**ЛИУ Конг Тхань. Формування механізму міжнародного регулювання іноземних інвестиції в процесі глобалізації економіки : Дис... канд. наук: 08.05.01 – 2002**

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Лиу Конг Тхань. Формування механізму міжнародного регулювання іноземних інвестиції в процесі глобалізації економіки. Рукопис.  Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.05.01. – Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Київ, 2002.  Дисертація аналізує теоретичні та практичні аспекти багатостороннього регулювання міжнародних інвестиції в системі глобалізації економіки. Робота розкриває нинішній стан та тенденції інвестиційного регулювання на національному, двосторонньому, регіональному та багатосторонньому рівнях і виявляє основні проблеми, які треба вирішувати на глобальному рівні. Визначається роль та місце Світової організації торгівлі в галузі багатостороннього регулювання. Аналізуються проблеми взаємозв’язку між торгівлею та інвестиціями, пов’язані з інвестиціями торговельні заходи і інвестиційні аспекти торговельних угод. Дисертація містіть містить рекомендації щодо укладання багатосторонньої інвестиційної угоди в рамках СОТ, а також обґрунтує нові підходи у регулюванні інвестиції на національному рівні в умовах відкритого конкурентного середовища.  Ключеві слова: міжнародні економічні відносини, глобалізація, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна лібералізація, інвестиційне регулювання, пов’язані з інвестиціями торговельні заходи, багатостороння угода про інвестиції, транснаціональні корпорації (ТНК), Світова організація торгівлі (СОТ). | |
| |  | | --- | | **Перший розділ**присвячений методологічним аспектам міжнародні інвестування в процесі глобалізації, його міжнародного регулювання, а також взаємодії міжнародних інвестицій з міжнародною торгівлею.  Потоки прямих іноземних інвестиції (ПІІ) збільшуються за останні десятиліття неухильно і з небаченими масштабами, і 1990-і роки стали десятиліттям найсильнішого росту їхнього світового обсягу. Розширення міжнародного виробництва сприяло посиленню взаємозалежності у світовій економіці в більш значному ступені, чим це могло бути досягнуте лише за рахунок міжнародної торгівлі. Розширення ПІІ стимулювалося операціями із злиття і поглинання, появою нових можливостей для вкладання іноземного капіталу (це було результатом більш доброзичливого відношення урядів до залучення іноземних ресурсів капіталу і технології). Розуміючи, що нерозвиненість інфраструктури гальмує національний економічний розвиток, уряди багатьох країн пішли на приватизацію й послаблення контролю з боку державних монополій для того, щоб залучити більше іноземних інвестицій і технологій, і тим самим домогтися підвищення ефективності функціонування відповідних галузей. У 1990-х роках підсилився приплив іноземного капіталу в сферу науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) промислово розвинутих країн. У майбутньому міжнародне співробітництво через постійний ріст вартості досліджень може стати єдиним способом реалізації великих наукових проектів через постійний ріст вартості досліджень.  В даний час більшість країн, що розвиваються, розглядають ПІІ як важливий канал для одержання доступу до ресурсів для мети розвитку. Пакет активів, зв'язаних з ПІІ, містить у собі: *фінансовий капітал, технологію й інноваційний потенціал, організаційну й управлінську практику, доступ до ринків.*Ніде явища, пов'язані з позитивною роллю, що можуть відіграти транснаціональні корпорації (ТНК) у процесі промислової перебудови, не проглядаються настільки очевидно, як в окремих районах Азії – регіоні, що переживає швидкі структурні перетворення. Цілком логічно, що саме в цих країнах, що домоглися успіхів у здійсненні перебудови, зрештою, з'явилися свої власні ТНК, які спочатку почали здійснювати ПІІ в країнах цього регіону, що розвиваються, а згодом також і в розвинутих країнах. І навпаки, виникнення, і розширення вивозу ПІІ свідчить про успіх процесу перебудови.  