

© 2013 г.

**Александр Либман**

доктор экономических наук  
старший научный сотрудник

**Борис Хейфец**

доктор экономических наук, профессор  
главный научный сотрудник  
(Институт экономики РАН)  
(e-mail: bah412@rambler.ru).

## ЗОНА СВОБОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Поставлен вопрос о возможности создания транснациональных зон свободных инвестиций (ЗСИ) вне зависимости от развития других форм межгосударственного сотрудничества, в том числе зон свободной торговли. Показаны новые тенденции в развитии мировой экономики, позволяющие говорить о появлении нового регионализма и возможности создания ЗСИ не только в рамках традиционных региональных интеграционных объединений, но и между отдельными регионами и странами, не имеющими общих границ. Проанализированы выгоды, которые могут принести ЗСИ, прежде всего для среднего и малого бизнеса. Также обозначены проблемы, которые могут появиться при формировании ЗСИ. **Ключевые слова:** зона свободных инвестиций, региональная интеграция, новый регионализм, протекционизм, инвестиционное сотрудничество, инвестиционные соглашения.

**Место трансграничных инвестиций в мировом развитии.** В классической пятистадийной теории региональной интеграции Б. Балашши, появившейся более полувека назад, первой ступенью межгосударственной интеграции была обозначена зона свободной торговли, а второй – таможенный союз, третьей – общий рынок, в рамках которого создаются условия для свободного движения инвестиций и рабочей силы, которые дополняют общий рынок товаров и услуг, сформировавшийся в основном на первом и втором этапе развития интеграционного объединения<sup>1</sup>. Действительно, именно по этой предсказанной Б. Балашши логике развивался Европейский союз, и эту логику развития можно наблюдать в целом ряде других региональных интеграционных проектов. То есть свободное движение инвестиций, скорее, относится к «продвинутым» уровням интеграции, в то время как на первоначальном этапе целесообразно больше внимания уделить различным формам взаимодействия в сфере торговли.

---

<sup>1</sup> Balassa B. The Theory of Economic Integration. 1961

В то же время за последние 10-15 лет существенно изменились условия мирового развития, которые определяют и особенности протекания двух составляющих его тенденций – глобализации и регионализации. Глобализация связана при этом не только с ростом торговых потоков, но и с увеличением трансграничных потоков инвестиций, а также появлением новых центров экспорта капитала. Иностранные инвестиции сегодня являются важным фактором экономического развития как для развитых, так и для развивающихся стран.

Между тем, в связи с усилением глобальных дисбалансов, прежде всего в финансовой сфере, стали реальностью глобальные и региональные кризисы, выход из которых требует все больших затрат и большего времени, чем это было в 1980–1990-е годы. Последние финансово-экономические кризисы, имеющие характер глобальных (1997–1998 гг., особенно, 2001 г., 2008–2012 гг.) непосредственно отразились на стабильности двух главных глобализационных потоков – мировой торговли и инвестиций, что, в свою очередь, сказывается на темпах экономического роста и возможностях повышения уровня жизни населения (см. табл. 1). При этом прямые инвестиции оказались более чувствительны к экономической нестабильности.

Таблица 1

**Объемы ВВП, внешней торговли товарами и услугами и иностранных инвестиций (ИИ) в мире в целом, млрд долл.**

	1997	1998	2000	2001	2005	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП	30575	30119	32371	32184	45849	61380	58194	63581	70202	71435
Экспорт	6939	6868	7927	7666	12939	19869	15975	19034	22494	22589
Импорт	6829	6790	7937	7705	12780	19545	15600	18605	21952	21871
Приток ИИ	488	706	1413	836	990	1816	1216	1409	1652	1351
Отток ИИ	479	691	1240	760	904	2005	1150	1505	1678	1391

Источник: база данных UNCTAD ([www.unctad.org/TableViewer](http://www.unctad.org/TableViewer)).

В этих условиях стал все ярче проявляться такой негативный процесс как усиление государственного протекционизма, порождающее угрозу усиления макроэкономической нестабильности, снижения возможностей экономического роста и появления дезинтеграционных настроений. Не случайно, что на всех саммитах G20 отмечалась необходимость решительно бороться с госпротекционизмом. Как отмечалось в Декларации Санкт-Петербургского саммита G20 (сентябрь 2013 г.), «мы продлеваем действия обязательства воздержаться от принятия новых протекционистских мер до конца 2016 г.; будучи полностью приверженными стремлению к устранению барьеров и сдерживанию факторов развития

торговли и инвестиций, мы подтверждаем обязательство отменять вновь введенные протекционистские меры»<sup>1</sup>.

Уже в первый год острой фазы глобального кризиса (с ноября 2008 г.) правительства разных стран, по оценкам Центра по исследованию экономической политики (CEPR), ввели около 280 протекционистских мер. Почти половина – 121 мера приходится на страны G20, которые особенно активно выступают за экономику без барьеров<sup>2</sup>. Между тем, оценки экспертов OECD показывают, что если бы страны G20 снизили торговые барьеры на 50%, они могли бы увеличить число мест для низкоквалифицированных рабочих от 0,3% до 3,3%, и для высококвалифицированных рабочих от 0,9% до 3,9% в зависимости от конкретных государств<sup>3</sup>.

