

Конференция Организации Объединенных Наций
по торговле и развитию

ЭМБАРГО

Материалы, содержащиеся
в настоящем докладе, не могут
цитироваться или кратко излагаться
в прессе, по радио или телевидению
до 17 час. 00 мин. по Гринвичу
4 сентября 2003 года

Доклад о мировых инвестициях

2003 Политика в области ПИИ в целях
развития: национальные и
международные аспекты

Обзор



Организация
Объединенных Наций

Посетите вебсайт
World Investment Reports
по адресу: www.unctad.org/wir

Конференция Организации Объединенных Наций
по торговле и развитию

Доклад о мировых инвестициях

2003 Политика в области ПИИ в целях
развития: национальные и
международные аспекты

Обзор



Организация
Объединенных Наций
Нью-Йорк и Женева, 2003 год

Примечание

Секретариат ЮНКТАД выполняет в Секретариате Организации Объединенных Наций функции подразделения, отвечающего за координацию всех вопросов, относящихся к прямым иностранным инвестициям и транснациональным корпорациям. В прошлом Программа по транснациональным корпорациям осуществлялась Центром Организации Объединенных наций по транснациональным корпорациям (1975-1992 годы) и Отделом по транснациональным корпорациям и вопросам управления Департамента Организации Объединенных Наций по вопросам экономического и социального развития (1992-1993 годы). В 1993 году Программа была передана в ведение Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. ЮНКТАД ставит перед собой задачу обеспечить более глубокое понимание природы транснациональных корпораций и их вклада в развитие, а также создать благоприятные условия для международных инвестиций и развития предпринимательства. ЮНКТАД ведет свою работу, используя следующие каналы: дискуссии на межправительственном уровне, деятельность по оказанию технической помощи, семинары, рабочие совещания и конференции.

Понятие "страна", используемое в настоящем исследовании, относится также в соответствующих случаях к территориям или районам; употребляемые обозначения и изложение материала в настоящем издании не означают выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса страны, территории, города или района, или их властей, или относительно делимитации их границ. Кроме того, разбивка стран по группам делается исключительно в статистических или аналитических целях и необязательно отражает оценку стадии развития, достигнутой конкретной страной или районом в процессе развития. Упоминание какой-либо компании или ее деятельности не следует рассматривать как одобрение этой компании или ее деятельности со стороны ЮНКТАД.

Границы и названия, показанные на картах, представленных в настоящей публикации, и использованные на них обозначения не означают официального одобрения или признания Организацией Объединенных Наций.

В таблицах использованы следующие условные обозначения:

две точки (..) указывают на отсутствие данных или на то, что соответствующие данные не приводятся отдельно. Строки в таблицах пропущены в тех случаях, когда ни по одному из элементов в такой строке нет данных;

прочерк (-) означает, что соответствующая величина равна нулю или ничтожно мала;

пропуск в таблице означает, что соответствующая графа неприменима, если не указано иное;

косая черта (/) между годами (например, 1994/95 год) используется для обозначения финансового года;

тире (-) между годами (например, 1994-1995 годы) используется для обозначения всего указанного периода, включая первый и последний годы;

"доллары" означают доллары США, если не указано иное;

годовые темпы роста или изменений, если не указано иное, означают среднегодовые сложные темпы роста;

ввиду округления частные цифровые данные и процентные показатели в таблицах необязательно дают в сумме указанную итоговую величину.

Материалы, содержащиеся в настоящем исследовании, можно свободно цитировать, однако при этом необходимо давать соответствующее уведомление.

Выражение признательности

Доклад о мировых инвестициях за 2003 год (ДМИОЗ) был подготовлен под общим руководством Карла П. Сована группой специалистов, в состав которой входили Америко Бевилья Дзампетти, Персефона Эконому, Куми Эндо, Торбьёрн Фредрикссон, Масатака Фудзита, Кальман Калотай, Майкл Лим, Падми Маллампали, Абрахам Негаш, Хилари Нвокеабиа, Людгер Оденталь, Мигель Перес Луденя, Ки Хви Ви, Катя Вайгль и Збигнев Зимний. Некоторые материалы представили Рори Аллан, Виктория Аранда, Дуглас ван ден Берге, Син Бьон Ким, Ань Нга Чан Нгуен, Йорг Симон, Джеймс Сяопин Чжань и Юн Чжан.

