

УДК 339.727.22:330.341

ПОРУЧНИК А. М.,

д.е.н., професор,

завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ПОРУЧНИК С. Г.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри політичної економії ДВНЗ

«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ЗАБЕЗПЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИВАННЯ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЛИВОСТИ

Анотація. У статті узагальнено досвід держав-лідерів у сфері інституціонального забезпечення міжнародної інвестиційної діяльності та оцінено ефективність ключових її інститутів. Значна увага приділена характеристиці двосторонніх інвестиційних угод та багатостороннього інвестиційного інструментарію міжнародного економічного менеджменту.

Ключові слова: міжнародна інвестиційна діяльність, прямі іноземні інвестиції, двосторонні інвестиційні угоди, міжнародні інвестиційні угоди, інвестиційний клімат.

Поручник А. М., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой международной экономики ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Поручник С. Г., к.э.н., доцент, доцент кафедры политической экономии ДВНЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Аннотация. В статье обобщен опыт государств-лидеров в сфере институционального обеспечения международной инвестиционной деятельности и оценена эффективность ключевых ее институтов. Значительное внимание уделено характеристике двусторонних инвестиционных соглашений и многостороннего инвестиционного инструментария международного экономического менеджмента.

Ключевые слова: международная инвестиционная деятельность, прямые иностранные инвестиции, двусторонние инвестиционные соглашения, международные инвестиционные соглашения, инвестиционный климат.

Poruchnyk A., Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of International Economy Department of SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

Poruchnyk S., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Political Economy Department of SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

THE INSTITUTIONAL SUPPORT OF INTERNATIONAL INVESTMENT: NATIONAL FEATURES

Abstract. In the article the experience of leading countries in the field of institutional support for international investment activity has been summarized and assessed the effectiveness of its key institutions as well. Considerable attention is paid to the characterization of bilateral investment agreements and multilateral investment tools of international economic management.

Key words: international investment, foreign direct investment, bilateral investment agreements, international investment agreements, investment climate.

Актуальність і постановка проблеми. Фундаментальні процеси економічної глобалізації, що охопили в останні десятиліття усі підсистеми і структурні компоненти світогосподарської системи, набувають свого концентрованого і багатобічного вияву насамперед у розширенні і диверсифікації міжнародної інвестиційної діяльності економічних агентів. Завдяки їй забезпечується ефективна транснаціоналізація національних економік, їх підключення до виробничих мереж ТНК, здійснюється міжнародний науково-технологічний трансфер та досягається нова якість відтворювальних процесів на інтернаціональному рівні. Саме великомасштабна інвестиційна діяльність ТНК у світовому господарстві є ядром формування нових центрів нагромадження транснаціонального інвестиційного капіталу, який дедалі більшою мірою тяжіє нині до динамічних високотехнологічних кластерів країн-лідерів світового господарства, а також до тих регіонів, котрі володіють стратегічними нематеріальними ресурсами економічного розвитку та здатні продукувати технологічні інновації. З огляду на це, особливої актуальності у національних економічних стратегіях набуває розвиток інституційних механізмів активізації міжнародної інвестиційної діяльності, здатних забезпечити

країнам стабільне макроекономічне зростання та зміцнити їх міжнародні конкурентні позиції на глобальних ринках.

Аналіз останніх досліджень. Найбільш повну розробку теорії іноземних інвестицій, проблематики форм і рівнів міжнародного інвестиційного співробітництва, глобалізаційних особливостей інвестиційних стратегій ТНК та ТНБ, впливу макроекономічного регулювання на масштаби і структуру ПІІ країн-реципієнтів, а також інструментарій глобального інвестиційного менеджменту містять роботи таких вітчизняних і зарубіжних вчених як О. О. Аузан, Дж. Александер, В. Дж. Бейлі, Т. Бек, З. Боді, Р. Голдсміт, Е. Девіс, М. Джонк, М. Енг, К. Коджімі, Р. Кун, Д. Г. Лук'яненко, З. О. Луцишин, Р. Манделл, О. М. Мозговий, Д. Норт, Т. Озава, О. І. Рогач, Я. М. Столярчук, Ф. Фабозці, Дж. Ходжсон, У. Шарп, А. Є. Шастітко, В. Ю. Шевченко, В. О. Шевчук, Т. Шлезінгер, С. О. Якубовський та багатьох інших.