Протекционизм протекает в явных и скрытых формах. Например, одной из скрытых форм стал призыв Барака Обамы Buy American, дающий национальной продукции приоритет при госзакупках.

Получил развитие так называемый ресурсный протекционизм. На фоне высоких цен на сырье многие страны вводили экспортные пошлины или запрет на вывоз той или иной продукции. По данным Еврокомиссии, в мире действует около 450 таких ограничений. Они касаются металлов, леса, продуктов химии, текстиля и продуктов питания<sup>4</sup>.

Огромную поддержку получил банковский сектор в США, ЕС и ряда других стран. Важной формой протекционизма стало введение импортных тарифов и предоставление субсидий домашним производителям. В частности огромную финансовую поддержку получила автомобильная промышленность в США и некоторых других странах.

Сходные тенденции наблюдаются и в применении протекционистских мер в отношении прямых инвестиций (см. рис. 1). В данном случае угроза протекционизма является даже более существенной в силу двух обстоятельств. Во-первых, прямые инвестиции – как правило, гораздо более чувствительная тема для групп интересов, которые не могут не воспользоваться возможностями, открывающимися для них в этом отношении в условиях кризиса. Во-вторых, инвесторы часто гораздо более требовательны к качеству среды, а следовательно, более болезненно реаги-

---

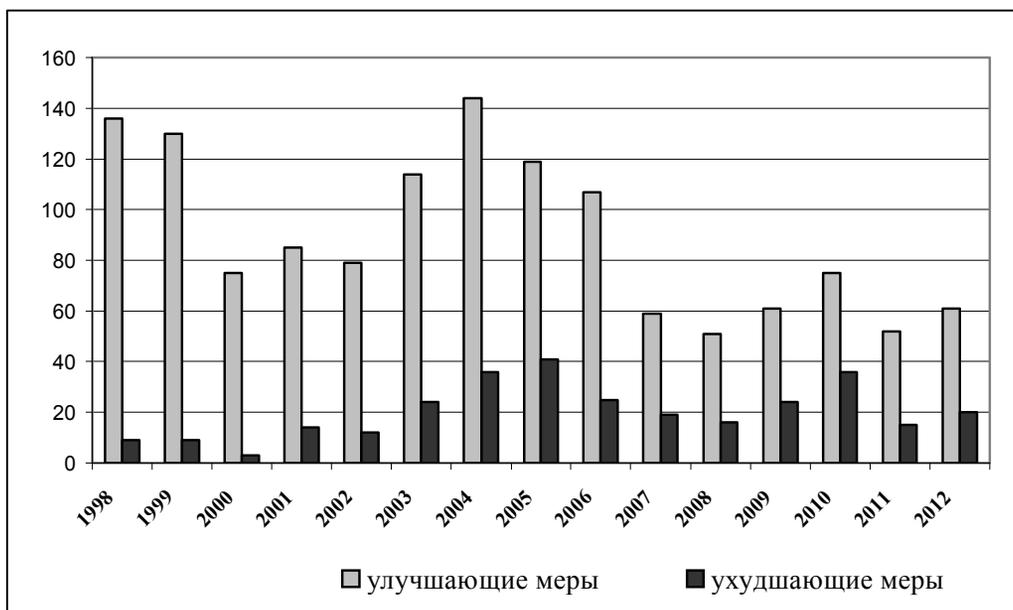
<sup>1</sup> Санкт-Петербургская Декларация лидеров «Группы двадцати». Сентябрь 2013. (<http://news.kremlin.ru/media/events/files/41d48a73994e28b71688.pdf>). С. 14.

<sup>2</sup> Tensions contained, but LDCs continue to be hit by G20 protectionism: The 8th GTA report. CEPR 2010. November 8 (<http://www.cepr.org/press/PressReleaseGTA8.pdf>).

<sup>3</sup> The Impact of Trade Liberalisation on Jobs and Growth. OECD Trade Policy Working Paper No. 107, 2011.

<sup>4</sup> О введении ограничений на импорт задумались самые мощные государства ([http://www.prostobiz.ua/biznes/ved/stati/o\\_vvedenii\\_ogranicheniy\\_na\\_import\\_zadumalis\\_sa\\_mye\\_moschnye\\_gosudarstva](http://www.prostobiz.ua/biznes/ved/stati/o_vvedenii_ogranicheniy_na_import_zadumalis_sa_mye_moschnye_gosudarstva)).

руют даже на небольшое ее ухудшение. Возникающие таким образом риски для инвестиционных потоков, в сочетании с их важностью для экономического развития, не позволяют рассматривать многосторонние институциональные меры поддержки свободного движения капитала как исключительно «долгосрочную» задачу «продвинутой» интеграции: данная проблема часто нуждается в решении уже на ранних стадиях интеграционного взаимодействия.



**Рис. 1. Национальные законодательные меры в отношении прямых иностранных инвестиций**

*Источник:* база данных UNCTAD ([www.unctad.org](http://www.unctad.org)).