Основное содействие в исследовательской работе оказали Мохамед Шираз Бали, Бредли Бойкурт, Джон Болмер, Лизанн Мартинес и Таделль Тайе. На различных этапах в подготовке доклада принимали участие стажеры Ева Оскам и Йероен Дикхов. *ДМИОЗ* подготовили к выпуску Кристофер Корбе, Лилиан Меркадо, Линда Пископо, Шанталь Ракотондрайнибе и Эстер Вальдивиа-Фифе. Графики выполнил Диего Ойарсун Рейес. Компьютерный набор *ДМИОЗ* подготовила Тересита Сабико. Технические редакторы - Брюс Росс-Ларсон и Мета де Кокеромон.

Главные консультанты - Санджая Лалл и Петер Мухлински.

При подготовке *Доклада* были использованы материалы, предоставленные участниками Глобального семинара, организованного в Женеве в мае 2003 года в сотрудничестве с Форумом по политике в области развития Организации по международному сотрудничеству, повышению квалификации и проведению диалога, непосредственно по теме *ДМИОЗ*. Участие в нем приняли Флориан Альбуро, Санчита Чаттерджи, Бенно Феррарини, Сюзан Хейтер, Яо Су Ху, Датин Казиа Абдул Кадир, Нагеш Кумар, Мариано Лаплане, Ховард Манн, Ричард Ньюфармер, Фарук Собхан, М. Сорнараджах и Миклош Саньи.

Вклад в подготовку доклада внесли также Станимир А. Александров, Лоррен Эден, Давид Франс, Син Хоуюань, Марк Кулен, Юлия Микерова, Лилах Нахум, Роджер Неллист, Ассад

Омер, Педро Роффе, Пьер Сове, Фрэнк Роджер, Лен Тревино и Роб ван Тулдер.

Замечания и комментарии на различных этапах подготовки представили Роберт Андерсон, Аудо Араухо Фалейро, Йоко Асуяма, Вудаягири Баласубраманьям, Мария Борга, Питер Бримбл, Филип Брусик, Питер Бакли, Хосе Дуран, Ричард Эглин, Родрик Флауд, Райнер Гейгер, Андреа Голдстейн, Катрин Гордон, Чарлз Гор, Джим Гундерсон, Джеффри Хайнрих, Барри Херман, Пинфанг Хонг, Мари-Франс Уд, Анна Жубен-Брэ, Йоахим Карл, Джон Кляйн, Джесси Крейер, Татьяна Крылова, Сэм Лэйрд, Марта Лара, Дон Лекро, Роберт Липсей, Генри Левендаль, Мина Машаехи, Реймонд Дж. Маталони, Анн Миру, Хафиз Мирза, Хуан Карлос Морено Брид, Майкл Мортимор, Петер Нанненкамп, Герберт Оберхесли, Шейла Пейдж, Антонио Парра, Карло Петтинато, Крейг Парсонс, Соль Пиччиотто, Гвеналь Кере, Прасада Редди, Лорен Руффинг, Хассан Какайя, Марис Робертс, Патрик Робинсон, Родриго Саббатини, Николо Глиго Саенс, А. Эдвард Сафариан, Магдолина Сасс, Кристоф Шрюер, Пракаш Сети, Ангелика Зитц, Марьян Светличич, Теффере Тесфакью, Питер Аттинг, Томас Вельде, Йорг Вебер, Луис Уэллс, Джеральд Уэст и Кристофер Уилки. Замечания были получены также от делегатов, участвовавших в деятельности Рабочей группы ВТО по взаимосвязи между торговлей и инвестициями.

Вклад в подготовку *ДМИ03*, особенно в форме данных и иной информации, внесли многие должностные лица центральных банков, статистических управлений, агентств по поощрению инвестиций и других государственных ведомств, сотрудники международных организаций и неправительственных организаций, а также руководители ряда компаний. В частности, можно выделить вклад фонда "БизнесКарта" из Южной Африки и участников сети ОГЕМИД, возглавляемой Томасом Вельде, а также сети экспертов ЮНКТАД по международным инвестиционным соглашениям.

При составлении *Доклада* были учтены общие рекомендации Старшего экономического советника Джона Х. Даннинга.

Секретариат выражает искреннюю признательность правительствам Германии, Норвегии, Соединенного Королевства и Швеции за предоставленную финансовую поддержку.