Метою статті є розкриття сутності й особливостей країнових моделей інституціонального забезпечення прямого іноземного інвестування та обґрунтування ключових напрямів їх глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Головними факторами формування на початку 1990-х років зрілої моделі глобального інвестиційного ринку є динамічний розвиток засобів зв'язку та інформаційних мереж, формування ринку гарантій, інституціональне забезпечення регулювання глобальних інвестиційних потоків. Незважаючи на те що глобалізація стимулювала ведення бізнесу на світових інвестиційних ринках, рівень вимог і вхідні бар'єри цих ринків ускладнюють участь у ньому недостатньо потужних інвесторів. Вигоди глобалізації пов'язують насамперед із прямими іноземними інвестиціями, що забезпечують упровадження нових технологій, підвищуючи тим самим продуктивність праці, розширюючи обсяги експорту, стимулюючи економічне зростання та рівень зайнятості.

Що стосується інституціонального забезпечення іноземного інвестування, то воно характеризується постійним урізноманітненням інститутів, котрі на різних етапах світогосподарського розвитку забезпечували акумуляцію і перерозподіл інвестиційних ресурсів на дво- і багатосторонньому рівнях. Так, двосторонній рівень інституціонального забезпечення іноземного інвестування репрезентується насамперед нормами і стандартами двосторонніх інвестиційних угод (ДІУ), котрі забезпечують отримання країнами базування транснаціонального капіталу фінансові вигоди закордоном, закріплення на нових територіях, створення нових виробничих потужностей та розширення експансії на зарубіжні ринки збуту.

Практика укладення двосторонніх інвестиційних угод бере свій початок ще з кінця 1950-х років. Спочатку ДІУ укладалися між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. При цьому розвинена країна – експортер капіталу підписувала відповідну угоду з країною, що розвивається, яка імпортувала капітал, аби забезпечити додаткові та більш високі стандарти захисту своїх інвесторів порівняно з тими, які визначалися національним правом. Зі свого боку, країни, що розвиваються, підписували такі угоди з метою створення більш привабливого інвестиційного клімату та залучення іноземних інвестицій.

Якщо на початку 2000-х рр. кількість ДІУ становила 1857, то на сьогодні вона досягла 2926. Значення ДІУ виявляється не тільки в різкому збільшенні випадків їх застосування, але й у тому, що багато регіональних і багатосторонніх інвестиційних угод запозичують із цих угод свої концепції і стандарти. Проте відчутні розходження між окремими ДІУ ускладнюють регулювання з їх допомогою транснаціональних потоків капіталу, що мають яскраво виражений багатосторонній і наддержавний характер.

До регіональних угод, які регулюють у тому числі й інвестиційні процеси, належать: Угоди про створення ЄС (1957 р.); Європейська енергетична хартія (1991 р.); Північноамериканська угода про вільну торгівлю (1992 р.); Угода країн-членів АСЕАН щодо сприяння і захисту інвестицій (1987 р.); Колонійський протокол зі сприяння і взаємного захисту інвестицій у межах МЕРКОСУР (1994 р.); Кодекс ОЕСР з лібералізації руху капіталу та поточних невидимих операцій (1961 р.); Декларація з міжнародних інвестицій і транснаціональних корпорацій (1976 р.); Угода групи країн Африки, Карибського басейну і Тихого океану і Європейського економічного співтовариства («Угода Котону» 2000 р.).