Однак мети ТНК не збігаються з завданнями урядів приймаючих країн: уряди прагнуть стимулювати національний розвиток, тоді як ТНК піклуються про підвищення своєї конкурентоспроможності в міжнародному контексті. У цьому зв'язку часто викликає стурбованість проблема можливого витіснення вітчизняних компаній іноземними філіями, що може призводити до довгострокових наслідків для економіки приймаючої країни, якщо це стримує розвиток вітчизняного потенціалу, чи гальмує ріст вітчизняної інноваційної бази. В результаті технологічна модернізація і технічний прогрес можуть залежати від рішень, прийнятих ТНК.  ПІІ і торгівля в умовах глобалізації в усе більшій мірі мають взаємозалежний характер. Зовнішня торгівля звичайно переростає в прямі інвестиції, а ПІІ сприяють розширенню торговельних операцій. Загальним результатом стає подальша інтенсифікація міжнародної економічної взаємодії. Разом з тим починають спостерігатися деякі нові процеси. Використовуючи нові можливості, що відкриваються на регіональному і міжнародному рівнях, компанії поєднують переваги власності з перевагами, пов'язаними з розміщенням виробництва в приймаючих країнах, і в такий спосіб підвищують свою конкурентоспроможність. З цією метою компанії все частіше організують чи реорганізують свою трансграничну виробничу діяльність з метою забезпечення більш ефективного інтегрованого виробництва, використовуючи для цього матеріальні і нематеріальні активи, які вони мають в рамках усієї корпораційної системи. В результаті міжнародного поділу, що формується таким чином праці усередині компаній, відповідні ланки сукупного ланцюга по створенню доданої вартості розміщаються в тих місцях, де вони можуть забезпечити найбільший внесок у підвищення загальної ефективності компанії.  Широке коло торговельних заходів може впливати на рішення в галузі ПІІ – так звані зв'язані з інвестиціями торговельні заходи (ЗІТЗ): торговельні заходи, що встановлюють обмежувальні тарифи чи квоти у відношенні імпорту; антидемпінгові правила і т.д. На ПІІ впливає не тільки торговельна політика якоїсь окремої держави, але також і регіональні торговельні угоди. Загальна система преференцій є одним із прикладів такого механізму. Зони експортної переробки виступають безпосередньо як ЗІТЗ, оскільки переваги вільної торгівлі, створювані в них, спеціально спрямовані на залучення іноземних інвестицій.  Переплетення ПІІ з торгівлею ставить нові складні задачі перед національними органами, що займаються розробкою політики. У своїй діяльності ТНК використовують комплексний підхід до рішення питань, що стосується торгівлі й інвестицій, тоді як уряди більшості країн, як і раніше, розглядають і вирішують ці питання у відриві одне від одного, в результаті чого в деяких випадках виникає невідповідність між використовуваними інструментами національної політики й інтегрованими операціями компаній. Національна торговельна політика і національна політика в галузі ПІІ, як правило, розробляються окремо, у багатьох випадках з урахуванням різних цілей, і здійснюються різними, звичайно слабко зв'язаними між собою установами. Непослідовність політики, що проводиться, може призводити до виникнення ситуацій, коли може спостерігатися взаємна нейтралізація впливу торговельної політики і політики в галузі ПІІ, або ж вони можуть навіть приводити до зворотних результатів. Це стосується також положення на регіональному і міжнародному рівнях.  **В другому розділі**проаналізовані різні національні, двосторонні, регіональні і багатосторонні механізми регулювання міжнародних інвестицій, у тому числі в системі торговельних угод СОТ.  