

3. Мизес, Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории [Электронный ресурс] / Л. Мизес // Fantasy Read. — Режим доступа: <http://fanread.ru/book/7682079/?page=1>. — Дата доступа: 15.10.2017.

Mises, L. Human activity. A Treatise on Economic Theory [Electronic resource] / L. Mises // Fantasy Read. — Mode of access: <http://fanread.ru/book/7682079/?page=1>. — Date of access: 10.15.2012.

4. Эффект Барнума [Электронный ресурс] // Википедия. — Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Эффект_Барнума. — Дата доступа: 12.09.2017.

5. 18 когнитивных искажений, о которых стоит знать каждому маркетологу [Электронный ресурс] // LPGGENERATOR. — Режим доступа: <https://lpgenerator.ru/blog/2015/12/26/18-kognitivnyh-iskazhenij-o-kotoryh-stoit-znat-kazhdomu-marketologu/>. — Дата доступа: 12.09.2017.

6. Что мешает нам быть объективными: 11 когнитивных искажений [Электронный ресурс] // T&P. — Режим доступа: <https://theoryandpractice.ru/posts/7357>. — Дата доступа: 12.09.2017.

7. Журба, М. В. Критический взгляд на теорию подталкивания [Электронный ресурс] / М. В. Журба // Экономические исследования и разработки : науч.-исслед. журн. — Режим доступа: <http://edrj.ru/article/02-08-17>. — Дата доступа: 12.09.2017.

Zhurba, M. V. Critical view on the theory of nudging [Electronic resource] / M. V. Zhurba // Economic Development Research Journal. — Mode of access: <http://edrj.ru/article/02-08-17>. — Date of access: 12.09.2017.

8. Талер, Р. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / Р. Талер, К. Санстейн. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 240 с.

Thaler, R. Nudge. The architecture of choice. How to improve our decisions about health, well-being and happiness / R. Thaler, C. Sunstein. — М. : Mann, Ivanov and Ferber, 2017. — 240 p.

9. Thaler, R. H. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness / R. H. Thaler, C. Sunstein. — New Haven, Connecticut : Yale Univ. Press, 2008. — 486 p.

10. Тоффлер, Э. Метаморфозы власти : пер. с англ. / Э. Тоффлер. — М. : АСТ, 2004. — 669 с.

Toffler, E. Metamorphoses of power : transl. from Engl. / E. Toffler. — М. : AST, 2004. — 669 p.

Статья поступила в редакцию 12.12.2017 г.

УДК 339.727.24

E. Petrushkevich
BSEU (Minsk)

FDI-POLICY DEVELOPMENT ON THE COUNTRY-LEVEL IN THE WORLD ECONOMY: STAGES, TRENDS AND FEATURES

Series of trends and features have been highlighted in the policy of FDI regulation and attraction (FDI-policy) of host countries in the world. In the article FDI-policy definition, its content and structure have been represented; main trends in its development (expansion of FDI-promotion at expense of new sets of methods and instruments; liberalization with elements of protectionism; active use of FDI restrictions in developing countries) and features in XXI century have been considered; five staged in FDI-policy development in host countries in the world economy have been highlighted.

Keywords: foreign direct investment; FDI-policy; economic development; host country.

E. H. Петрушкевич
кандидат экономических наук, доцент
БГЭУ (Минск)

РАЗВИТИЕ ПИИ-ПОЛИТИКИ В СТРАНАХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ЭТАПЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ

В развитии государственной политики регулирования и привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ-политики) в целом по странам мира можно выделить ряд тенденций и особенно-

стей. В статье представлены определение ПИИ-политики, ее содержание и структура; рассмотрены основные тенденции в ее развитии (расширение стимулирующей части за счет новых направлений, методов и инструментов; либерализация с элементами протекционизма; активное использование ограничений притока ПИИ в развивающихся странах) и особенности в XXI в.; выделены пять этапов в развитии ПИИ-политики в странах-реципиентах в мировой экономике.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции; ПИИ-политика; экономическое развитие; страна-реципиент.