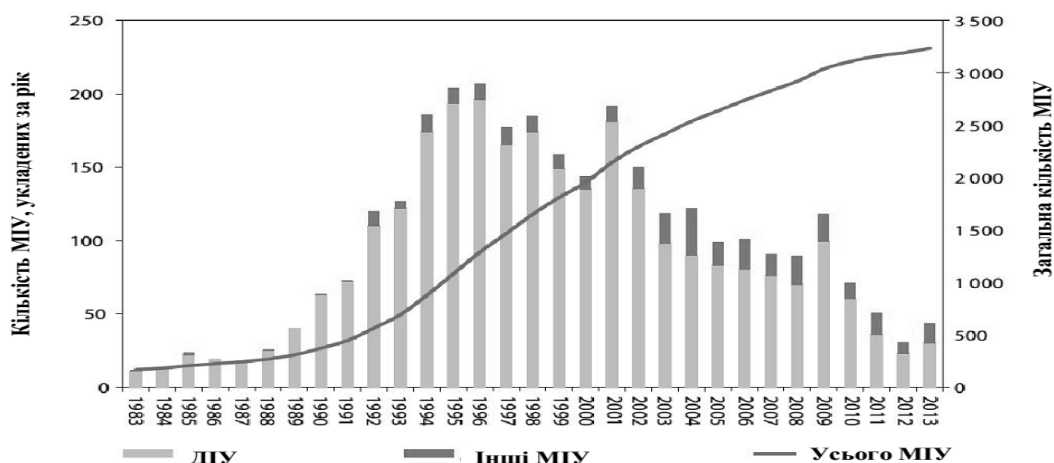


Рис. 1. Тенденції щодо укладання міжнародних інвестиційних угод, 1983-2013 рр.

Джерело: [7, с. 18]

Щодо багатосторонніх інвестиційних інструментів міжнародного менеджменту, то серед них вирізняються: Керівні принципи в регулюванні прямих іноземних інвестицій; Угода з урегулювання інвестиційних спорів між урядом однієї країни і підданими інших країн (1965 р.); Угода про заснування Багатостороннього агентства з гарантування інвестицій (БАГІ) (1985 р.) (усі ці інструменти розроблені в рамках Групи Світового банку); Кодекс поведінки транснаціональних корпорацій, який розробляється в системі ООН з 1977 р.

Крім двосторонніх інвестиційних угод у світовій практиці поширене також регулювання інвестиційної діяльності на основі міжнародних інвестиційних угод (МІУ). Так, за даними ЮНКТАД станом на вересень 2016р. діючими були 2616 міжнародних інвестиційних угод [6, с. 3].

Переговорам щодо мегарегіональних угод приділяється дедалі більша увага в публічних дискусіях, викликаючи як критику, так і підтримку різних заінтересованих сторін. Найбільша стурбованість пов'язана з можливими їх наслідками для договірних сторін з погляду можливостей у сфері регулювання та стійкого розвитку. Мегарегіональні — це широкі економічні угоди між країнами, що володіють у сукупності суттєвою економічною вагою, при цьому питання інвестицій є одним з ключових аспектів таких угод. Загалом сім груп таких переговорів охоплюють 88 розвинених країн і країн, що розвиваються. У разі укладення ці угоди, цілком імовірно, вплинуть на нинішню багатопланову структуру міжнародного інвестиційного режиму і світові інвестиційні тенденції.

В останні десятиліття дедалі більша кількість країн, що розвиваються, Африки, Азії та Латинської Америки виходять з МІУ. Водночас спостерігається тенденція до нарощування зусиль у нормотворчій діяльності, яка виявляється в прискоренні динамізму (зі збільшенням кількості країн, що беруть участь у раундах переговорів, що провадяться з дедалі швидшою черговою) і в поглибленні та розширенні кола розглянутих питань. У теперішній час учасники переговорів з метою укладення МІУ частіше використовують нові підходи до чинних положень МІУ і включають нові питання порядку денного переговорів. Ідеться, наприклад, про включення питань стійкого розвитку та положень, що містять аспект лібералізації в МІУ та (або) посилюють певні компоненти захисту інвестицій.

