обеспечения в Коста-Рике после того, как компания INTEL построила там в 1996 г. завод полупроводниковой продукции (Sprag, 1998). Приведенные

выше примеры иллюстрируют важную роль финансовых рынков, которые позволяют получить позитивный эффект от привлечения иностранных инвестиций.

Следует добавить, что значительная часть инвестиций поступает от слияний и поглощений компаний, что требует достаточно высокого уровня развития фондового рынка. Развитый фондовый рынок не только обеспечивает дополнительные пути финансирования, но и создает дополнительную связь между местными и иностранными инвесторами. Развитые финансовые институты могут быть решающими факторами в привлечении иностранных компаний на рынок страны.

Однако это не единственные факторы, которые влияют на приток капитала. Например, Б. Ксу (Xu, 2000), анализируя данные о транснациональных корпорациях, показал, что страна должна достичь определенного уровня развития человеческого капитала, чтобы получать прибыль от переноса технологий. В публикациях Всемирного банка отмечалось, что некоторые страны (например, Марокко, Уругвай и Венесуэла) не смогли получить ощутимого эффекта от ПИИ, в то время как Малайзия и Тайвань, где ресурсы являются более развитыми (открытая для торговли экономика, низкий уровень инфляции, развитая инфраструктура – телефонные линии и дороги, развитый человеческий капитал – высокий процент рабочих, имеющих образование), сумели в полной мере использовать технологии, привнесенные иностранными инвесторами (World Bank, 2001). Анализируя роль различных финансовых институтов, некоторые исследователи (Levine, Zervos, 1998) показали, что хотя фондовый и банковский секторы предлагают различные услуги, но именно ликвидность фондового рынка и развитие банковского сектора обеспечивают реальный рост и накопление капитала, а также рост производительности труда. Анализируя данные по отраслям экономики и странам в целом (Wurgler, 2000), удалось выявить следующую закономерность: если высокий уровень развития финансовых институтов не увеличивает приток инвестиций, то он поз-

воляет полнее использовать существующие инвестиции, обеспечивая тем самым реальный экономический рост.

Иностранные инвестиции также влияют и на уровень заработной платы в стране-получателе. Это влияние выражается в нескольких аспектах. Во-первых, принято считать (например, (Lipsey, 2002)), что иностранные фирмы платят более высокую заработную плату, чем местные компании. Было предложено несколько объяснений этого факта. Так, в модели Финдли (Findlay, 1978) предполагается, что иностранные компании с целью сформировать общественное мнение в свою пользу выше оплачивают тот же самый труд. Другой вариант предполагает, что рабочий предпочтет местную компанию, поэтому, чтобы его привлечь, ему необходимо предложить более высокую зарплату. В третьем варианте иностранные компании платят больше с целью снизить текучесть кадров, соответственно уменьшая скорость передачи технологий и идей в местную экономику. Четвертый состоит в том, что иностранные фирмы не знакомы со спецификой рынка труда и готовы платить больше, чтобы привлечь более квалифицированные кадры, тогда как местные компании могут выявлять и нанимать работников той же квалификации, не предлагая им высокой заработной платы. Ряд исследователей показали, что в среднем заработная плата, выплачиваемая иностранными компаниями, превышает заработную плату работников местных компаний того же уровня квалификации на 10–20% (Lipsey, 2002), что может быть на самом деле связано с размером компаний. Однако следует также учитывать более высокую концентрацию капитала и более высокую производительность труда в инвестирующей компании.

Еще один важный аспект влияния иностранных инвестиций на уровень заработной платы в стране-получателе связан с общим уровнем заработной платы в отрасли. Исследование динамики заработной платы в Мексике и Венесуэле (Aitken et al., 1996) показало, что уровень заработной платы в регионах Мексики, где присутствие иностранных ком-

паний велико, был ниже средних показателей по стране в целом, но эта величина оказалась статистически незначимой. Однако в Венесуэле четко прослеживалось негативное влияние иностранного присутствия на уровень заработной платы в местных компаниях стран – получателей инвестиций, что отчасти объяснялось перехватом квалифицированных рабочих иностранными фирмами. Исследования многих источников, проведенные рядом специалистов (Holger, Greenaway, 2001), выявили в основном негативное влияние иностранных компаний на уровень заработной платы в местных компаниях. Однако для рынка труда в целом, без привязки к отраслям, можно также проследить положительное влияние иностранных компаний на средний уровень зарплат, будь то за счет более высокой заработной платы, предлагаемой иностранными компаниями, или за счет спроса на квалифицированные кадры. Негативное влияние на конкретную отрасль перевешивает позитивный эффект от увеличения спроса на рынке труда в целом.