Появление политики привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ), определяемой как совокупность мероприятий, прямо и косвенно регулирующих и стимулирующих притоки прямых инвестиций, стало возможным в середине 80-х гг. XX в., что связано прежде всего с переменами представлений правительств многих государств о влиянии ПИИ на экономическое развитие. Ранее страны-реципиенты рассматривали ПИИ в качестве источника иностранного контроля над ключевыми отраслями и производствами национальной экономики, поэтому вместо того чтобы разрешить доступ многонациональных предприятий (МНП) на национальные рынки, страны стимулировали покупку отдельных элементов, сопровождающих ПИИ: технологии, управленческие ноу-хау, брэнды и т.д.

За относительно короткое время существования политики привлечения ПИИ в международной практике накоплено значительное число методов и инструментов прямого и косвенного характера государственного регулирования и стимулирования притока ПИИ, которые описаны различными исследователями Г.М. Костюниной и Н.Н. Ливенцевым [1], Е.Н. Петрушкевич [2, 3], П. Фишером [4] и др., а также освещаются в публикациях ЮНКТАД [5] и ОЭСР [6]. Причем, структура и состав мероприятий политики привлечения прямых инвестиций из-за рубежа индивидуальны для каждой из стран и единого подхода к ее содержанию нет, поэтому в научной экономической литературе обсуждаются применимость и эффективность как отдельных мероприятий, так и их комплекс в различных условиях [7, 8]. Кроме того, на фоне роста конкуренции между странами за свободные инвестиционные ресурсы, с одной стороны, и их заинтересованности в позитивном влиянии ПИИ на экономику, с другой, содержание ПИИ-политики меняется по странам мира. Направления этих изменений в мировом масштабе представляют научный и практический интерес.

В связи с этим целью данной статьи является выявление основных тенденций в изменении содержания политики привлечения ПИИ на национальном уровне в мировой экономике и особенностей в последние десятилетия, а также на этой основе — периодизация развития ПИИ-политики с учетом доминирующих элементов.

ПИИ-политику государства можно определить как систему форм, методов и инструментов государственного воздействия на притоки прямых иностранных инвестиций с целью возрастания положительных и минимизации негативных экономических и социальных эффектов в национальной экономике.

В XX в. ПИИ-политика традиционно включала: *инвестиционный режим*¹, политику *сдерживания (ограничения)*² притока иностранных инвестиций с целью получения максимума прибыли на единицу вложенного капитала, и политику *стимулирования* иностранных инвестиций для привлечения максимально возможного объема капитала из-за рубежа в конкретные сектора экономики. Третье направление ПИИ-политики получило самое активное развитие в связи с либерализацией мировой экономики. В настоящее время в рамках *стимулирования (продвижения) ПИИ* можно выделить следую-

¹ Под инвестиционным режимом понимается законодательно закрепленный тип взаимоотношений государства, принимающего капитал, и иностранных инвесторов.

² Секретариатом ЮНКТАД разработан иллюстративный перечень применяемых (применявшихся) в мировой практике ограничений для ПИИ, включающий мероприятия по допуску и учреждению компаний, ограничения по доле иностранной собственности и по иностранному контролю, а также по деятельности [4].

щие группы методов: предоставление иностранным и национальным предпринимателям финансовых, фискальных и прочих льгот¹, формирование положительного инвестиционного имиджа, инвестиционное таргетирование, инвестиционные коммуникации, создание качественных условий для работы и жизни [3, с. 120–137]. Методы продвижения ПИИ основываются на использовании маркетинговых инструментов, из которых особо выделяется инвестиционное таргетирование, позволяющее содействовать притоку качественных ПИИ. Мировая практика показывает, что все стимулирующие элементы являются успешными в тех случаях, когда, как минимум, институциональные условия инвестиционного климата являются благоприятными и обеспечена защита инвестора.

