

Рахматуллаева Д.Ж.
Теоретический анализ исследований о сущности и роли ПИИ в экономике принимающей страны

В специализированной экономической литературе часто утверждается о безусловной необходимости и важности прямых иностранных инвестиций (ПИИ) для поддержания и стимулирования экономического роста и развития практически любой национальной экономики. Различные теории экономического роста, преобладавшие в те или иные годы развития мировой экономики, определяющими факторами называют человеческий капитал и инвестиции. Среди них Новая теория роста, сторонники которой отдельно выделили фактор ПИИ в качестве «спускового механизма» стремительного экономического развития национальных экономик стран Юго-Восточной Азии. Согласно данной теории, ПИИ, при соответствующих условиях, дает возможность не только увеличить финансово-промышленный капитал, но и получить принимающей стране существенные нематериальные активы в виде технологий, различных знаний и опыта. К тому же они оказывают дополнительное и значительное воздействие в перспективе на общее развитие страны.

В статье была предпринята попытка автора сделать теоретический анализ существующих теорий и моделей ПИИ, затем на его основе – синтезировать все концепции в единую авторскую схему.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции (ПИИ), теории ПИИ, иностранная компания, принимающая страна, эффекты ПИИ.

Rakhmatullayeva D.Zh.
Theoretical analysis of studies on the essence and role of FDI in the host economy

In the specialized economic literature often stated about the absolute necessity and the importance of foreign direct investment (FDI) to support and promote economic growth and development of almost every national economy. Various theories of economic growth that prevailed in certain years of the global economy, the determining factors are human capital and investment. Among them, new growth theory, whose adherents separately identified as a factor in FDI “trigger mechanism” of rapid economic development of the national economies of the countries of Southeast Asia. According to this theory, FDI, under appropriate conditions, makes it possible not only to increase the financial and industrial capital, but also allows the host country to receive substantial intangible assets in the form of technologies, different knowledge and experience. In addition, they have additional and significant impact in the future on the overall development of the country.

The article was an attempt of the author to make a theoretical analysis of existing theories and models of FDI, and then based on it – to synthesize all the concepts into a single author’s scheme.

Key words: foreign direct investment (FDI), FDI theory, a foreign company, the host country, FDI effects.

Рахматуллаева Д.Ж.
Қабылдаушы ел экономикасындағы ТШИ мәні мен ролі жөніндегі зерттеулердің теориялық талдауы

Мамандандырылған экономикалық әдебиетте кез келген ұлттық экономиканың экономикалық өсуі мен дамуын қолдау мен ынталандыру мақсатында тікелей шетелдік инвестициялардың (ТШИ) мінсіз қажеттілігі мен маңызы жөнінде жиі мақұлданған. Әлемдік экономика дамуының белгілі жылдарында басымды болған, экономикалық өсудің әртүрлі теориялары анықтаушы факторлар ретінде адами капитал мен инвестицияларды атаған. Олардың ішіндегі Жаңа өсу теориясының қолдаушылары ТШИ факторын жеке көрсетіп, Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінің ұлттық экономикаларының қарқынды экономикалық дамуының «ағыту механизмі» ретінде белгілеген. Аталмыш теорияға сәйкес, ТШИ тиісті шарттар орындалғанда қаржылық-өнеркәсіптік капиталды арттыруға ғана емес, сондай-ақ қабылдаушы елге технологиялар, әртүрлі білімдер мен тәжірибе түріндегі маңызды материалдық емес активтерді алуға мүмкіндіктер береді. Сонымен қатар олар елдің келешектегі жалпы дамуына қосымша және елеулі ықпалын тигізеді.

Мақалада автор ТШИ бар теориялары мен модельдеріне теориялық талдау жасауға, сонан соң оның негізінде – барлық концепцияларды бірыңғай авторлық үлгіге біріктіруге талпынған.