Формування сприятливого інвестиційного клімату та ефективного інституційного середовища для залучення прямих іноземних інвестицій, неможливі без аналізу досвіду інституційного забезпечення прямого іноземного інвестування у групі провідних країн світу (США, Великобританія, Канада, Німеччина, Франція, Японія). Саме ці держави протягом багатьох десятиліть є центром світових інвестиційних процесів та утримують під своїм контролем головні потоки міждержавного та міжконтинентального переміщення інвестиційного капіталу (табл. 1), а інвестиційні стратегії ТНК і ТНБ цих держав визначають основні тенденції світових ПІІ.

Таблиця 1

Динаміка чистого припливу прямих іноземних інвестицій до країн-лідерів, млн. дол. США

Рік	США	Великобританія	Канада	Німеччина	Франція	Японія
2002	84370,0	25531,8	22053,0	53605,3	49568,7	9087,2
2003	63750,0	27612,2	7206,0	30934,0	43061,9	6238,2
2004	145966,0	57333,7	-741,3	-9802,9	32828,9	7807,0
2005	138327,0	253653,5	25900,8	59855,9	88784,4	5459,6
2006	294288,0	215058,9	60293,8	87440,5	88653,5	-2396,9
2007	340065,0	240539,7	119940,1	50844,4	93071,3	21631,2
2008	332734,0	261535,1	62162,4	30926,6	64105,8	24624,8
2009	153788,0	4059,4	23804,2	56668,7	26875,2	12226,5
2010	259344,0	61325,9	28596,3	86053,3	39035,9	7,441,0
2011	257410,0	36243,8	40131,6	88993,4	40832,0	-850,7
2012	217778,0	66827,3	43085,2	50579,7	30885,0	849,2
2013	294971,0	48314,5	67581,3	51267,0	6480,4	3715,0
2014	106614,2	52449,1	58506,1	880,1	15191,1	2090,1
2014	379894,1	39533,2	48643,3	31719,1	42883,2	-2250,1

Джерело: [4]

Цікавим є досвід Канади у створенні й удосконаленні інституційного забезпечення прямого іноземного інвестування. Політика у сфері залучення іноземних інвестицій у Канаді здійснюється відповідно до закону про інвестиції (1985 р.), з наступними змінами. Зазначений закон визнає за іноземними інвестиціями провідну роль у розвитку економіки та створенні нових робочих місць. За реалізацію положень закону про інвестиції

відповідає міністерство промисловості Канади, за винятком інвестицій у сфері культури, книговидавництва, ЗМІ, шоу-бізнесу, де ключова роль належить міністерству канадської спадщини, яке курує питання культури.

Оскільки чинна нині в Канаді державна інвестиційна політика веде свою історію з 1970 р., країною вже нагромаджений 45-річний позитивний досвід державного регулювання іноземних інвестицій. Очевидним є той факт, що саме збалансована інвестиційна політика дала змогу цій багатій на сировинні ресурси державі, визнаній експертами типовим реципієнтом іноземних інвестицій [5, с. 82-83], захистити економічний суверенітет за наявності спільних кордонів із країною, що володіє найбільшою у світі економікою.

Відповідно до чинного законодавства процедура допуску іноземних інвестицій в економіку Канади може здійснюватись у формі: 1) повідомної процедури; 2) перевірки інвестицій на наявність «чистої вигоди» для Канади; 3) перевірки на відсутність загроз національній безпеці. Як випливає із самої назви, повідомна процедура не вимагає ніяких рішень державних органів і полягає в інформуванні держави про факт здійснення іноземної інвестиції (наприклад, у формі участі в наявному або новостворюваному канадському бізнесі). На відміну від повідомної процедури, перевірка на наявність «чистої вигоди» потребує згоди міністерства промисловості Канади на здійснення відповідних визначеним критеріям угод, що тягнуть за собою набуття іноземним інвестором контролю над канадським бізнесом.