Используя многообразие инструментов ограничения, стимулирования, активного поиска и продвижения ПИИ в соответствии с национальными интересами, некоторые страны прибегли к разработке маркетинговых ПИИ-стратегий². Для успешной реализации ПИИ-стратегии, как свидетельствует мировая теория и практика, необходимы ряд условий, принципов ее формирования, направлений и этапов реализации [3, с. 135–137]. С целью обеспечения эффективности долгосрочной ПИИ-стратегии формирующейся рыночной экономики целесообразно исходить из следующих принципов:

- проведение целенаправленной и последовательной ПИИ-стратегии, направленной на промышленное (секторальное) и социально-экономическое (горизонтальное) развитие;
- формирование активной, динамичной и гибкой ПИИ-стратегии, ориентированной на достижение заметных улучшений на секторальном и макроэкономическом уровнях;
- включение в ПИИ-стратегию эффективных методов и механизмов, позволяющих возродить или создать отдельные отрасли, например, наиболее динамично растущие в международной торговле;
- использование системы непротиворечивых и последовательных побудительных механизмов, например, таргетирование без налогового стимулирования.

В целом в зависимости от сочетания сдерживающих и стимулирующих мероприятий в современной экономике можно выделить два типа ПИИ-политики: открытую и протекционистскую. Открытая ПИИ-политика характеризуется минимальным использованием ограничений государством, многообразием стимулирующих приток ПИИ мероприятий. Протекционизм, наоборот, охватывает меры регулирования, направленные на ограничение и запрет ПИИ.

Заметной **тенденцией** с начала активного развития открытой политики привлечения ПИИ является то, что *она постоянно расширялась за счет новых методов и инструментов*. Причем изменения происходили не только в сторону роста количества используемых инструментов привлечения ПИИ, но и за счет появления нового направления (содействие (помощь) ПИИ), а также новых методов (прежде всего инвестиционного таргетирования и инвестиционных коммуникаций).

Именно в XXI в. к существовавшим ранее двум направлениям ПИИ-политики — сдерживание и стимулирование ПИИ — добавилось новое, третье направление — содействие ПИИ. Оно отделилось от группы инструментов и методов стимулирования ПИИ и стало самостоятельным направлением, охватывающим мероприятия, облегчающие ПИИ на прединвестиционном этапе и этапах учреждения, функционирования и расширения предприятия прямого инвестирования.

Группа мероприятий содействия ПИИ ранее существовало как элемент стимулирующей части политики привлечения ПИИ в форме «постинвестиционного обслужива-

¹ Секретариатом ЮНКТАД разработана классификация методов стимулирования притока иностранных капиталовложений, включающая три группы льгот: фискальные, финансовые и прочие.

² Первыми из них стали Ирландия, Малайзия и Сингапур. ПИИ-стратегия позволила им увеличить объемы «продуктивного» инвестирования и сократить «спекулятивное»; обеспечить структурную перестройку; сохранить стабильный уровень занятости; увеличить налогооблагаемую базу; обеспечить защиту окружающей среды [4].

ния» (after-care). Оно сформировалось как отдельное направление под влиянием мирового экономического кризиса и мировой рецессии, когда увеличились потоки дивестиций и появилась необходимость в мотивации удержания ПИИ в стране, а также реинвестирования. Содействие (помощь) ПИИ ориентировано на привлечение долгосрочных ПИИ и их продуктивность и включает: обеспечение транспарентности условий для ведения бизнеса, т.е. сокращение бюрократии, например, через систему «одно окно»; предоставление ряда консалтинговых и других услуг для инвесторов; обеспечение простых и эффективных административных процедур. Оно нацелено на ускорение учреждения нового бизнеса, экономии времени и денег инвестора, тем самым предоставляя возможность странам-реципиентам извлекать пользу для своего развития. Хотя это направление интенсивно развивается, но пока уступает активности использования странами-реципиентами льгот¹.

Второй тенденцией в развитии ПИИ-политики в странах мировой экономики является ее *либерализация с элементами протекционизма*. По данным ежегодных отчетов ЮНКТАД о мировых инвестициях доля либерализационных мероприятий в реформировании ПИИ-политики в XXI в. преобладала и составляла 68–94 %. Однако протекционистские меры стали увеличиваться главным образом в развитых и быстро развивающихся странах. То есть, начиная с 80-х гг. XX в. произошла эволюция ПИИ-политики, что выразилось в переходе от протекционистской к открытой политике. Затем, в конце первого десятилетия XXI в. новая волна проявлений протекционизма на фоне либерализации охватила многие страны. При этом можно выделить *несколько особенностей*.