Түйін сөздер: тікелей шетелдік инвестициялар (ТШИ), ТШИ теориялары, шетелдік компания, қабылдаушы ел, ТШИ нәтижелері.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ
ИССЛЕДОВАНИЙ О
СУЩНОСТИ И РОЛИ
ПИИ В ЭКОНОМИКЕ
ПРИНИМАЮЩЕЙ
СТРАНЫ****Введение**

Реальные экономические процессы, начавшиеся в конце прошлого столетия в виде ускоренного роста развивающихся рынков Юго-Восточной Азии, Китая, Индии и некоторых стран Латинской Америки, развития процесса глобализации мировой экономической системы, выразились в том, что транснациональные корпорации (ТНК) развитых стран начали переносить большую часть своих трудоемких производств в виде прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развивающиеся страны, где имеется огромный потенциал дешевой рабочей силы. Существенным преимуществом ПИИ по сравнению с внутренними инвестициями является то, что с их притоком параллельно наблюдаются внешние эффекты ПИИ на развитие экономики, не требующие дополнительных затрат от принимающей страны, которые внутренние инвесторы не имеют возможности обеспечить. Для стран с характерным недостатком внутреннего инвестиционного капитала, безусловно необходимы внешние источники финансирования, в частности, ПИИ. Из-за сравнительной слабости экономик этих стран влияние на них ПИИ более ощутимо и масштабно, в связи с чем это требует тщательного и всестороннего изучения.

Если проследить историю развития теории ПИИ, то можно заметить, что рост значимости ПИИ начал свой отсчет в 60-е годы прошлого столетия. Рост абсолютных объемов потока ПИИ в 70-е годы и рост их доли в общем объеме иностранных инвестиций почти в три раза к началу 80-х годов стал поводом для появления многочисленных теорий, которые объясняли рост компании до уровня транснациональной, а также причины, побуждавшие фирму выходить на иностранные рынки посредством ПИИ. Поскольку одними из первых и основных ПИИ-инвесторов стали американские компании (половина совокупных потоков ПИИ из развитых стран), не случайно первые теории ПИИ стали возникать именно в США. Благодаря такой своей важной характеристике, как устойчивость, ПИИ стали самым надежным источником инвестиций в мире. С другой стороны, сложный комплекс взаимоотношений между материнской компанией за рубежом и образовавшейся фирмой стал источ-

ником возникновения дополнительного влияния ПИИ на экономику страны в целом.

Таким образом, ПИИ, по своей сущности, такая форма инвестиций, которая обеспечивает иностранному инвестору контроль над деятельностью местной компании. К ним относятся: создание фирм и/или филиалов за границей, приобретение доли участия в капитале местных компаний, кредиты собственным предприятиям за границей или фирмам, в которых имеется доля участия. На практике формы ПИИ очень разнообразны, начиная от покупки доли в существующих компаниях, участия в совместных и создания новых компаний, заканчивая реализацией концессионных соглашений на разработку полезных ископаемых и соглашения о разделе продукции. В более широком смысле, прямые инвестиции охватывают полный перечень нематериальных активов: производственные технологии и ноу-хау, другие объекты интеллектуальной собственности, управленческие, маркетинговые опыт и навыки, знание мировых рынков и возможности доступа к ним и другие [1]. Подтверждением этому служит большое количество зарубежных исследований о роли ПИИ в принимающих странах, доказывающее, что они являются важным источником капитала, дополняют внутренние частные инвестиции и, как правило, связаны с новыми возможностями работы для повышения передачи технологий, а также общего экономического роста в этих странах.

В этой связи можно заметить, что, хотя ПИИ рассматривается многими как средство стимулирования экономики страны; тем не менее важно понимать, что их влияние простирается далеко за пределы экономического роста – порой ПИИ могут стать катализатором различных перемен в обществе, в целом. Этим и определяется их сущностное значение: они могут иметь как позитивные, так и негативные последствия для принимающей страны. При этом ответ на вопрос «Чего ожидать больше: выгод или потерь?» – зависит от политических и экономических аспектов стратегии развития той или иной страны. Очевидно одно – ПИИ являются самым важным инструментом для глобализации мировой экономики на сегодняшний день, и для того чтобы максимизировать национальные выгоды в процессе привлечения глобальных потоков капитала, следует проанализировать, как современная наука позволяет это сделать. Важно ознакомиться с выводами имеющихся теорий ПИИ и «уроками» стран, которые сумели при по-

мощи иностранного капитала достичь высокого экономического развития и усилить конкурентоспособность национальной экономики.