**Новый регионализм.** Создание региональных интеграционных объединений разного характера в мире давно используется для преодоления национального протекционизма и для получения дополнительных возможностей экономического развития. Одним из действенных инструментов в этом отношении стало создание межгосударственных зон свободной торговли (ЗСТ), в рамках которых отменяются таможенные пошлины, налоги и сборы, а также количественные ограничения во взаимной торговле, то есть устраняются торговые барьеры между странами- участницами ЗСТ. В то же время каждый участник ЗСТ может вести собственную торговую политику по отношению к третьим странам.

Межгосударственные ЗСТ стали образовываться в одном историческом регионе и, как правило, граничащими между собой государствами. Наиболее известными функционирующими ЗСТ являются ЗСТ в рамках ЕС и Европейская ассоциация свободной торговли (создана в 1960 г., в на-

стоящее время включает Исландию, Лихтенштейн, Норвегию, Швейцарию); Североамериканская зона свободной торговли NAFTA (соглашение между США, Канадой и Мексикой, вступившее в силу в 1994 г.); Австралийско-Новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей (1983 г.); Зона свободной торговли между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой (1992 г.); Бангкокское соглашение (соглашение между Бангладеш, Индией, Республикой Корея, Лаосом, Шри-Ланка, 1975 г.); Зона свободной торговли СНГ (соглашение между странами СНГ, 2011 г.) и т.п.

В то же время в последние годы стали появляться проекты создания трансрегиональных ЗСТ, охватывающих страны, расположенные в различных регионах мира. Это связано со стремлением придать дополнительные импульсы либерализации мировой торговли в условиях сохраняющихся протекционистских настроений, подогреваемых экономическим кризисом.

Наиболее крупным проектом трансрегиональной ЗСТ может стать ЗСТ между ЕС и США. Совокупный объем торговли между США и ЕС в 2012 г. составил 646 млрд долл. В рамках соглашения между сторонами будут отменены пошлины, которые составляют в среднем 3,5% в США и 5,2% в ЕС. При этом экономия будет достигаться не только за счет пошлин, но и за счет сокращения бюрократических процедур, что весьма существенно для среднего и малого бизнеса. В рамках этой ЗСТ предусматривается и выработка общих правил для взаимных инвестиций, что должно способствовать углублению инвестиционного взаимодействия ее участников.

Ведутся переговоры о создании ЗСТ между странами Таможенного союза (Россией, Беларусью и Казахстаном) и Вьетнамом. Армения заявила о вступлении в ТС. Новая ЗСТ может быть создана Украиной и странами, входящими в Европейскую ассоциацию свободной торговли. Украина также планирует создать ЗСТ с Ливаном.

Развитие указанных тенденций позволяет говорить о новом регионализме в мировой экономике, приоритетом которого является в первую очередь общность экономических интересов, а не территориальная близость.

Сходные тенденции наблюдаются и в международном регулировании инвестиций. В последние годы наметилась тенденция к уменьшению числа заключаемых двусторонних соглашений о защите и взаимном поощрении инвестиций (см. табл. 2). При этом в 2012 г. было подписано всего 20 таких соглашений – наименьшее число за последние 25 лет, а их общее число достигло к началу 2013 г. 2857.

Таблица 2

**Число двусторонних международных соглашений о защите  
и поощрении инвестиций**

1959-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2008	2009-2012
53	71	243	1549	779	163

Источник: база данных UNCTAD ([www.unctad.org/ia](http://www.unctad.org/ia))

Увеличилось число других соглашений, в которых затрагиваются вопросы инвестиционного сотрудничества. Их количество на начало 2013 г. составило 339. Новой тенденцией стало перенесение центра тяжести таких соглашений на многосторонние соглашения. Так, из заключенных в 2012 г. 10 таких соглашений 8 составили многосторонние региональные соглашения. Кроме того, 110 стран участвовали в переговорах по заключению региональных соглашений, важнейшей составной частью которых является инвестиционный раздел<sup>1</sup>.

Таблица 3

**Новые инициативы многосторонних трансрегиональных соглашений**

Проекты многосторонних экономических соглашений	Число двусторонних инвестиционных соглашений у государств, вовлеченных в переговоры
Межарабское инвестиционное соглашение	96
Соглашение о всеобъемлющем региональном партнерстве между АСЕАН, Австралией, Китаем, Японией, Индией, Новой Зеландией и Республикой Корея (RCEP)	68
Всеобъемлющее экономическое и торговое соглашение (СЕТА) ЕС и Канады	23
Соглашение о Транстихоокеанском партнерстве (ТПП)	21
Зона свободной торговли США–Индия	20
Зона свободной торговли США–Марокко (DCFTA)	12
Зона свободной торговли США–Сингапур	12
Зона свободной торговли США–Таиланд	8
Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство ЕС и США	8

Источник: The Rise of Regionalism in International Investment Policymaking; Consolidation or Complexity? UNCTAD, ИА. Issues Note. 2013. N3. P. 6.