Во-первых, усилилась либерализация за счет новых направлений: углубления двустороннего регулирования и интеграционных соглашений; допуска иностранных инвесторов к приватизации инфраструктурных объектов (например, в ЕС — аэропорты, телекоммуникации, почтовые услуги); прозрачности и устойчивости в программах либерализации в наиболее привлекательных для ПИИ развивающихся экономиках (например, Китай, Индия, Индонезия, Вьетнам); активного использования налоговых льгот развивающимися странами, включая активизацию создания особых экономических зон различного типа.

Во-вторых, либерализация сопровождается дальнейшим ростом ограничений следующего характера:

- рост ограничений ПИИ по *причинам национальной безопасности*, что сопровождается различиями в понимании «национальной безопасности» и отсутствием четких определений в странах мира [9, с. 94]. Это вносит значительную неопределенность и снижает транспарентность инвестиционного климата за счет широкого охвата различных мероприятий от ужесточения процедур инвестиционной экспертизы (Австралия, Аргентина) и процедур одобрения правительством покупки долей в стратегических отраслях (Польша) до введения перечня ограничений по доле собственности в различных секторах (Индонезия, Китай);

- рост ограничительных мероприятий в регулировании ПИИ, связанных с *предотвращением уклонения от налогов* [9, с. 94].

С точки зрения национальной безопасности правительства некоторых развитых стран [10, с. 12–13] ввели специальные процедуры экспертизы ПИИ, осуществляемые государственными МНП, которые, как правило, базируются в развивающихся странах². Сторонники таких ограничительных мер убеждены, что МНП из развивающихся стран меньше заботятся о высоких экологических и трудовых стандартах, госпредприя-

¹ За 2010–2015 гг. страны в политике стимулирования и содействия ПИИ в посткризисный период отдавали предпочтение различного рода льготам, а именно из 173 мероприятий в странах-реципиентах в данных направлениях политики 48 % составляли инвестиционные льготы, 27 % — льготы в СЭЗ и 23 % — меры содействия инвестициям [9, с. 117].

² Так, с 2012 г. Канадское правительство объявило, что операции СиП национальных компаний иностранными госпредприятиями будут подвержены усиленной экспертизе, и проведение их будет разрешено в исключительных условиях.

тия из развивающихся стран — менее транспарентны в финансовых и социальных отношениях. Это является основанием того, что они могут быть причиной роста экстерналичных издержек. Однако, как считают некоторые ученые [8], предубеждения против ПИИ госпредприятиями надуманы, поскольку ответственность за эффективное корпоративное управление лежит полностью на собственнике. Даже если менеджеры китайских госпредприятий плохо знакомы с законами и рынками в развитых странах, штрафы и убытки быстро обучат их правильному поведению. Кроме того, при осуществлении СиП госпредприятия, как правило, готовы платить большую цену, что, безусловно, выгодно. То есть развитые страны стоят перед выбором: оставаться во враждебной позиции и терять источники инвестиций или привлекать. В странах ЕС, к примеру, наблюдается изменение отношения к ПИИ из развивающихся стран на благоприятное, что стало заметно в перемене позиции к китайским компаниям. Так, ЕС стал заинтересован в подготовке менеджеров китайских компаний для инвестирования в европейских странах через программы ЭРАЗМУС [11] с целью либерализации строгой иерархии менеджмента, которая несовместима с европейским подходом к корпоративному управлению.

Тенденцией является то, что *в развивающихся странах на фоне продолжающейся либерализации условий для ПИИ ограничения их притока использовались и продолжают использоваться достаточно активно*. Так, сравнительный анализ практики привлечения ПИИ в страны Латинской Америки¹ и Юго-Восточной Азии (ЮВА), показывает, что, во-первых, максимальная либерализация инвестиционного режима не гарантирует приток ПИИ, во-вторых, приток ПИИ не означает появления прямых и косвенных эффектов положительного влияния ПИИ на экономическое развитие [7, 12]. Во многих странах ЮВА используются экспертиза инвестиционных проектов и различные ограничения для предприятий с ПИИ, в то время как большинство стран Латинской Америки в 90-х гг. прошлого столетия предприняли попытку полностью от них отказаться. При этом страны ЮВА являлись и остаются более привлекательными для ПИИ, оказывающих значительное влияние на экономическое развитие.