Своєю чергою, федеральний устрій США є причиною того, що регулювання питань іноземних інвестицій здійснюється, як і в Канаді, на двох рівнях: на федеральному, де встановлюються загальні вимоги, і на рівні штатів, де встановлюються конкретні приписи щодо участі іноземних інвесторів у проектах на території відповідних штатів. Тобто робота з залучення іноземних інвестицій будується кожним штатом самостійно на підставі довгострокових і короткострокових програм, розроблених з урахуванням місцевих особливостей і потреб, а також відповідно до місцевого законодавства. Усі американські штати мають власні програми із залучення інвестицій як внутрішніх, так і іноземних, оскільки за практикою, що склалася, федеральний уряд не відіграє активної ролі у визначенні цілей економічного розвитку того чи того регіону країни. Керівництво місцевих адміністрацій самостійно визначає перспективні напрями промислового розвитку як за державні, так і за залучені кошти.

Центральне місце у нормативній базі США стосовно до цього питання належить закону про іноземні інвестиції і національну безпеку 2007 р., який посилює контроль і впорядковує процедуру допуску іноземного капіталу в галузі, потенційно пов'язані з національною безпекою. На федеральному рівні координація питань регулювання і залучення іноземних інвестицій покладена на Комітет з іноземних інвестицій у США (CFIUS), який є міжвідомчим органом, що безпосередньо підпорядковується президентові США. Закон про іноземні інвестиції і національну безпеку розширив список угод, що підлягають перевірці згаданим інститутом, через долучення до нього угод з придбання активів і об'єктів так званої критичної інфраструктури, під якою розуміють системи і майно як матеріального, так і віртуального характеру, що є життєво важливими для країни, а виведення з ладу або знищення таких систем і майна справлятиме негативний вплив на національну безпеку країни.

У США немає вільних (особливих) економічних зон (ВЕЗ/ОЕЗ) у тому вигляді, в якому вони функціонують в інших країнах. Багато в чому це пояснюється досить високим рівнем розвитку загальної інфраструктури на всій території США, а також і без того значним розміром інвестиційних вливань в економіку країни. Водночас у США існують так звані зони зовнішньої торгівлі (ЗЗТ), які, відрізняючись від ВЕЗ за окремими характеристиками, у процесі свого функціонування також передбачають надання певних пільг стосовно до здійснюваних у їх межах видів господарської діяльності, а також стосовно до товарів, що ввозяться на їхню територію.

Крім того, у міністерстві торгівлі США є підрозділ, що відає питаннями таких зон. Різні аспекти створення і діяльності ЗЗТ регулюються законом про зони зовнішньої торгівлі 1934 р., адміністративними актами ради, міністерства торгівлі і митної служби США. Відповідно до цих актів вирізняються два види ЗЗТ: зони загального призначення і субзони спеціального призначення. Субзонами спеціального призначення є підлеглі зонам загального призначення формування, яким статус ЗЗТ наданий стосовно до конкретних користувачів і здійснюваних операцій. Найважливішою перевагою ЗЗТ є те, що на ввезений на її територію іноземний або американський товар не поширюється чинність митного законодавства США (за винятком вимог про нагляд і звітність) доти, доки цей товар не буде готовий для вивезення його за межі ЗЗТ — на митну територію США або на експорт. При цьому час перебування товару в ЗЗТ необмежений.

Поряд із ЗЗТ у США існують так звані депресивні райони, які характеризуються наданням певних пільг стосовно до здійснюваних у їх межах видів господарської діяльності, що спрямовано на забезпечення ефективнішого економічного і промислового розвитку таких районів. Депресивні райони є територіями, розвитку яких у США приділяється підвищена увага. Заохочення фінансових вливань в економіку таких районів здійснюється за допомогою встановлення на рівні окремих штатів спеціальних податкових режимів, а також надання прямих субсидій, пільгових позик та інших переваг заінтересованим інвесторам. Федеральна влада в окремих випадках доповнює заходи, що здійснюються на рівні штатів для стимулювання і підтримки економічної активності в даних районах, також використовуючи при цьому механізм субсидування. У багатьох з депресивних районів створено спеціальні «зони підприємництва», що функціонують у більше ніж 40 штатах [2].