Экспериментальная часть

С момента возникновения и усиления роли ПИИ в мировой экономической среде многие зарубежные исследователи обратили внимание на их развитие, изучали стимулы в расширении деятельности ТНК, их «вторжения» на новые рынки, сначала через торговлю, затем в форме ПИИ. Эти ученые на основе эмпирических исследований смогли разобраться в этих мотивациях и сформулировали в виде теорий правила поведения ТНК на международных рынках, которые позволяют лучше понять причины принятия ими решений о ПИИ и четко определить выгоды для принимающей стороны. Как правило, теории следуют за реальными событиями, и, впоследствии, влияют на их направления, следовательно, первые теории ПИИ были сформированы как результат всего происходящего в истории глобального движения капиталов.

К этим теориям, в первую очередь, можно отнести микроэкономические концепции ПИИ, которые исследовали причины возникновения и(или) принятия решения о ПИИ средними ТНК, к примеру, французская концепция на основе теории международного цикла производства товаров [2]; исследования, которые на основании эмпирических наблюдений выявили различные причины активности американских компаний в сфере ПИИ [3, 5, 6]; олигополистические теории «следования за лидером» [4, 7]. С этих позиций, множество подходов к изучению ПИИ, в общем виде, можно свести к двум основным школам, теории которых были широко распространены в 60-70-е годы прошлого столетия:

1. Школа, утверждающая, что иностранные компании (ИК) обладают уникальным преимуществом в технологии и осуществляют ПИИ за рубеж с целью получить монопольно высокие прибыли за счет реализации такого преимущества (Kindleberger, Caves, Hymer).

2. Школа, представленная Akamatsu, Kojima и Graham, изображает ПИИ как протекцию ИК для защиты своих экспортных рынков, которым угрожают действия либо их глобальных конкурентов, либо местных компаний.

80-е годы прошлого столетия – время роста и усиления европейских ТНК, с одной стороны, и окончания безоговорочного лидерства аме-

риканских ТНК, с другой стороны, характеризуются изменением общих тенденций в мировом движении капитала, что потребовало расширения имеющихся теорий ПИИ. К концу XX в. конкуренция между ТНК на мировом рынке усилилась, в результате, наряду с имеющимися ведущими американскими и европейскими, а также японскими ТНК, на арену начали выходить быстро растущие ТНК из развивающихся стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Перед фирмами встали новые цели завоевания позиций, которые бы позволили им не только добиться их, но и продемонстрировать свои конкурентные преимущества. Еще со времен Адама Смита известно, что страна может увеличить национальное богатство за счет международной торговли только при наличии особых конкурентных преимуществ. Этот постулат действителен и на уровне ТНК, которая может расширить масштабы своей деятельности, опираясь на свое уникальное преимущество, которого нет у других. С ростом масштабов и границ деятельности ТНК, с возникновением новых рынков в виде постсоциалистических государств

на территории Центральной и Восточной Европы, СНГ, в 90-е годы прошлого столетия теории ПИИ перешли на новый уровень своего развития – с микроэкономических концепций они перешли на макроуровень и стали изучаться на уровне взаимодействий стран между собой. Таким образом, чтобы изучить воздействие ПИИ и их последствий в экономике и развитии общества принимающей страны, важно детально ознакомиться с выводами существующих теорий ПИИ в качестве важной и полезной практики стран, использовавших все преимущества от ПИИ для максимизации национальных выгод.