Например, Китай остается страной с широким перечнем ограничений и запретов для ПИИ. В соответствии с Каталогом отраслей как руководства для иностранного инвестирования [13], в котором перечислены отрасли и производства, поощряемые для ПИИ, ограниченные и запрещенные, и который обновлялся в 2011, 2013 и 2015 гг. не только в сторону либерализации, но и ограничений, вход во многие отрасли, которые не являются чувствительными (связанными со здоровьем и национальной безопасностью) в мировой практике, **ограничен, т.е. доля собственности китайской стороны должна составлять большую часть², или запрещен³**.

Также большинство развивающихся стран, чтобы усилить приток технологий с ПИИ, используют требования к иностранным компаниям по найму и тренингу трудовых ресурсов, закупкам местных компонентов и развитию местных НИОКР. Несмотря на запрещение этих требований Всемирной торговой организацией, а также многими

¹ Например, опыт Аргентины показывает, что привлеченные ПИИ не повлияли на диверсификацию производственной структуры экономики, улучшение структуры внешней торговли, получение доступа на новые рынки развитых стран, рост инвестиций в основной капитал [12].

² Например, разведка и добыча металлов золотой, серебряной и платиновой группы; производство риса, муки, сахара, кукурузы; автомобильная промышленность (доля китайской стороны — не менее 50 %); ремонт, конструирование и производство кораблей; строительство и управление снабжением городов газом, отоплением, водоснабжением и т.д.; пассажирский ж/д транспорт; все авиационные услуги; телекоммуникационные компании (иностранная доля не выше 49–50 %); строительство и управление автозаправочными станциями; банки (иностранная доля в совокупности — не более 25 %); страховые компании и др.

³ Например, выращивание трансгенной продукции (зерновых, животных, птицы, аквакультур, семян), рыболовство в водах Китая; разведка, добыча и обработка редких металлов; производство традиционных китайских лекарств; переработка нефти, кокса и атомного топлива; обработка радиоактивных минеральных продуктов и производство радиоактивного топлива; производство оружия и боеприпасов; изготовление бумаги из риса; контроль воздушного транспорта; почтовые услуги; хранение и продажа табачной продукции; социологические исследования; игорный бизнес и др.

двусторонними инвестиционными соглашениями, около 96 % стран с ресурсодвижимым экономическим ростом (на 2011 г. их насчитывалось 87) использовали подобные требования в инвестиционном регулировании. Иностранные компании в добывающей промышленности принимали эти требования ввиду высокой прибыльности данных сфер. Однако данные требования искажают экономические процессы в стране-реципиенте, что сказывается на притоке с ПИИ устаревших технологий, использовании неэффективных производственных процессов и неэкономном использовании ресурсов [14]. В дополнение к этому в XXI в. стали обнаруживаться новые *особенности* негативного влияния требований к иностранным компаниям, а именно связанные с ростом автоматизации производственных процессов в добывающей промышленности, что снизило возможности стран-реципиентов по привлечению местных трудовых ресурсов в иностранные добывающие компании¹.

Особенностью в современной мировой экономике является проблема использования ограничений в отношении иностранных инвесторов в связи со склонностью компаний к формированию сложных многонациональных корпоративных структур собственности. Ограничения для иностранных инвесторов могут быть *неэффективны* и обойдены за счет *непрямого* иностранного владения и национальных посреднических подразделений или за счет механизмов, которые позволяют иностранным инвесторам использовать *высокий уровень контроля непропорционально номинальному владению* акциями национальных компаний, а также за счет раунд-триппинга через иностранную юрисдикцию для получения выгод (льгот, защиты, либеральных правил), предназначенных для иностранных инвесторов вообще или из определенных стран. Это серьезно *усложняет* регулирование ПИИ. Например, в судебном процессе сложно определить и выбрать, *какое звено в цепи собственности* является ответчиком.