В табл. 3 представлены примеры возможных новых крупных многосторонних соглашений, где большое внимание будет уделено инвестиционному взаимодействию или будут заключены специальные многосто-

<sup>1</sup> World Investment Report 2013. Global Value Chains; Investment and Trade for Development. Geneva, 2013

ронные инвестиционные соглашения. Такие соглашения не только консолидируют существующую сеть двусторонних инвестиционных соглашений, но и существенно модернизируют их содержание или полностью их заменяют. В некоторых же случаях многосторонние инвестиционные соглашения могут восполнить имеющиеся пробелы, связанные с отсутствием двусторонних инвестиционных соглашений.

Среди экспертов все чаще даются критические оценки двусторонних инвестиционных соглашений. В рамках ВТО разрабатывается модельное многостороннее инвестиционное соглашение. Вопросами многостороннего инвестиционного взаимодействия занимаются Всемирный экономический форум и Международная торговая палата, которые считают необходимым активизировать международные переговоры в данной области<sup>1</sup>.

В связи с расширением регионального и межрегионального инвестиционного взаимодействия, а также в силу острой необходимости активизировать трансграничные инвестиционные потоки, по аналогии с ЗСТ, целесообразно иметь в виду и своего рода «зоны свободных инвестиций» (ЗСИ). Соглашения о таких зонах могут быть подготовлены как в рамках существующих интеграционных объединений, так и на основе взаимной заинтересованности партнеров. Создание ЗСИ означает выработку общих правил для инвестирования, что значительно облегчит возможности трансграничных инвестиций не только для крупного, но и для среднего и малого бизнеса, часто использующего для данных целей «серые» схемы.

Как и в соглашениях о ЗСТ, соглашение о зоне свободных инвестиций БРИКС будет касаться только инвестиционной политики в отношении *взаимных инвестиций* и не затрагивать сферу инвестиционных взаимоотношений каждой из стран БРИКС с третьими странами. В соглашении о зоне свободных инвестиций возможны определенные изъятия и исключения, касающиеся, например, стратегических отраслей экономики. Но такие договоренности облегчили бы инвестиции корпоративных структур, в том числе в технологически передовые отрасли промышленности. Они способствовали бы развитию кооперационных связей на основе аутсорсинга, привлечению инвестиций в новые области экономики.

Соглашения о ЗСИ могут как дополнять уже существующие соглашения о ЗСТ, так и иметь самостоятельное значение. Особый интерес при этом представляют проекты создания ЗСИ в рамках действующих интеграционных проектов.

---

<sup>1</sup> Sauvant K., Ortino F. The need for an international investment consensus-building process. Columbia FDI Perspectives. 2013. August 12 (<http://www.vcc.columbia.edu/content/fdi-perspectives>).

**Преимущества зоны свободных инвестиций.** Открытость стран, участвующих в интеграционном проекте, инвестиционным потокам на достаточно раннем этапе интеграции может быть связана, помимо уже описанных глобальных вызовов, с рядом других обстоятельств. Во-первых, во многих случаях такая модель отражает складывающуюся структуру неформальных экономических связей, в которой взаимодействие в сфере торговли уступает инвестиционному взаимодействию (или, как минимум, развивается параллельно с последним). Во-вторых, для многих регионов отдача от торговой интеграции может оказаться недостаточной или торговая интеграция связана с перераспределительными эффектами, которые может компенсировать только интеграция в сфере инвестиций. В-третьих, соглашения в сфере взаимной торговли часто с неизбежностью воздействуют и на структуру инвестиционных потоков, так что учет инвестиционного взаимодействия в явном виде становится необходимым. В дальнейшем мы подробно рассмотрим все три фактора.

*Инвестиции или торговля?* Рост инвестиций в отсутствие интенсивного торгового взаимодействия может быть связан с несколькими обстоятельствами. Во-первых, он может быть порожден особенностями международной торговли, прежде всего для развивающихся стран: слабой защитой контрактов. Эта проблема свойственна развивающимся странам и в отношении внутренней торговли, однако для трансграничных сделок защита контрактов становится еще более проблематичной. Решением проблемы может стать «перенос» значительной части торгового взаимодействия во внутрикорпоративные рынки, где, естественно, проблема обеспечения контрактов является менее значимой. Собственно говоря, до появления современных государств с их развитой системой защиты контрактов, международная торговля и осуществлялась преимущественно в рамках замкнутых сетевых структур, участники которых могли обеспечить достаточную степень соблюдения контрактов. Естественно, инвестиции сами порождают проблемы, связанные с соблюдением контрактов, например, если инвестиции осуществляются при сотрудничестве с местными компаниями, но, как показывают исследования, для инвестиций слабость защиты контрактов далеко не всегда оказывается ограничивающим фактором<sup>1</sup>.