Содержание	Стр.
Обзор	1
ОЧЕРЕДНОЙ ВИТОК НЕРАВНОМЕРНОГО ПАДЕНИЯ ПИИ	
<i>Глобальные потоки ПИИ в 2002 году переживают очередной виток падения в условиях вялой экономической динамики.....</i>	1
<i>Перспективы на 2003 год остаются неблагоприятными, но впоследствии должны улучшиться.....</i>	20
<i>Государственная политика становится более открытой и подразумевает более активное использование стимулов и адресных стратегий поощрения инвестиций</i>	21
<i>...а также участие в более широком круге инвестиционных и торговых соглашений.....</i>	21
<i>Сближение структур связей в области ПИИ, а также инвестиционных и торговых соглашений порождает мегаблоки</i>	24
УСИЛЕНИЕ СВЯЗАННОЙ С ПРОЦЕССОМ РАЗВИТИЯ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ	
<i>В целях содействия привлечению ПИИ страны все активнее заключают МИС.....</i>	27
<i>...которые в силу их характера влекут за собой потерю пространства для маневра в политике</i>	29

Содержание (продолжение)

	Стр.
<i>Задача развивающихся стран заключается в нахождении ориентированного на процесс развития баланса.....</i>	30
<i>...при согласовании целей, структуры и механизма осуществления МИС.....</i>	31
<i>...и особенно их содержания</i>	33
<i>...путем превращения целей в области развития в неотъемлемую часть международных инвестиционных соглашений</i>	35

ПРИЛОЖЕНИЕ

<i>Доклад о мировых инвестициях, 2003 год Политика в области ПИИ в целях развития: Национальные и международные аспекты.....</i>	37
<i>Отдельные публикации ЮНКТАД по транснациональным корпорациям и прямым иностранным инвестициям</i>	42
<i>Анкета.....</i>	57

Диаграммы

1. 30 стран, в которых было отмечено наиболее значительное сокращение притока инвестиций, 2002 год.....	4
2. 30 ведущих стран мира по объему ввоза ПИИ, 2002 год.....	5
3. Суммарные объемы ПИИ в странах "большой тройки" и странах, в которых преобладают ПИИ из стран "большой тройки", 2001 год.....	26

Содержание (продолжение)

	Стр.
Таблицы	
1. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2002 годы	3
2. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира: классификация по объему зарубежных активов, 2001 год	6
3. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран: классификация по объему зарубежных активов, 2001 год	10
4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из Центральной и Восточной Европы: классификация по объему зарубежных активов, 2001 год	13
5. Изменения в национальных режимах регулирования ПИИ, 1991-2002 годы	23

ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ, 2003 ГОД

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ПИИ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ АСПЕКТЫ

Обзор

ОЧЕРЕДНОЙ ВИТОК НЕРАВНОМЕРНОГО ПАДЕНИЯ ПИИ

Глобальные потоки ПИИ в 2002 году переживают очередной виток падения в условиях вялой экономической динамики.

В 2002 году было зарегистрировано второе подряд падение годовых показателей глобального притока ПИИ: он сократился на 20 с лишним процентов до 651 млрд. долл. - самого низкого уровня с 1998 года (таблица 1). Потоки инвестиций уменьшились в 108 из 195 стран (показатели по странам, пережившим самое глубокое сокращение этих потоков, а также по крупнейшим получателям инвестиций см. диаграммы 1 и 2). Главным фактором, обусловившим это падение, стали низкие темпы экономического роста в большинстве регионов мира, а также неблагоприятные перспективы оживления экономики, по крайней мере в ближайшем будущем. Важную роль сыграли также падение рыночной стоимости компаний на фондовых рынках, снижение прибыльности корпораций, замедление структурной реорганизации корпораций в некоторых отраслях и завершение программ приватизации в некоторых странах. Серьезное влияние на общее падение оказало значительное сокращение стоимостного объема трансграничных слияний и приобретений (СиП). Количество сделок по СиП уменьшилось с пикового показателя 7 894 в 2000 году до 4 493 в 2002 году, а их средняя стоимость - с 145 млн. долл. в 2000 году до 82 млн. долл. в 2002 году. Количество сделок по СиП стоимостью более 1 миллиарда долларов сократилось со 175 в 2000 году до всего лишь 81 в 2002 году - опять же до самого низкого показателя с 1998 года.

В группе крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) большинство показателей размеров зарубежных операций пережили незначительное снижение в 2001 году (последний год, за который имеются данные), ознаменовавшем начало сокращения

потоков ПИИ. Несмотря на лопнувший "пузырь" на рынке информационно-коммуникационных технологий, в отраслевой структуре ПИИ значительных сдвигов не произошло, равно как и в ранговой расстановке 100 крупнейших ТНК мира (данные по 25 самым крупным из этой сотни фирм см. таблицу 2), 50 крупнейших ТНК из развивающихся стран (данные по 25 из фирм этой группы см. таблицу 3) и 25 крупнейших ТНК из Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) (таблица 4).