В то же время точное определение иностранной доли собственности и иностранного контроля важны для реализации задач и использования инструментов ПИИ-политики. Причем особенно необходимы: установление различий между национальными и иностранными инвесторами, а также определение национальности инвестора, когда правовое поле разработано только для инвесторов из определенных юрисдикций как в случаях двусторонних инвестиционных договоров и региональных соглашений об экономической интеграции, а также при применении экономических санкций в отношении отдельных государств.

Итак, рассмотренное содержание, структура, тенденции и особенности современной ПИИ-политики, а также предшествующие периодизации [3, с. 368], позволили выделить пять этапов в ее развитии в зависимости от доминирования используемых форм, методов, направлений и инструментов:

- 1) до 1980-х гг. — преобладал протекционизм в отношении притоков ПИИ как в развитых, так и в развивающихся странах;
- 2) с 1980-х по начало 1990-х гг. — политика привлечения ПИИ превратилась в открытую и основывалась главным образом на либерализации ПИИ-режимов и продвижении сравнительных преимуществ страны на глобальном рынке;
- 3) начало 90-х — начало 2000-х гг. политика привлечения ПИИ становится активной и приобретает форму продвижения ПИИ, основываясь на маркетинге страны через агентства по привлечению иностранных инвестиций, а также ПИИ-стратегию;
- 4) с начала 2000-х гг. политика продвижения ПИИ на основе создания благоприятных институциональных условий включает ПИИ-таргетирование, или активный целевой поиск иностранных инвесторов, исходя из конкурентной позиции страны, ее конкурентных преимуществ, динамики отраслевой структуры и стратегий инвесторов;

¹ Так, австралийско-британский горно-металлургический концерн «Рио Тинто групп» в рамках своей программы «Добыча будущего» уже использует автоматизированные грузовики, автоматизированные буровые установки, поезда без водителей и будет максимизировать робототехнику в ближайшем будущем [14].

5) с начала 2009 г. по настоящее время появляется политика привлечения ПИИ для устойчивого экономического развития, т.е. ПИИ, интегрированных в экономику страны-реципиента, повышающих экологические и социальные стандарты, эффективно управляемых, без злоупотребления трансфертными ценами и схемами по избежанию налогообложения, а также не создающих угроз национальной безопасности, что сопровождается некоторым увеличением мероприятий точечного протекционизма в различных странах.

Для современного этапа развития мировой экономики характерны следующие *тенденции в развитии ПИИ-политики*: расширение стимулирующей части за счет новых направлений (содействие (помощь) ПИИ), методов (инвестиционного таргетирования и инвестиционных коммуникаций) и инструментов привлечения ПИИ; либерализация (углубление двустороннего регулирования и интеграционных соглашений; допуск иностранных инвесторов к приватизации инфраструктурных объектов; активное использование налоговых льгот развивающимися странами) с элементами протекционизма (по причинам национальной безопасности, предотвращения уклонения от налогов), активное использование ограничений притока ПИИ в развивающихся странах. Среди *особенностей в развитии ПИИ-политики на современном этапе мировой экономики заметны следующие*: изменение в развитых странах отношения к ПИИ из развивающихся стран на благоприятное (в ЕС к китайским компаниям); снижение возможностей позитивных ПИИ-эффектов в развивающихся странах, применяющих ряд требований к иностранным компаниям; трудность использования ограничений в отношении иностранных инвесторов в связи со склонностью компаний к формированию сложных многонациональных корпоративных структур собственности.

Выявление современных тенденций и особенностей позволило уточнить периодизацию в развитии ПИИ-политики за счет выделения пяти этапов.