Впрочем, даже в условиях благоприятной институциональной среды, инвестиции могут оказаться предпочтительными по тем же причинам, которые ведут к возникновению фирм в рыночной экономике и которые были детально описаны в неинституционалистской литературе О. Уиль-

---

<sup>1</sup> Tao Z., Wang S. Foreign Direct Investment and Contract Enforcement // Journal of Comparative Economics. 1998. Vol. 26. No. 4

ямсоном, а применительно к транснациональным корпорациям Дж. Даннингом. На рынке партнеры всегда будут избегать чрезмерной специализации, которая порождает риск экспроприации рент компанией-партнером. Однако отказ от специализации связан со снижением уровня эффективности, хотя внутри корпоративной структуры можно добиться гораздо более высокого уровня специализации. Поэтому в отраслях, где от поставщиков требуется высокий уровень специализации на потребностях компании-партнера, инвестиционное взаимодействие может расти опережающими темпами по сравнению с ростом торговли.

Во-вторых, инвестиционное взаимодействие может преследовать и принципиально иные цели, чем торговое взаимодействие. Например, компании развивающихся стран в своей международной экспансии стремятся не только получить доступ на рынки стран-партнеров (в этой ситуации, действительно, можно говорить о выборе между стратегией инвестиций или внешней торговли), но и, например, приобрести технологии или ноу-хау, которые могут использоваться и внутри страны. Конечно, технологии, а также услуги по их внедрению, могут быть и приобретены в результате торговой сделки, но чаще проще купить всю фирму, владеющую необходимыми технологиями (а некоторые формы ноу-хау в принципе могут быть переданы лишь за счет длительного процесса обучения, который можно организовать лишь внутри фирмы).

С эмпирической точки зрения, действительно, существуют примеры регионов, где торговое взаимодействие уступает по своей динамике взаимодействию в сфере инвестиций. Ярким примером можно считать постсоветское пространство. Как показывают, например, данные Системы индикаторов евразийской интеграции, опубликованные Евразийским банком развития, на протяжении последнего десятилетия взаимодействие в сфере торговли в регионе СНГ систематически сокращалось – точнее говоря, взаимная торговля, если и росла, то темпами, заметно уступающими темпам роста торговли с третьими странами и экономики стран СНГ<sup>1</sup>. Однако, в то же время, инвестиционное взаимодействие между странами СНГ росло крайне быстрыми темпами, причем интеграция в данной области оказалась устойчивой даже к кризису 2008–2010 гг.<sup>2</sup> Иначе говоря, на постсоветском пространстве спрос на создание благоприятного режима для инвестиционного взаимодействия явственнее выше, чем спрос на

---

<sup>1</sup> См.: Libman A., Vinokurov E. Regional Integration and Economic Convergence in the Post-Soviet Space: Experience of the Decade of Growth // *Journal of Common Market Studies*. 2012. Vol. 50. No. 1

<sup>2</sup> См. Golovnin M., Libman A., Ushkalova D., Yakusheva A. Is USSR Dead? Experience from the Financial and Economic Crisis of 2008–2009 // *Communist and Post-Communist Studies*. 2013. Vol. 46. No. 1

благоприятный режим для торговли (хотя и интеграция в сфере торговли, конечно, является крайне важной), и это следует учитывать при формировании стратегии в области постсоветской интеграции<sup>1</sup>.

В некоторых случаях естественным образом складывающееся пространство «интеграции торговли» и «интеграции инвестиций» может различаться: основные торговые и инвестиционные партнеры стран не совпадают между собой. В этом случае вопрос стоит уже не о приоритете либерализации торговли или либерализации инвестиций, а, скорее, о поиске «оптимального» клуба государств, в рамках которого целесообразно решать те или иные проблемы. Например, для Кыргызстана ключевым торговым партнером в настоящее время является Китай (особенно если учесть масштабную неформальную приграничную торговлю). А ключевым партнером в области инвестиций на протяжении 2007–2009 гг. являлся Казахстан (в 2010–2011 гг. его место, согласно официальной статистике, заняла Канада). Эта ситуация является, скорее, правилом, чем исключением.

*Эффективность и перераспределение.* Устойчивость интеграционного проекта неразрывно связана с его способностью генерировать достаточную отдачу для экономик стран-участниц. С этой точки зрения, во многих случаях, интеграция в сфере торговли оказывается недостаточной. Это может быть порождено тремя обстоятельствами. Во-первых, во многих случаях степень комплементарности экономик стран является недостаточной, чтобы прирост взаимной торговли оказался действительно значимым фактором экономического роста. Например, если экономики региона в основном торгуют с третьими странами (скажем, как экспортеры энергоносителей), либерализация взаимной торговли может оказаться малоэффективной. В то же время инвестиционное взаимодействие (связанное, например, с сотрудничеством по разработке новых месторождений или совместной инфраструктуры) будет более действенным. Например, для стран Персидского залива, по имеющимся оценкам, рост интеграции в сфере торговли не способен стать источником прироста благосостояния, в отличие от интеграции рынков факторов производства, в том числе инвестиций<sup>2</sup>.