Рассмотрим влияние ПИИ на производительность труда в стране-получателе. Здесь возникает три вопроса. Действительно ли производительность труда в иностранных компаниях выше? И если она выше, то стимулирует ли повышение производительности труда в местных компаниях? Местные компании могут повысить производительность, перенимая опыт иностранных компаний, или они вынуждены повысить производительность под давлением конкуренции на рынке?

Преимущество от присутствия иностранных компаний может быть вызвано еще и тем, что они устанавливают контроль над наиболее эффективными местными компаниями. В мировой литературе приводится масса исследований, где показано, что производительность труда в компаниях, которыми владеют иностранные фирмы, оказывается выше (Ramstetter, 1999; Howenstine, Zeile, 1994), чем даже в компаниях таких развитых стран, как США (Doms, Bradford, 1998).

Используя данные 215 отраслей промышленности Мексики, М. Бломстром (Blomström,

1983) пришел к выводу, что присутствие иностранных компаний в отрасли положительно влияет на производительность труда в местных компаниях. Этот вывод был подтвержден позднее многими исследователями. Путем повышения производительности труда и создания новой продукции для страны – получателя инвестиций происходит более глубокая интеграция в мировую экономику, что способствует ускорению ее экономического роста.

Воздействие ПИИ на уровень занятости населения трудно предсказать заранее. Занятость может как вырасти, если экспорт продукции повысит спрос, что в свою очередь потребует увеличения производства в смежных областях, так и сократиться, если импорт продукции затронет местные компании, которые могут не выдержать конкуренции и разориться. В условиях слабого развития инфраструктуры, отсутствия квалифицированных кадров и неэффективного рынка труда рост производительности может превысить потребность в конечной продукции, что также ведет к сокращению потребности в рабочих местах (Fosu, 2004; Reddy, 2004). Теоретически предсказать влияние инвестиций на уровень занятости не представляется возможным. Поэтому следует изучать фактические данные и выяснять, создают ли они новые рабочие места или, наоборот, способствуют их сокращению. Исследования, проведенные в 2004 г. (Spiezia, 2004), показали, что в 21 из 39 выбранных стран уровень занятости повысился, однако в 18 странах интеграция привела к росту безработицы.

Инвестиции снижают уровень бедности в стране-получателе, так как в целом они способствуют ее экономическому росту. Однако конечный позитивный результат может быть сведен на нет условиями в конкретной стране, что определяется ее инвестиционным климатом. В 2000 г. А. Уинтерс (Winters, 2000) пришел к выводу, что, хотя либерализация экономики в общем случае создает новые возможности для стран – получателей инвестиций, было бы неверно считать, что глобализация не толкнула какую-то конкретную страну за черту бедности. Следует отметить, что бед-

ность внутри страны «распределяется» неоднородно, даже бедные страны сильно отличаются друг от друга. Используя данные о 120 странах, исследователи (Santarelli, Figini, 2004) пришли к следующим выводам:

- открытая торговля помогает сократить абсолютную бедность, которую измеряют числом людей, живущих за чертой бедности;
- поток ПИИ и особенно финансовая либерализация не сокращают бедности, хотя связь здесь едва ли существенная;
- нет значимой связи между ПИИ и относительным уровнем бедности в стране-получателе, измеряемой числом людей, живущих на сумму, составляющую менее 50% среднего уровня доходов в этой стране.

ПИИ, как и другие аспекты глобализации, приносят с собой как новые возможности, так и новые вызовы. Понимание того, как прямые иностранные инвестиции влияют на экономическое состояние страны – получателя инвестиций, является крайне важным для определения целей инвестиционной политики. Степень развития социальных и экономических институтов в стране, принимающей инвестиции, во многом определяет тот качественный эффект, который можно ожидать от притока иностранного капитала. Помимо развития названных институтов задача государства состоит в обеспечении благоприятного инвестиционного климата, который определяет количественную составляющую ПИИ. Также не всякие инвестиции помогают развитию экономики – страна должна занимать более активную позицию для привлечения инвестиций в те отрасли, которые гарантируют стабильность экономики и увеличивают занятость населения, обеспечивают сотрудничество с местными компаниями и стимулируют рабочих повышать свой образовательный уровень. Однако то, что представляется логичным в теории, на практике может дать самые неожиданные результаты. Каждое конкретное решение следует рассматривать во множестве измерений, так как классические ответы, как правило, оказываются устаревшим и не учитывают современных реалий.