Результаты и обсуждения

По мнению автора, существует американское, европейское и азиатское «видение» роли ПИИ для принимающей страны, которое было определено в процессе изучения большого количества зарубежных исследований, и позволило синтезировать вышеперечисленные базовые теории и концепции ПИИ в виде схемы (рисунок 1).



Рисунок 1 – Синтез базовых теорий и концепций ПИИ
Примечание – Составлено автором [1]

Одной из первых европейских теорий ПИИ стала теория международного цикла производства товаров, которая попыталась объяснить при-

чины, по которым ТНК принимали решение о переносе части производственных мощностей за рубеж, на основе концепции ЖЦТ в маркетинге.

По мнению автора, решения ТНК основываются на выборе наиболее оптимальной стратегии среди трех альтернативных: внутреннее производство, экспорт товара за рубеж или зарубежное производство. При этом, на выбор ТНК влияют динамика издержек и стадии ЖЦТ. Заслуга Vernon в том, что он смог определить временной «лаг» между принятием решения ТНК экспортировать или вкладывать ПИИ.

Использование микроэкономических концепций для объяснения феномена ПИИ очень популярно в западной экономической литературе: речь идет о монополистических и олигополистических теориях объяснения ПИИ. Примером первых может служить теории Kindleberger, Caves и Humer. Согласно этим авторам, ПИИ осуществляются только иностранными компаниями (ИК), обладающими уникальными интеллектуальными активами и инвестирующие их за рубеж с целью использовать свое данное преимущество в некоторых областях. Другим примером служит теория «следования за лидером» в олигополистических отраслях – на основе эмпирического анализа американских ТНК Knickerbocker открыл, что при инвестировании за рубеж лидерами отрасли, за ними автоматически следуют их внутренние конкуренты [6]. Graham усовершенствовал данную модель, объяснив мотивы инвестиционного поведения европейских ТНК в США [7]. Таким образом, важным выводом обобщения олигополистических теорий ПИИ является тот факт, что мотивы ПИИ не всегда определяются лишь видимой экономической выгодой.

Дальнейшее развитие теории ПИИ перешло на новый уровень – ПИИ начали исследоваться с позиции их влияния на развитие страны, в целом, в рамках глобализации мировой экономической системы. По мнению автора, все последующие рассматриваемые теории ПИИ можно условно назвать макроэкономическими концепциями ПИИ: парадигма «летающих гусей» и теория «догоняющего» развития, теория интернализации и эклектическая теория, «путь инвестиционного развития» и теория конкурентных преимуществ. Одним из первых в азиатском регионе, кто заложил основы исследования влияния экономики одной страны на другую, был Akamatsu, исследовавший развитие японской экономики в своей парадигме «летающих гусей» в качестве обобщенной теории развития [8]. По его мнению, существуют три фазы развития отрасли: 1) импорт необходимой продукции; 2) создание новых местных производств; 3) экспорт отечествен-

ной продукции. Данная парадигма имела важное значение – она стала основой для развития теории «догоняющего развития» Kojima и Ozawa, которые расширили модель Akamatsu путем включения в нее фактора ПИИ и объяснили «чуждеса» стран Юго-Восточной Азии, развившиеся за счет японских ПИИ-трансфертов ноу-хау и передовых технологий [9]. Важным выводом теории «догоняющего» развития является то, что в «погоне» за развитыми странами, принимающие страны на основе передового опыта стран-лидеров посредством ПИИ быстрее достигают высокого уровня экономического развития и «догоняют» их [15].

Среди всех известных теорий ПИИ следует уделить особенное внимание теории интернализации, которая объясняла существование ПИИ тем, что посредством них иностранные компании координируют внутренние взаимодействия своих дочерних подразделений. По мнению авторов, ИК, чтобы не допустить бесконтрольного распространения и дальнейшего использования своих ноу-хау, они вынуждены использовать их внутри собственной структуры и развивать свою деятельность посредством ПИИ, т.е. интернализировать, – это позволяет им сохранять контроль над собственными интеллектуальными активами [10, 11].