Великобританія також є одним із центрів інтенсивного залучення іноземних інвестицій завдяки створеному привабливому інституційно-інвестиційному середовищу, що поєднує такі умови, як кваліфікована робоча сила, ефективне трудове законодавство, невисока вартість робочої сили, англійська мова і членство в ЄС, а також ефективна політика у сфері оподаткування. Підтвердженням останньої є світове лідерство

Великобританії за кількістю укладених угод про уникнення подвійного оподаткування з іноземними державами. У результаті проведення вдалої й ефективної інвестиційно-інституційної політики обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку Великобританії у 2013 р. досяг рекордного рівня у 1,6 трлн дол. США, збільшившись на 8 % проти попереднього 2012 р. Велика частина цих інвестицій надійшла до Великобританії з інших країн Європи та США. Отже, Великобританія стала країною-лідером за обсягами залучених інвестицій в Європі та другою країною у світі після США [8, с. 75].

Основним законодавчим актом, що регламентує інвестиційну діяльність у країні, є закон про фінансові послуги і ринки 2000 р. з наступними змінами. Слід зазначити, що законодавство Великобританії щодо інвестицій не встановлює яких-небудь спеціальних обмежень щодо володіння іноземними фізичними і юридичними особами об'єктами нерухомості, розташованої у Великобританії. Іноземні інвестори вільні у виборі місця вкладання свого капіталу на її території. У країні чинне ліберальне законодавство, що регулює діяльність компаній та встановлює чітку і досить просту систему їх реєстрації. Проте відзначимо досить високий рівень вимог до компаній, що здійснюють свою діяльність на фінансовому ринку країни, зокрема у сфері забезпечення транспарентності їхньої діяльності та фінансової звітності.

На рівні уряду питання торгівлі з Великобританією та інвестування в її економіку переважно є в компетенції міністерства торгівлі і промисловості, яким створене Агентство з підтримки та стимулювання інвестицій, котре допомагає іноземним компаніям розпочати свою діяльність у Великобританії. В агентстві та його філіях також можна одержати безкоштовні консультації з питань подання заяв на здобуття інвестиційних пільг. Підтримка інвесторів у Великобританії здійснюється як на національному, так і на регіональному та місцевому рівнях. Для надання безпосередньої підтримки учасникам ЗЕД у Великобританії створено Британську службу торгівлі та інвестицій (УКТИ), яку у 2010 р. було визнано ліпшим у світі агентством із просування експорту та залучення інвестицій. У 2010/2011 фінансовому році УКТИ надала допомогу 23,4 тис. компаній, діяльність яких дозволила залучити 6 млрд фунтів стерлінгів у британську економіку. При цьому 90% компаній, що одержали допомогу, були малі та середні підприємства. Ефективність роботи УКТИ у 2012/2013 фінансовому році оцінюється залученням 22 фунтів стерлінгів на кожен витрачений фунт. Ці два показники є основними критеріями високої оцінки діяльності УКТИ.

Заслугує на увагу й досвід Японії у створенні інституційного середовища прямого іноземного інвестування. Варто зазначити, що основою законодавства у сфері іноземних інвестицій в Японії є закон 1949 р. про валютний обмін і зовнішню торгівлю, який визначає коло суб'єктів, що підпадають під поняття «іноземний інвестор», регламентує види діяльності, які визнаються в Японії іноземними інвестиціями, і, нарешті, встановлює принципи та загальний порядок допуску іноземних інвестицій на японський ринок. Ще одним важливим нормативним правовим актом у даній сфері є закон 1992 р. про надзвичайні заходи зі сприяння імпорту та полегшення вкладення прямих іноземних інвестицій у Японію. На основі даного закону почали функціонувати програми гарантування позик для компаній, що набули статусу спеціально визначених іноземних інвесторів.