Во-вторых, что более важно, интеграция часто порождает масштабные перераспределительные эффекты, и их устранение может потребовать дополнить «зону свободной торговли» «зоной свободных инвести-

<sup>1</sup> См.: Либман А.М., Хейфец Б.А. Общее пространство движения капитала и интеграция на постсоветском пространстве // Общество и экономика. 2008. №1

<sup>2</sup> Hoekman B., Sekkat K. Arab Economic Integration: Missing Links. CEPR Discussion Paper No. 7807, 2010

ций». Во многих случаях интеграция торговли ведет к смещению торговых потоков, от которого выигрывают лишь некоторые страны, а другие государства – проигрывают. Например, такая асимметрия выигрышей свойственна интеграции стран, богатых природными ресурсами, с бедными в этом отношении странами<sup>1</sup>, однако присутствует и в других случаях. В этой ситуации открытие границ для движения других факторов производства, например, миграции капитала, может оказаться способом компенсации регионов и стран, позволяющим сбалансировать отдачу от интеграционного проекта. Постсоветское пространство, опять же, является ярким примером подобной ситуации. Одним из важнейших направлений критики Таможенного союза являются как раз связанные с ним масштабные перераспределительные эффекты, «жертвой» которых в большей степени становится Казахстан<sup>2</sup>. Подобный анализ, однако, редко учитывает противоположный эффект – более благоприятная институциональная среда в Казахстане способна привести к миграции туда российских компаний<sup>3</sup>, что способно компенсировать перераспределительные эффекты торговли.

В-третьих, эффекты либерализации режима инвестиций и режима торговли зависят от природы существовавших ранее межгосударственных барьеров. В принципе, можно говорить о двух типах барьеров: «создающих ренту» и «повышающих издержки». Создающие ренту барьеры позволяют защищенным протекционистскими мерами компаниям получать доход, превышающий их издержки. Барьеры, повышающие издержки, увеличивают стоимость ведения бизнеса для всех компаний, например, если занимающиеся производством определенных товаров фирмы вынуждены закупать ресурсы из-за границы. Ликвидация «создающих ренту» барьеров ведет к неоднозначным эффектам, поскольку может произойти «смещение» торговли (или инвестиционных потоков) от партнеров в третьих странах к партнерам в рамках интеграционной группировки (*trade diversion* или *investment diversion*). Однако если барьеры были связаны с ростом издержек, то в этом случае их ликвидация однозначно является выгодной для экономики. Между тем, барьеры для инвестиций чаще носят характер «повышающих издержки», а барьеры для торговли –

---

<sup>1</sup> Venables T. Economic Integration in Remote Resource Rich Regions. OxCarre Research Paper No. 22, 2009; Carrere C., Gourdon J., Olarreaga M. Regional Integration and Natural Resources: Who Benefits. Evidence from MENA. World Bank Policy Research Working Paper No. 5970, 2012

<sup>2</sup> См.: Tarr D.G. The Eurasian Customs Union among Russia, Belarus and Kazakhstan: Can It Succeed Where Its Predecessors Failed? Mimeo, 2012

<sup>3</sup> Хейфец Б.А. Конкуренция за иностранные инвестиции в Таможенном союзе Беларуси, Казахстана и России // Россия и современный мир. 2011. №4

«создающих ренту». Как результат, отдача от либерализации инвестиций может быть выше<sup>1</sup>.

В-четвертых, большая отдача соглашений об инвестициях по сравнению с соглашениями о либерализации взаимной торговли может быть связана и с еще одним, достаточно очевидным обстоятельством. По сравнению с послевоенным периодом зарождения первых региональных интеграционных проектов (подобных ЕС), в современном мире многие ограничения для международной торговли устранены уже на глобальном уровне, например, за счет членства в ВТО. Соответственно, дополнительные преимущества региональных ЗСТ для многих стран являются незначительными. С инвестициями ситуация является прямо противоположной – переговоры по поводу многостороннего соглашения об инвестициях (MAI), инициированные ОЭСР в 1995 г., оказались безуспешными и были прекращены в 1998 г. Поскольку глобальная интеграционная архитектура в данном случае является менее развитой, спрос на интеграционную архитектуру и возможная отдача от нее на региональном уровне выше, что, собственно говоря, и находит отражение в описанных нами выше многочисленных примерах региональных многосторонних инвестиционных соглашений.

*Инвестиционные эффекты торговой интеграции.* Необходимость в либерализации режима движения капитала может быть связана и с гораздо более очевидным фактором: интеграция в сфере торговли сама по себе влияет на динамику инвестиционного взаимодействия<sup>2</sup>. Традиционные преференциальные торговые соглашения или зоны свободной торговли были связаны с целым рядом разнообразных эффектов. Некоторые из них способны привести к сокращению объема инвестиций: например, если первоначально инвестиции осуществлялись с целью «перепрыгнуть» торговые барьеры за счет создания дочерних компаний за рубежом, либерализация взаимной торговли сделает подобный подход бессмысленным.