Самый значимый вклад в объяснение теории ПИИ внес Dunning, который, в своей эклектической парадигме «OLI-преимущества», объединил различные уровни анализа – микроэкономический и макроэкономический – для того, чтобы показать взаимодополняемость ранее описанных теорий и доказать, что ПИИ возникают при наличии комплекса факторов, одновременно создающих обстановку, необходимую для интернализации. В соответствии с эклектической теорией, решение иностранной компании о ПИИ определяется тремя условиями: 1. «O-преимущество» – особые преимущества и конкурентоспособность самой ИК. 2. «L-преимущество» – инвестиционный климат принимающей страны. 3. «I-преимущество» – способности ИК интернализировать свои бизнес-операции. Dunning рассмотрел три альтернативных стратегии, используемые ИК при выходе за рубеж – лицензия, экспорт или ПИИ – и пришел к выводу, что, если компания одновременно обладает всеми тремя видами преимуществ, то ПИИ как способ проникновения на иностранный рынок является самым оптимальным вариантом для нее [12]. В целом, эклектическая парадигма оказалась важной с той точки зрения, что помогает понять, как страны продвигаются по пути

инвестиционного развития, начиная его исключительно как получатели ПИИ, и становясь их источниками в дальнейшем.

Теория Dunning развивалась далее французскими и немецкими учеными с разных аспектов ПИИ, например взаимосвязь стратегии интернализации с сравнительными преимуществами в собственной стране ИК, или типы внешних стратегий ИК в соответствии с существующими «OLI» преимуществами и т.д. Позже сам Dunning усовершенствовал эклектическую теорию совместно с Nagula – в результате возникла новая теория ПИИ, известная как «Путь инвестиционного развития» (ПИР), согласно которой страны в своем развитии проходят пять этапов и группируются в соответствии с тем, являются ли они получателями или донорами инвестиций [13]. ПИР предполагает, что ИК имеют тенденцию вкладывать ПИИ в страны с более низким отношением ВВП на душу населения, а инвестиционная позиция страны обуславливается общим состоянием ее экономики, в частности, уровнем развития разных отраслей. Страны с трудоемкими низко технологичными производствами, а также страны, где превалирует добывающая промышленность, почти всегда являются чистыми импортерами инвестиций. В соответствии с ПИР, инвестиционная позиция меняется с развитием в стране капиталоемкой промышленности, производства высокотехнологичных и наукоемких товаров и услуг, особенно если это проводится в рамках разумной политики модернизации промышленности при помощи иностранных компаний.

В теории ПИР указывается, что высоко конкурентные ТНК некоторых секторов могут инвестировать в более развитые страны, несмотря на то, что сами происходят из менее развитых стран по ПИР. Данное утверждение получило свое подтверждение на сегодняшний день – речь идет о том, что в условиях глобализации экономических процессов и изменения расстановки «сил» на мировой арене, глобальные потоки капитала изменили свои направления. Если традиционно капитал вкладывался из развитых стран в развивающиеся рынки, то на сегодняшний день в числе крупнейших нетто-экспортеров капитала находятся ТНК из развивающихся стран, таких как Китай, Бразилия и др. – об этом свидетельствуют данные о мировой динамике ПИИ за последние годы. Согласно «Докладу о мировых инвестициях» [16], в мире продолжает расти интернационализация производства и в структуре производства ТНК четко прос-

леживается повышение удельного веса развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Это подтверждается последними тенденциями в отношении инвестиционных решений ТНК во всем мире – согласно А.Т. Kearney FDI Confidence Index – 2014 (Рейтинг инвестиционной привлекательности), в десятку самых привлекательных мест в мире, которые неизменно получают 50% или больше глобального притока ПИИ, наряду с развитыми странами, вошли четыре развивающиеся страны – Китай, Индия, Бразилия и Сингапур – в качестве стран, пользующихся большим доверием среди ТНК [17].