Претендент на статус спеціально визначеного іноземного інвестора повинен задовольняти такі умови:

- корпорація-претендент заснована не менше ніж 8 років тому;
- компанія є японською філією або дочірньою компанією іноземної фірми з часткою участі останньої понад 1/3;
- компанія здійснює виробництво, надання послуги або оптову чи роздрібну торгівлю на території країни.

Японія, як одна з провідних розвинених країн світу, створює на своїй території вільні економічні зони з метою активізації зовнішньоекономічної діяльності та регіонального розвитку. На відміну від США та інших розвинених країн, Японія застосовує планування регіонального розвитку в національному масштабі. Державне планування тут охоплює загальний план розвитку країни і велику кількість окремих планів регіонального розвитку, що розробляються міністерствами і відомствами системи державного управління. Вільні економічні зони у Японії наділені особливим економічним статусом, створюються і функціонують на підставі законів про валютний обмін і зовнішню торгівлю, а також про надзвичайні заходи зі сприяння імпорту та залучення прямих іноземних інвестицій в Японію. Крім того, у грудні 2002 р. був ухвалений закон про спеціальні зони, пов'язані зі структурними реформами.

Особливу увагу в Японії приділяли та приділяють розвитку технопарків, що пояснюється такими причинами. У 1950-1970-х роках країна активно вдалася до закупівлі патентів і ліцензій за кордоном. Масований приплив передових іноземних технологій дозволив державі створити низку сучасних виробництв, докорінно перебудувати багато галузей економіки, виграти час і заощадити значні кошти. На відміну від США, де подібні техніко-впровадзувальні зони створювалися здебільшого приватним капіталом, технопарки в Японії організовувалися за ініціативою уряду.

У 1970 р. у префектурі Ібаракі було побудовано перше місто науки — Цукуба. Це був найбільший інвестиційний проект уряду (28 тис. га площі, 200 тис. зайнятих). Проект виявився вдалим. Серед причин успішної роботи — значна кількість первинних державних інвестицій (1,3 трлн єн), а також повноцінна участь уряду в створенні виробничої інфраструктури та придбанні передового технологічного устаткування.

Характеризуючи сучасну інституційну систему забезпечення інвестиційної діяльності в ЄС, зазначимо, що вона являє собою найбільш розвинуту регіональну підсистему інституціоналізації глобальних потоків прямих іноземних інвестицій. Це стало можливим насамперед завдяки реалізації однієї з чотирьох базових

цінностей Євросоюзу (вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили) — вільного руху капіталу і лібералізації платежів у рамках єдиного ринку даного інтеграційного угруповання ще з моменту його заснування.

Так, перші директиви щодо вільного руху капіталу в європейському регіоні були ухвалені Європейською Радою ще у 1960 та 1962 рр. Забезпечення умов для вільного руху капіталу і платежів було передбачено ст. 67–73 Угоди про Європейське економічне співтовариство. Після 1986 р. Європейська комісія у своїй діяльності перейшла до розроблення так званих планів щодо створення єдиного фінансового простору для дальшої лібералізації руху капіталу в об'єднанні. Зокрема, у 1988 р. було ухвалено Директиву, що гарантувала повну лібералізацію руху капіталу [3]. Згідно з цією Директивою всі обмеження на рух капіталу між юридичними і фізичними особами ЄС було скасовано вже до початку 1990-х рр. Вони стосувались, зокрема, надання фінансових позик і кредитів, операцій з валютою та депозитними рахунками, операцій із цінними паперами та іншими фінансовими документами, що перебувають в обігу на європейському ринку. Крім того, лібералізація руху капіталу була суттєво розширена також ст. 56–60 Договору про ЄС, що замінили ст. 67–73 Договору про Європейське економічне співтовариство. Головною відмінністю даного документа від попередніх є поширення зобов'язань лібералізувати рух капіталу в операціях майже з усіма третіми країнами.