Источники

1. Костюнина, Г. М. Международное движение капитала : учебник / Г. М. Костюнина, Н. Н. Ливенцев. — М. : Экономика, 2004. — 363 с.
Kostyunina, G. M. Mezhdunarodnoe dvizhenie kapitala : uchebnik / G. M. Kostyunina, N. N. Liventsev. — M. : Ekonomist, 2004. — 363 s.
2. Петрушкевич, Е. Н. Международная инвестиционная деятельность : курс лекций / Е. Н. Петрушкевич. — Минск : БГЭУ, 2006. — 185 с.
Petrushkevich, E. N. Mezhdunarodnaya investitsionnaya deyatel'nost' : kurs lektsiy / E. N. Petrushkevich. — Minsk : BGEU, 2006. — 185 s.
3. Петрушкевич, Е. Н. Прямые иностранные инвестиции в экономическом развитии стран с транзитивной экономикой / Е. Н. Петрушкевич. — Минск : Мисанта, 2011. — 399 с.
Petrushkevich, E. N. Pryamyie inostrannyye investitsii v ekonomicheskom razvitii stran s tranzitivnoy ekonomikoy / E. N. Petrushkevich. — Minsk : Misanta, 2011. — 399 s.
4. Фишер, П. Привлечение прямых иностранных инвестиций в Россию: 5 шагов к успеху / П. Фишер. — М. : Флинта : Наука, 2004. — 328 с.
Fisher, P. Privlechenie pryamykh inostrannykh investitsiy v Rossiyu: 5 shagov k uspekhu / P. Fisher. — M. : Flinta : Nauka, 2004. — 328 s.
5. Home Country Measures. — New York, Geneva : United Nations, UNCTAD, 2001. — 101 p. — (UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements).
6. Policy Framework for Investment. — Paris : OECD, 2015. — 138 p.
7. Moran, T. H. Harnessing Foreign Direct Investment for Development: Policies for Developed and Developing Countries / T. H. Moran. — Washington, D.C. : Center for Global Development, 2006. — 190 p.
8. Globerman, S. Host governments should not treat state-owned enterprises differently than other foreign investors / S. Globerman. — New York : Columbia Univ., 2015. — 3 p. — (Perspectives on topical foreign direct investment issues, № 138).

9. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges. — New York, Geneva : United Nations, UNCTAD, 2016. — 193 p.

10. *Sauvant, K.* FDI protectionism is on the rise / K. Sauvant // Policy Research Working Paper 5052. — Sept. 2009. — 18 p. — (The World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network, International Trade Department).

11. *Brennan, L.* Europe's response to non-traditional sources of investment / L. Brennan, T. H. Kim // Enacting Globalization: Multidisciplinary Perspectives on International Integration / ed. L. Brennan. — New York : Palgrave Macmillan, 2013. — P. 298–311.

12. *Chudnovsky, D.* Diffusion of environmentally friendly technologies by multinational corporations in developing countries / D. Chudnovsky, A. Lopez // Intern. J. of Technology Management & Sustainable Development. — 2003. — Vol. 2, № 1. — P. 5–18.

13. Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries [Electronic resource] // Covington. — Mode of access: https://www.cov.com/files/upload/Blog_Insert_Foreign_Investment_Catalogue_Redline_Comparison.pdf. — Date of access: 05.10.2017.

14. *Ghebrihiwet, N.* Mining automation: threat or opportunity for FDI technology spillovers? / N. Ghebrihiwet. — New York : Columbia Univ., 2016 — 3 p. — (Perspectives on topical foreign direct investment issues, № 167).

Статья поступила в редакцию 12.12.2017 г.

УДК 502.1:005.334

**A. Pobozhnaya
O. Shimova**
BSEU (Minsk)

METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC RISKS FOR ENSURING STRATEGIC STABILITY OF AN ENTERPRISE

The article considers the main approaches to determining the strategic stability of the enterprise, key directions for its evaluation and components were developed. The authors analyzed the concept of «risk», the categories that characterize this concept, the enlarged classification of enterprise risks is given. Based on statistical data on emergency situations, the urgency of developing mechanisms for assessing ecological and economic risks for enterprises of the Republic of Belarus is justified, and the methodological basis for its assessment is presented.

Keywords: sustainable development; strategic sustainability; ecological and economic risks; risk assessment; technique; damage; probability.

**А. А. Побожная
О. С. Шимова**
доктор экономических наук, профессор
БГЭУ (Минск)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к определению стратегической устойчивости предприятия, разработаны ключевые направления ее оценки и составляющие. Проанализировано понятие «риска», категорий его характеризующих, приведена укрупненная классификация рисков пред-