Переваги більш тісної інтеграції у світову економічну систему і потреба в конкурентоспроможних виробничих структурах змусили багато країн світу провести лібералізацію їхнього торговельного й інвестиційного режимів в односторонньому порядку. У 1990-і рр. лібералізація стала магістральною тенденцією в державному регулюванні ПІІ. Практично всі країни поліпшили клімат для них: стали скасовувати обмеження, що раніше існували, зміцнювати гарантії від експропріації і націоналізації, давати більший простір для ринкової конкуренції.  У сучасному світі широко застосовуються інструменти регулювання іноземних інвестицій: вимоги робочих характеристик і інвестиційні пільги. Вимоги робочих характеристик можуть дати позитивні результати у випадку якщо соціальні вигоди, отримані від виконання урядових вимог, будуть перевищувати витрати іноземного інвестора. Але занадто строгі вимоги робочих характеристик можуть просто відштовхнути іноземного інвестора і, в кінцевому рахунку, соціальні вигоди від ПІІ будуть загублені. Міжнародна конкуренція за ПІІ призвела до того, що все більше урядів надають все більше пільг, покликаних вплинути на рішення ТНК про розміщення виробництва. Пільги можуть бути виправданні в тому випадку, якщо вони дозволяють зімкнути “ножиці” норми прибутку – для приватного сектора і суспільства – по конкретних проектах ПІІ, що має позитивні побічні ефекти, а також дозволяють зменшити ринкові перекоси. Але конкуруючи за ПІІ, уряду можуть пропонувати настільки великі пільги, які вже не будуть виправдані. Виникає й ще одна проблема: не всі країни мають однакові можливості надавати інвестиційні пільги і в результаті, більш багаті країни мають більше шансів залучити до себе іноземні інвестиції.  Саме задачі лібералізації, стимулювання і захисту ПІІ зумовили вихід регулювання за рамки окремих держав на регіональний і багатосторонній рівні. Існуючі міжурядові угоди з іноземних інвестицій включають велику різноманітність двосторонніх, регіональних і багатосторонніх угод, конвенцій і інших документів, що відрізняються правовим характером, сферою дії і змістом.  На двосторонньому рівні ключові концепції, норми і стандарти розроблялися через укладання угод зі сприяння здійсненню і взаємному захисту ПІІ. Для приймаючої країни найбільш важлива мета двосторонніх інвестиційних угод (ДІУ) полягає в тому, щоб залучити іноземну інвестицію в інтересах розвитку. Для країн базування найбільш важлива мета ДІУ полягає в тому, щоб гарантувати передбачувані умови для їхніх інвестицій за кордоном, включаючи стандарти режиму ставлення і захисту, неупередженого врегулювання інвестиційних спорів. До кінця 1999 р. число ДІУ досягло 1857. Значення ДІУ визначається не тільки різким збільшенням їхнього застосування, але також тим, що багато регіональних і багатосторонніх інвестиційних угод запозичають з цих угод свої концепції і стандарти. Але помітні розходження між окремими ДІУ утрудняють регулювання з їхньою допомогою транснаціональних потоків капіталу, що мають яскраво виражений багатосторонній і наддержавний характер.  До регіональних угод в галузі інвестицій відносяться: *Угоді про установу ЄЕС; Європейська угода з енергетики;; Північноамериканська угода про вільну торгівлю; Угода країн-членів АСЕАН щодо сприяння і захисту інвестицій (1987 р.); Колонійский Протокол зі сприяння і взаємного захисту інвестицій у межах МЕРКОСУР (1994 р.); Кодекс ОЕСР з лібералізації руху капіталу та поточних невидимих операцій; Декларація з міжнародних інвестицій і транснаціональних корпорацій; Четверта угода групи країн Африки, Карибського басейну і Тихого океану і Європейського економічного співтовариства*. А до багатосторонніх інвестиційних інструментів варто віднести: *Керівні принципи в регулюванні прямих іноземних інвестицій; Угоду з врегулюванню інвестиційних спорів між урядом однієї країни і підданими інших країн (1965 р.); Угода про заснування Багатостороннього агентства з гарантування інвестицій (БАГІ) (усі ці інструменти розроблені в рамках Групи Світового банку); Кодекс поведінки транснаціональних корпорацій, яка розробляється у системі ООН з 1977 р.