Однако другие эффекты соглашений о свободной торговле содействуют росту инвестиций – как более интенсивному перетоку капитала между странами-участницами соглашения, так и взаимодействию с третьими странами. Во-первых, интеграция ведет к росту рынка, доступного для инвесторов и, как следствие, притоку ПИИ из-за рубежа. Во-вторых, тор-

---

<sup>1</sup> Dee P., Gali J. The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements // Ito T., Rose A.K. (eds.): International Trade in East Asia. Chicago: University Chicago Press, 2005

<sup>2</sup> Salike N. Effect of Regional Integration Agreement on Foreign Direct Investment: A Theoretical Perspective. MPRA Working Paper No. 31859, 2010; Medvedev D. Beyond Trade: The Impact of Preferential Trade Agreements on FDI Inflows // World Development. 2012. Vol. 40. No. 1

говая интеграция содействует экономическому росту, также ведущему к притоку инвестиций<sup>1</sup>. В-третьих, соглашения о свободной торговле могут использоваться в качестве сигнала, подтверждающего обязательства стран-участниц: иначе говоря, участие в ЗСТ (как и в других элементах архитектуры международных соглашений) делает экспроприацию активов инвесторов для правительства более дорогостоящей – такие действия могли бы привести к исключению страны из ЗСТ, и, как следствие, утрате значительных выгод от взаимной торговли.

Впрочем, как уже отмечалось выше, в современном мире «обособленные» соглашения о свободной торговле встречаются все реже и реже. Многие современные соглашения сочетают в себе элементы собственно либерализации взаимной торговли и либерализации инвестиций, а также другие аспекты интеграционного взаимодействия (скажем, общие стандарты)<sup>2</sup>. Именно подобные «гибридные» соглашения оказывают наиболее существенное позитивное воздействие на динамику инвестиций<sup>3</sup>.

В данном случае мы сталкиваемся с еще одним, фундаментальным вопросом организации регионального интеграционного взаимодействия: является ли целесообразным объединение большого числа функций в рамках единой интеграционной структуры, или, напротив, оптимальными являются специализированные проекты, концентрирующиеся на конкретной тематике и, возможно, с различающимся членством. С одной стороны, специализированные проекты часто объединяют государства, в большей степени заинтересованные в решении конкретной проблемы, сталкиваются с меньшими издержками принятия решений и, конкурируя друг с другом, обеспечивают более высокую эффективность предоставления общественных благ. С другой стороны, однако, множественность интеграционных проектов делает участие в них более трудоемким для бюрократий отдельных государств и затрудняет ориентацию для частного бизнеса. Эмпирически в мировой экономике присутствуют тенденции как к универсализации (скажем, в военно-политической сфере традиционные альянсы также сегодня все чаще включаются в структуру интеграцион-

---

<sup>1</sup> Buethe T., Milner H.V. The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI through International Trade Agreements? // *American Journal of Political Science*. 2008. Vol. 52. No. 4

<sup>2</sup> См., например: Sauve P. Investment Regulation through Trade Agreements: Lessons from Asia // *Towards Coherent Policy Framework: Understanding Trade and Investment Linkages*. NY: UN, 2007

<sup>3</sup> Leshner M., Miroudot S. Analysis of the Economic Impact of Investment Provisions in Regional Trade Agreements. OECD Trade Policy Paper No. 36, 2006

ных соглашений<sup>1</sup>), так и к специализации интеграционных структур. Для соглашений о торговле доминирующей является именно универсализация, хотя немалую роль с точки зрения поддержки инвестиционного взаимодействия играют и узкоспециализированные соглашения, связанные с конкретными проектами<sup>2</sup>.

**Проблемы зоны свободных инвестиций.** Включение инвестиционного взаимодействия в интеграционную повестку дня на достаточно ранней стадии связано, однако, не только с преимуществами, но и с рядом проблем. Во-первых, инвестиции часто являются более чувствительной с политической точки зрения темой, чем взаимная торговля. Соответственно, «зона свободных инвестиций» будет сталкиваться с более серьезными политическими конфликтами. Особенно проблематичной может оказаться ситуация, когда интеграция охватывает страны с традиционно сложными отношениями или когда в ней участвуют экономики с сильно различающимися моделями корпоративной культуры. В первом случае велика вероятность политизации иностранных инвестиций и использования их во внутренних политических конфликтах; во втором случае конфликты могут возникнуть, например, вследствие привычки использовать различные способы организации трудовых отношений, которые компания-инвестор может попытаться «трансплантировать» за границу. Наконец, существует проблема инвестиций в «стратегически значимых» отраслях, присутствующая, в какой-то степени, даже в самых развитых странах.

Во-вторых, сами эффекты иностранных инвестиций с точки зрения экономического и институционального развития часто являются нетривиальными. Конечно, инвестиции содействуют трансплантации «лучших практик» и генерируют рабочие места. Однако инвестиционное взаимодействие может быть связано и с монополизацией рынков (а следовательно, требует общих норм в сфере защиты конкуренции), и с ростом коррупции (в зависимости от того, к каким именно деловым практикам склонны инвесторы), а это требует совместных антикоррупционных мер, и с другими проблемами. Иначе говоря, создание режима, при котором свободное движение капитала содействует экономическому росту в странах-участницах интеграционного проекта, может потребовать больших усилий со стороны государств-участниц интеграционной инициативы, а следовательно, и более длительных переговоров и более трудоемкого согласования интересов, чем в случае либерализации торговли (другое дело,

---

<sup>1</sup> Goertz G., Powers K. Regional Governance and the Transformation of Global Alliance Politics. Paper Presented at the International Studies Association Conference, San Francisco, USA, April 2013

<sup>2</sup> См., например, Винокуров Е.Ю., Либман А.М. Евразийская континентальная интеграция. СПб.: ЕАБР, 2012

что и «спрос» на либерализацию инвестиционного режима со стороны частного бизнеса может быть большим). Именно это обстоятельство и стало причиной того, что в традиционном анализе либерализация инвестиций относится к сравнительно «продвинутым» формам интеграции.