Литература

- Aitken B.J., Harrison A. Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela // *American Economic Review*. 1999. № 89. P. 605–618.
- Aitken B.J., Harrison A.E., Lipsey R.E. Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela, and the United States // *Journal of International Economics*. 1996. Vol. 40. P. 345–371.
- An Assignment Theory. An assignment theory of foreign direct investment. NBER Working Paper 11003. 2004.
- Balasubramanyam V.N., Salisu M., Sapsford D. FDI and Growth in EP and IS countries // *The Economic Journal*. 1996. № 106. P. 92–105.
- Barro R., Sala-i-Martin X. *Economic Growth*. McGraw-Hill Inc., 1995.
- Barro R., Sala-i-Martin X. Technology Diffusion, Convergence and Growth // *Journal of Economic Growth*. 1997. № 2. P. 1–26.
- Blomström M. *Foreign Investment and Spillovers*. L.; N.Y.: Routledge, 1983.
- Borensztein E., De Gregorio J., Lee J.-W. How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? // *Journal of International Economics*. 1998. № 45. P. 115–135.
- Buckley P.J., Casson M. *The Future of the Multinational Enterprise*. L.: Macmillan, 1976.
- Caves R.E. *International Corporations: the Industrial Economics of Foreign Investment* // *Economica*. 1971. № 38. P. 1–27.
- Doms M.E., Bradford J.J. Comparing Wages, Skills, and Productivity between Domestically and Foreign-Owned Manufacturing Establishments in the United States // Baldwin R.E., Lipsey R.E., Richardson J.D. (eds.) *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting. Studies in Income and Wealth*. Vol. 59. Chicago: University of Chicago Press, 1998. P. 235–258.
- Dunning J.H. *American Investment in British Manufacturing Industry*. L.: George Allen and Unwin, 1958.
- Dunning J.H. Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach. The international allocation of economic activity:

- Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm. P.H. a P.M. W.B. Olin. L.: Macmillan, 1977.
- Dunning J.H.* Multinational enterprises and the global economy. Wokingham: Addison-Wesley, 1993.
- Durham J.B.* Absorptive Capacity and the Effects of FDI and Equity foreign portfolio investment on economic growth // *European Economic Review*. 2004. № 48. P. 285–306.
- Easterly W.* The Elusive Quest for Growth. Cambridge: MIT Press, 2001.
- Evans P.* Dependent Development: the Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil. Princeton: Princeton University Press, 1979.
- Findlay R.* Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model // *Quarterly Journal of Economics*. 1978. Vol. 92. Issue 1. Febr. P. 1–16.
- Fosu A.* The Social Impact of Globalization: The Scope for National Policies // Lee E., Vivarelli M. (eds.) *Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction*. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2004. P. 327–48.
- Grossman G., Helpman E.* Innovation and Growth in the Global Economy. Cambridge: MIT Press, 1991.
- Grossman G., Helpman E.* Technology and Trade // Grossman G., Rogoff K. (eds.) *Handbook of International Economics*. Vol. 3. North-Holland, Amsterdam, 1995. P. 1279–1337.
- Holger G., Greenaway D.* Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers: A Review of the Literature. Research Paper 2001/37. Globalisation and Labour Markets Programme. Nottingham: Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, 2001.
- Howenstine N.G., Zeile W.J.* Characteristics of Foreign – Owned U.S. Manufacturing Establishments // *Survey of Current Business*. 1994. Vol. 74. №. 1. January. P. 34–59.
- Hymer St.H.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment (1960/1976). Cambridge: MIT Press, 1976.
- IMF Balance of Payments Manual, 1993.
- Investment and Globalization. A project of the Carnegie Endowment // Globalization101.org.
- Katz J.* Passado y Presente del Comportamiento Tecnológico de América Latina. Red de Re-estructuración y Competitividad. Serie Desarrollo Productivo, 75. CEPAL/ECLA, 2000.
- Lall S.* International Technology Market and Developing Countries // *Economic and Political Weekly*. 1980. Annual Number (Febr.). P. 311–332.
- Lall S.* Transnational corporation linkages in developing countries: the case of backward linkages via subcontracting. United Nations Centre on Transnational Corporations. Technical Paper. N.Y.: United Nations, 1981.
- Lall S.* Technological Change and Industrialisation in the Asian Newly Industrialising Economies: Achievements and Challenges // Linsu K., Nelson R.R. (eds.) *Technology, learning and innovation: experiences of newly industrialising economies*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000a. P. 13–68.
- Lall S.* The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985–1998 // *Oxford Development Studies*. 2000b. Vol. 28. № 3. P. 337–369.
- Levine R., Zervos S.* Stock Markets, Banks and Economic Growth // *American Economic Review*. 1998. № 88. P. 537–558.
- Lipsey R.E.* Home and Host Country Effects of FD. NBER Working Paper № 9293, 2002. Oct.
- Makki S., Somwaru A.* Impact of Foreign Direct Investment and Trade on Economic Growth: Evidence from Developing Countries // *American Journal of Agricultural Economics*. 2004. № 86. P. 795–801.
- McManus J.C.* The theory of the multinational firm. In: Paquet G. (ed.) *The Multinational Firm and the Nation State*. Toronto: Collier-Macmillan, 1972. P. 66–93.
- Moosa I.A.* FDI: Theory, Evidence and Practice. N.Y.: Palgrave, 2002.
- Moran Th.T.* Multinational corporations and dependency: a dialogue for dependentistas and non-dependentistas // *International Organization*. 1978. Vol. 32. № 1. P. 79–100.
- Parikh K.S.* (eds.) *India Development Report*. Delhi: Oxford University Press, 1997.
- Penrose Ed.* *The Theory of the Growth of the Firm*. N.Y.: John Wiley, 1959.
- Ramstetter E.D.* Comparisons of Foreign Multinationals and Local Firms. In: *Asian Manufacturing Over Time* // *Asian Economic Journal*. 1999. Vol. 13. №. 2. June. P. 163–203.