*  Головним недоліком цих інструментів є те, що вони не мають юридично обов'язкового характеру (або формально не зобов'язували, або не були доведені до ратифікації). У числі найважливіших ініціатив останнього часу – *переговори в рамках ОЕСР щодо укладення Багатосторонньої угоди з інвестицій*, що, однак, були припинені через діяльність супротивників ТНК, тому що вони бачили в цій угоді посилення влади ТНК.  У результаті Уругвайського раунду переговорів у рамках ГАТТ було укладено ряд торговельних угод, що мають безпосередній вплив на інвестиції: *Угода про пов’язані з торгівлею інвестиційні заходи*, *Генеральна угода про торгівлю послугами, Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності та Угода про субсидії та компенсаційні заходи.*Їх можна об'єднати в дві ключові групи – *заходи для лібералізації інвестиційних режимів* і *заходи для захисту інвестицій*. У список *заходів для* *лібералізації інвестиційних режимів* можна включити: вимогу прозорості режиму регулювання; право заснування торговельних представництв; надання режим найбільшого сприяння чи національного режиму; гарантування доступу до ринків; мораторій на введення обмежень і зобов'язання наступного скорочення обмежень у таких сферах, як відбір інвестицій державними органами, вимога робочих характеристик, захисні заходи, субсидії, пересування основного персоналу, галузі державної монополії і концесії, оподатковування, правила походження товарів, внутрішнє регулювання інвестиційної діяльності і т.д. А до *захисту інвестицій* відносяться заходи в галузі платежів і трансфертів, експропріації, виплати компенсацій, забезпечення прав інтелектуальної власності.  Таким чином, вперше в 1990-х рр. інвестиційні питання були включені до складу багатосторонніх регулюючих норм. Але ці заходи не прямо регулюють проблеми інвестицій, що створює невизначеність у їхньому застосуванні на практиці. Тому існує необхідність у переговорах у рамках СОТ про укладення комплексної угоди, адресованої винятково проблемам інвестицій.  **У третьому розділі**розглянуті перспективи укладення багатосторонньої угоди про інвестиції (БУІ) у рамках СОТ, її призначення й основні напрямки регулювання, а також формування нових альтернативних інституційних механізмів регулювання міжнародних інвестицій на національному рівні в новій, більш відкритій економіці з наднаціональними правилами поведінки.  Об'єктивно потребу в БУІ більше відчувають промислово розвинуті країни, на частку яких припадає основна частина припливу і відтоку ПІІ, і які розглядають ПІІ як основний механізм доступу на національні ринки і завоювання світових ринків. Укладення БУІ допоможе створити стабільне, передбачуване і прозоре середовище для інвестицій, підсилить довіру і тим самим буде сприяти росту потоків ПІІ в країни, що розвиваються. БУІ сприяло б також усуненню нерівності, з одного боку, між лідируючими країнами, що розвиваються, і найменш розвинутими країнами, що приймають іноземні інвестиції, а з іншого боку – між великими ТНК і малими і середніми ТНК як потенційними інвесторами. Немаловажну роль серед питань, пов'язаних із БУІ, грає проблема прозорості інвестиційного режиму. За допомогою прозорості і передбачуваності БУІ може створити такі умови, за яких система контролю і відбору іноземних інвестицій стане непотрібним інструментом інвестиційної політики.  У питанні про всеосяжну угоду з інвестицій у системі СОТ варто врахувати той факт, що її країни-члени знаходяться на дуже різних рівнях економічного і технологічного розвитку і розрізняються між собою у багатьох важливих аспектах. Можливий механізм, що дозволяє вирішити цю проблему, полягає в забезпеченні певної гнучкості такої угоди стосовно країн, що розвиваються, які візьмуть участь в ній. Один зі способів, що забезпечують гнучке здійснення угоди в інтересах сприяння розвитку, полягає в допущенні чи виключень із зобов'язань, передбачених у ній. Але важливо і те, щоб така гнучкість не заходила за межі, коли поняття “гнучкість” переходить у поняття “право на дискримінацію”.  