В какой-то степени противоречие между факторами, содействующими и ограничивающими учет инвестиционной проблематики в интеграционном соглашении, «естественно» разрешается, если следовать логике интеграции, заложенной в функционалистском подходе. Как мы показали выше, интеграция в сфере торговли *неизбежно* влияет и на инвестиционное взаимодействие. Следовательно, если в исходной структуре интеграционного проекта вопросы инвестиций не учитываются, раньше или позже они все равно окажутся на «повестке дня». А дальше все зависит от того, кто определяет эту «повестку». Функционалистский подход предполагает, что если ключевую роль при этом играет наднациональная бюрократия, то «предложенные» ею решения для возникающего противоречия будут связаны с более высоким уровнем интеграции. То есть зона свободной торговли будет дополнена зоной свободных инвестиций. Проблема состоит в том, что во многих случаях «повестка дня» находится в руках национальных политиков (которые вполне могут предпочесть «сбавить ход» интеграции, столкнувшись с проблемами). Позиции же наднациональных бюрократов являются менее однозначными.

**География зоны свободных инвестиций.** Отметим, что несмотря на все связанные с этим сложности, существуют серьезные аргументы в пользу приоритетного (и, возможно, реализуемого в рамках другой группы государств) внимания к инвестициям уже на раннем этапе региональной интеграции. Термин «региональный» в данном контексте также вызывает определенные вопросы. С одной стороны, в литературе существуют многочисленные свидетельства о том, что интеграция в культурном, социальном, экономическом и географическом смысле более «близких» друг другу стран связана с меньшими сложностями и с точки зрения инвестиционных потоков<sup>1</sup> и взаимной торговли<sup>2</sup>, и с точки зрения межгосударственных соглашений. Одна из самых распространенных концепций в теории региональной интеграции, концепция «естественных» торговых блоков П. Кругмана, связана именно с представлением о том, что интеграция более близких друг к другу с территориальной точки зрения стран

---

<sup>1</sup> Kleinert J., Toubai F. Gravity for FDI // Review of International Economics. 2010. Vol. 18. No. 1

<sup>2</sup> Disdier A.C., Head K. The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade // Review of Economics and Statistics. 2008. Vol. 90. No. 1

часто является предпочтительной<sup>1</sup>. Аналогичные аргументы в принципе могут быть сформулированы и для инвестиций.

Тем не менее, здесь имеется и определенная специфика, которую следует учитывать. Прежде всего, государств, осуществляющих масштабные инвестиции за рубежом, в мире не так много. Еще двадцать лет назад речь шла, по сути дела, об инвестициях промышленно развитых стран (прежде всего Европы, Японии, Южной Кореи и США) в остальных частях света. Сейчас все более важную роль играют транснациональные корпорации развивающихся стран (прежде всего стран БРИК), но, тем не менее, структура ПИИ носит гораздо более концентрированный характер, чем структура взаимной торговли. Соответственно, группы «государств-соседей» далеко не всегда являются оптимальной структурой для либерализации взаимодействия в сфере инвестиций (собственно говоря, и в сфере торговли немало соглашений о ЗСТ или торговых преференциях, заключенных государствами, расположенными друг от друга достаточно далеко). Во-вторых, международные потоки инвестиций более сложно структурированы. Во многих случаях даже трудно точно оценить масштабы инвестиций из одной страны в другую (в связи с использованием разнообразных «промежуточных ступеней» в привлекательных юрисдикциях, сложной корпоративной структуры и структуры собственности и т.д.). Соответственно, и «география» инвестиционного взаимодействия становится более сложной. Это как минимум ставит вопрос о целесообразности интеграционного взаимодействия между государствами, не являющимися соседями.

Подведем итоги нашего исследования. Во-первых, ликвидация барьеров на пути прямых иностранных инвестиций едва ли может рассматриваться как задача, стоящая перед продвинутыми интеграционными группировками, поскольку в современной экономике она встает и перед группами стран, находящимися на достаточно ранней стадии интеграционного взаимодействия. Во-вторых, все чаще двусторонние меры в этой области заменяются многосторонними. В-третьих, отсутствие глобального режима либерализации инвестиций (подобного ВТО) порождает необходимость повышенного внимания к данной тематике на региональном уровне. И, наконец, в-четвертых, «региональный» уровень в данном случае далеко не всегда определяется группой географически близких друг к другу стран – нередко оптимальной стратегией для зоны свободных инвестиций является концентрация внимания, скорее, на общности интересов и интенсивности экономических взаимосвязей, чем на географии.

---

<sup>1</sup> Krugman P. The Move Towards Free Trade Zones. // Policy Implications of Trade and Currency Zones. Wyoming: Federal Reserve Bank of Kansas City, 1991