- Reddy S. Globalization, Labour Markets and Social Outcomes in Developing Countries // Lee E., Vivarelli M. (eds.) Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2004. P. 309–326.
- Rhee Y.W., Belot T. Export Catalysts in Low Income Countries: A Review of Eleven Success Stories. World Bank Discussion Paper 72. N.Y., 1990.
- Santarelli E., Figini P. Does Globalization Reduce Poverty? Some Empirical Evidence for the Developing Countries // Lee E., Vivarelli M. (Eds.) Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2004. P. 247–303.
- Siamwalla A. Stability, growth and distribution in the Thai economy: essays in honour of Khunying Suparb Yossundara // Sondysuvan Prateep (eds.) Finance, trade and economic development in Thailand. Bangkok: Sompong Press, 1975. P. 21–48.
- Spar D. Attracting High Technology Investment: Intel's Costa Rica Plant. World Bank Occasional Paper 11. N.Y., 1997.
- Spiezia V. Trade, Foreign Direct Investment and Employment: Some Empirical Evidence // Lee E., Vivarelli M. (eds.) Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2004/ P. 143–163.
- Sutherland P.D. Managing the International Economy in an Age of Globalization. The 1998 Lecture. The Per Jacobsson Foundation, 1998. Oct. 4.
- Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. 1966. Vol. 82. № 2. P. 190–207.
- Winters A.L. Trade, Trade Policy and Poverty: What Are the Links // L., CEPR Discussion Paper. 2000. № 2382. World Bank. Global Development Finance Report. Washington: World Bank, 2001.
- Wurgler J. Financial Markets and the Allocation of Capital // Journal of Financial Economic. 2000. № 58. P. 187–214.
- Xu B. Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth // Journal of Development Economics. 2000. № 62. P. 477–493.

Рукопись поступила в редакцию 08.05.2009 г.

НЕЧЕТКИЕ МОДЕЛИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

К.Д. Иманов, Х.С. Алиева

На основе методов нечеткого логического вывода и кластерного анализа установлены ранги региональных уровней развития и определена нечеткая кластеризация регионов Азербайджана.

Ключевые слова: нечеткий логический вывод, нечеткий кластерный анализ, ранги региональных уровней развития.

Как известно, регион – это определенная территория, отличающаяся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих ее элементов (Гранберг, 2001). Другими словами, под экономическим районом понимается часть территории страны со своей специализацией, структурой производства и внутренними связями. Одной из современных разновидностей регионов являются свободные экономические зоны – искусственные территориальные образования. Важно, что исторически сложившиеся регионы отличаются не только уровнем производства и производственных отношений, но и веками складывавшимися культурой, традициями и обычаями. Региональная политика, одна из главных функций государства, должна, учитывая это своеобразие, обеспечивать баланс государственных и региональных интересов и создание относительно равных возможностей всему населению, уменьшение региональных различий в уровне жизни. В частности, региональная политика преследует цель рационального использования социэкономиче-