Навіть у випадку якщо БУІ не відбудеться, країнам варто шукати більш ефективну інвестиційну політику, що не створює ринкові перекоси. Для урядів, що наміри залучити ПІІ, пов'язані зі значною передачею технології, особливого значення набуває створення інфраструктури, що сприяє зміцненню технологічного партнерства і посиленню позитивного ефекту від технологічного запозичення. Однією з необхідних умов для підвищення ефективності використання іноземної технології є адаптація людських ресурсів до технічного прогресу і підвищення їхньої ролі в поширенні технології. Для цього потрібна організація належної професійної підготовки, розвиток прямих і зворотних зв'язків філій іноземних компаній з місцевими компаніями.  Країни можуть виявитися не в змозі залучити ПІІ в бажаному обсязі і необхідній якості відповідно до існуючих національних економічних пріоритетів через одну чи декілька наступних основних причин: *відсутність належної інформації для ТНК* і *високі операційні витрати.* При визначених макроекономічних чинниках приймаючій країні, що одержує менш значний приплив ПІІ, чим вона хотіла б, варто направити зусилля *на формування свого власного іміджу* і, при необхідності, спробувати змінити думку потенційних інвесторів шляхом *надання додаткової і кращої інформації*. У деяких випадках *цільова робота з інвестором* – у цілому, у визначеній галузі чи з конкретними компаніями – може виявитися ефективним підходом, що виправдує відповідні витрати. Одним з важливих заходів, прийнятих багатьма країнами для зведення до мінімуму витрат для іноземних інвесторів, стало *створення єдиного агентства зі стимулювання інвестицій*, що може надавати консультативне сприяння іноземним інвесторам і допомагати їм в одержанні необхідних схвалень.  Внаслідок специфічного характеру активів ТНК, ПІІ можуть також приводити до підвищення ступеня концентрації, і ТНК (як і в цілому фірми, що посідають домінуюче положення) можуть вдаватися до обмежувальної чи антиконкурентної практики. У вирішенні даної проблеми велике значення має взаємодія з конкурентною політикою.  На прикладі інвестиційної політики В'єтнаму проаналізовані можливі зміни в інвестиційній політиці у випадку вступу країни до СОТ. Важливою проблемою переговорного процесу з СОТ є справедливе і рівноправне відношення держави до всіх підприємств, у т.ч. іноземних компаній. Угода ТРІМс забороняє ряд інвестиційних заходів, які нині використовуються у В'єтнамі: заборона іноземним компаніям здійснювати дистриб'юторську діяльність, продаючи на місцевому ринку товари, не вироблені у В'єтнамі; вимога до виробників використовувати 5 % запчастин місцевого виробництва протягом перших п'яти років виробництва, і мінімум 30 % місцевих запчастин – після 10 років виробничої діяльності. Відповідно до Угоди ГАТС держави – члени СОТ намагають від В'єтнаму відкриття ринку телекомунікацій; надання філіям іноземних банків у В'єтнамі права працювати з резидентами в національній валюті; надання національного режиму іноземцям у проведенні професійної діяльності. Що стосується невідповідності до ТРІПС в'єтнамське законодавство не передбачає захисту географічних зазначень походження товарів, захисту корисних моделей (utility model) і промислових зразків (industrial designs); не потрапляють у сферу державного захисту і знаки для банківських і страхових послуг; не поширюється національний режим на питання авторського права, і патентне право визнається тільки на основі національної реєстрації; допускаються відхилення від визнання приватної інтелектуальної власності у випадку якщо це сприяє “соціальному й економічному розвитку” чи задовольняє “потреби суспільства”. | |