В конце анализа мировых теорий и моделей ПИИ, рассмотрим теорию конкурентных преимуществ, автор которой Porter анализировал причины успешности ТНК на зарубежных рынках, объяснил причины высокого уровня привлечения ПИИ отдельными странами, кроме этого, он попытался выявить причины того, что ПИИ в отдельные страны и сектора значительно способствовали их промышленной модернизации, а в других – нет. Porter показал динамическое взаимодействие между ПИИ-стратегиями ТНК и конкурентными преимуществами принимающих стран, и сделал акцент на четыре фактора, определяющих конкурентное преимущество в разных плоскостях, но вместе образующих «бриллиант» конкурентного преимущества [15]: 1. Конкурентные преимущества фирмы. 2. Условия факторов производства в стране. 3. Характеристика спроса в стране. 4. Существование сопутствующих и поддерживающих отраслей – основополагающий фактор для ПИИ в привлекающей стране, по мнению автора теории. Данный фактор дает возможность получить принимающей стране вместе с ПИИ необходимые стимулы для повышения собственной производительности труда.

Таким образом, по мнению автора, все вышеперечисленные теории и модели ПИИ предоставляют исследователям три основных вывода:

1. Теория «догоняющего развития» (Akamatsu, Kodjima, Ozawa) доказывает существование реальной возможности переходным экономикам догонять и даже перегонять передовые, при условии, что страна открыта для ПИИ.

2. Теории интернализации и теория Porter подчеркивают важность разумной государственной политики регулирования привлечения ПИИ для ускорения процесса экономического развития принимающей страны.

3. Микроэкономические, а с ними и макроэкономические концепции ПИИ указывают на

множество различных позитивных внешних эффектов, возникающих с притоком ПИИ, способствующих росту принимающей страны в перспективе.

Заключение

Обобщая мировой опыт привлечения и позитивного влияния ПИИ на принимающие страны, необходимо заметить, что объем иностранных вложений находится в прямой зависимости от инвестиционного климата страны, являющегося своего рода методологическим ключом для совершенствования механизма государственного регулирования в области ПИИ. Важно, чтобы инвестиционный климат обеспечивал приближение к модели, которая в максимальной степени учитывала бы национальные интересы. В разных странах, при всей их дифференциации по возможностям и условиям экономического развития, в отношении эффектов от иностранно-

го капитала обнаруживается много общего – иностранный капитал, органично соединяясь с национальными усилиями и ресурсами, генерирует по принципу цепной реакции высокий интегральный эффект на основе применения более прогрессивных средств труда, повышения квалификации работников и улучшения использования имеющихся производственных ресурсов.

Таким образом, приток ПИИ предусматривает такие экономические выгоды, как увеличение конкуренции, переток технологий и инноваций и увеличение занятости. Однако, как было уже замечено, влияние ПИИ простирается далеко за пределы экономического роста – порой ПИИ может стать катализатором перемен в обществе в целом, поэтому важно их осмысление с точки зрения экономических, политических, социальных, технологических, культурных и экологических факторов и исследовать все эффекты ПИИ для того, чтобы распознать их истинное долгосрочное воздействие.