Що стосується інфраструктурних інститутів забезпечення інвестиційних процесів у Євросоюзі, то їх існує ціла низка. Як свідчить європейська практика, важливу інституційну підтримку цих процесів здійснюють сьогодні європейські агентства із просування інвестицій. До функціональних компетенційних інститутів належать, зокрема, інформаційне забезпечення інвесторів щодо об'єктів інвестування з погляду їхньої вартості, перспектив розширення діяльності на ринках та оцінки ризиків інвестування, планування інвестиційної діяльності, проведення маркетингових і рекламних компаній, організація переговорів та презентацій, а також підготовка необхідних документів. Про зростаючу роль агентств із просування інвестицій на європейському інвестиційному ринку свідчить той факт, що протягом останніх 25 років їх чисельність за участі національних і місцевих урядів зростає щонайменше в п'ятеро, а кількість регуляторних документів, ухвалених ними, щороку збільшується втричі [1, с. 23].

Відбір потенційних інвесторів з боку європейських агентств із просування інвестицій також має певну специфіку. З одного боку, залучення нових інвесторів до реалізації інвестиційних проектів зазвичай пов'язане для агентств зі зростанням витрат на їх інформаційно-експертне консультування, а з другого — здатне підвищити ефективність інвестиційних проектів та усунути інвестиційну асиметрію в рамках даного регіонального угруповання.

З огляду на це європейські агентства із просування інвестицій зорієнтовані в тому числі на переконання інвесторів щодо зміни місця розташування інвестиційних об'єктів на користь депресивних регіонів. І хоч пошук та переконання інвесторів у доцільності вкладання капіталу в малопривабливі регіони є вельми непростим завданням, однак наявність в арсеналі європейських агентств із просування інвестицій диверсифікованого інструментарію маркетингу, логістики, методів продажу, а також глибоке розуміння їхніми експертами природи транснаціонального виробництва й обслуговуючих мереж дає значні позитивні результати.

Висновки. Підбиваючи підсумок, відзначимо, що сучасна модель інституціонального забезпечення прямого іноземного інвестування провідних країн світу базується на нормативно-правовому, адміністративному, податковому, інноваційному та регуляторно-структурному механізмі. Обмеження доступу для іноземних інвесторів у країнах-лідерах відчувається лише в галузях та секторах національних економік, які найбільшою мірою пов'язані з національною безпекою (банківська діяльність, телекомунікаційна галузь, атомна енергетика, сільське господарство, риболовство, оборонна промисловість, повітряний та морський транспорт).

Список використаних джерел

1. Слава С. Інституціональне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку територій: зарубіжний та український досвід / С. Слава, П. Сегварі, Р. Моркунайте. — К. : К.І.С., 2008.
2. Страны мира — доступ на рынки: Соединенные Штаты Америки [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/us>
3. Directive 88/361, OJ L 178, 08.07.1988 and OJ L1, 1, 03.01.1994.
4. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US \$) // The World Bank [Electronic Resource]. — Available from : <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD/countries>.
5. Leitão N. C. Foreign Direct Investment: The Canadian Experience / N. C. Leitão // International Journal of Economics and Finance. — November 2010. — Vol. 2. — №4. — С. 82-88.
6. Magiera S. L. International Investment Agreements and Investor-State Disputes: A Review and Evaluation for Indonesia / S. L. Magiera // ERIA Discussion Paper Series, January 2017.
7. Rethinking Bilateral Investment Treaties: Critical Issues and Policy Choices / Edited by Kavaljit Singh and Burghard Ilge, 2016.
8. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan. — New York and Geneva, 2014.
9. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges. — New York and Geneva, 2016.