Литература

- 1 Рахматуллаева Д.Ж. Социальные эффекты прямых иностранных инвестиций в регионах Казахстана: – дисс. на соискание уч. степ. доктора философии (PhD). – Алматы, 2015.
- 2 Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle //The Quaterly Journal of Economics. – London, 1966. – Vol. 80(2). – P. 190–207.
- 3 Kindleberger C.P. American Business Abroad. – New Haven, 1969. – P. 206-207.
- 4 Caves R.E. Multinational firms, competition, and productivity in host country markets //Economica. – 1974. – Vol. 41. – P. 176–193.
- 5 Hymer S.H. The International Operations of National Firms: a Study of Direct Investment //Ph.D. thesis. – Massachusetts Institute of Technology, 1976. – P. 253.
- 6 Knickerbocker F.T. Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise.– Cambridge MA: Harvard University Press, 1973.
- 7 Graham E.M. Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon //Journal of Post Keynesian Economics. – 1978. – Vol. 1.
- 8 Akamatsu K. A Historical Pattern of Growth in Developing Countries // The Developing Economies. – 1962, March-August. – Vol. 1.
- 9 Kojima K. and Ozawa T. Micro- and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis // Hitotsubashi Journal of Economics (25). – 1984. – P.11-20.
- 10 Buckley P.J., Casson J. The Economic Theory of the Multinational Enterprise. – London, 1985. – P.60-97.
- 11 Rugman A.M. Inside the Multinationals, the Economics of Internal Markets. – New York: Columbia University Press, 1981.
- 12 Dunning J.H. International Production and the Multinational Enterprise.– London: Allen &Unwin, 1981.
- 13 Dunning J.H. and Narula R. Foreign Direct Investment and Governments //Catalysts for economic restructuring. – London: Routledge 1996.
- 14 Porter M. The competitive advantage of nations. – New York: The Free Press, 1990 (reprinted in 1998).
- 15 Фишер Пауль. Привлечение прямых иностранных инвестиций в Россию: 5 шагов к успеху: практическое руководство. – М.: Флинта-Наука, 2004. – 328 с.
- 16 Доклад о мировых инвестициях /UNCTAD. – 2010 //Режим доступа: <http://unctad.org/ru/>
- 17 Kearney A.T. Ready for Takeoff. The 2014 Foreign Direct Investment Confidence Index //http://www.atkearney.com/

References

- 1 Rakhmatullayeva D.Zh. Socialnye efekty pryamyh inostrannyh investicii v regionah Kazakhstana. – Diss. na soiskanie uch. step. doctora filosofii (PhD). – Almaty, 2015
- 2 Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle //The Quaterly Journal of Economics. – London, 1966. – Vol. 80(2). – P. 190–207.
- 3 Kindleberger C.P. American Business Abroad. – New Haven, 1969. – P. 206-207.
- 4 Caves R.E. Multinational firms, competition, and productivity in host country markets //Economica. – 1974. – Vol. 41. – P. 176–193.

- 5 Hymer S.H. The International Operations of National Firms: a Study of Direct Investment //Ph.D. thesis. – Massachusetts Institute of Technology, 1976. – P. 253.
- 6 Knickerbocker F.T. Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise.– Cambridge MA: Harvard University Press, 1973.
- 7 Graham E.M. Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon //Journal of Post Keynesian Economics. – 1978. – Vol. 1.
- 8 Akamatsu K. A Historical Pattern of Growth in Developing Countries // The Developing Economies. – 1962, March-August. – Vol. 1.
- 9 Kojima K. and Ozawa T. Micro- and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis // Hitotsubashi Journal of Economics (25). – 1984. – P.11-20.
- 10 Buckley P.J., Casson J. The Economic Theory of the Multinational Enterprise. – London, 1985. – P.60-97.
- 11 Rugman A.M. Inside the Multinationals, the Economics of Internal Markets. -New York: Columbia University Press, 1981.
- 12 Dunning J.H. International Production and the Multinational Enterprise. – London: Allen & Unwin, 1981.
- 13 Dunning J.H. and Narula R. Foreign Direct Investment and Governments //Catalysts for economic restructuring. – London: Routledge 1996.
- 14 Porter M. The competitive advantage of nations. – New York: The Free Press, 1990 (reprinted in 1998).
- 15 Fisher Poul. Privlechenie pryamyh inostrannyh investicii v Rossiyu: 5 shagov k uspekhу: prakticheskoe rukovodstvo. – M.: Flinta-Nauka, 2004. – 328 p.
- 16 Doklad o mirovyh investiciyah /UNCTAD. – 2010 //Rezhim dostupa: <http://unctad.org/ru/>
- 17 Kearney A.T. Ready for Takeoff. The 2014 Foreign Direct Investment Confidence Index // <http://www.atkearney.com/>