Сокращение ПИИ в 2002 году было неодинаковым в разных странах и регионах. Неоднозначной была картина и на секторальном уровне: приток инвестиций в обрабатывающую промышленность и сферу услуг сократился, а в первичный сектор - вырос. Такие компоненты ПИИ, как вложения в акционерный капитал и внутрифирменные займы, уменьшились в большей степени, чем реинвестируемые прибыли. Приток ПИИ в принимающие страны через каналы СиП пережил более глубокое падение, чем ввоз инвестиций по линии новых проектов.

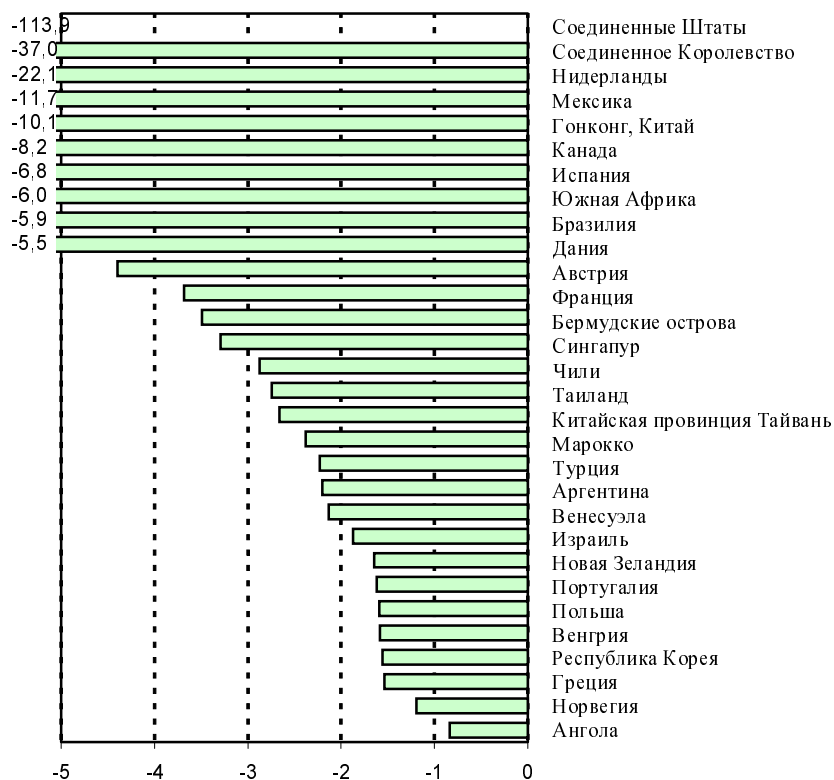
В географическом разрезе приток инвестиций и в развитие, и в развивающиеся страны уменьшился на 22% (соответственно до 460 млрд. долл. и 162 млрд. долл.). В группе стран, столкнувшихся с проблемой сокращения притока инвестиций, на две страны - Соединенные Штаты и Соединенное Королевство - пришлась половина совокупного падения. Среди развивающихся регионов сильно пострадал регион Латинской Америки и Карибского бассейна, который пережил третье подряд годовое падение ПИИ, составившее в 2002 году 33%. В Африке было зарегистрировано падение на 41%; но в случае корректировки с учетом исключительных показателей притока ПИИ в 2001 году никакого сокращения не произошло. В наименьшей степени в развивающемся мире сократился приток ПИИ в Азию и Тихоокеанский регион, что произошло из-за Китая, который благодаря рекордному притоку инвестиций в размере 53 млрд. долл. превратился в крупнейшую принимающую страну мира. Лучшее всего из всех регионов дела обстояли в ЦВЕ: этим странам удалось увеличить приток ПИИ до рекордного уровня в 29 млрд. долларов.

Таблица 1. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2002 годы
(в млрд. долларов и в процентах)

Показатель	Стоимость в текущих ценах (в млрд. долл.)				Ежегодные темпы прироста (в процентах)						
	1982	1990	2002		1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001	2002
Приток ПИИ	59	209	651		23,1	21,1	40,2	57,3	29,1	40,9	-21,0
Отток ПИИ	28	242	647		25,7	16,5	35,7	60,5	9,4	40,8	-9,0
Суммарный объем ввезенных ПИИ	802	1 954	7 123		14,7	9,3	17,2	19,4	18,9	7,5	7,8
Суммарный объем вывезенных ПИИ	595	1 763	6 866		18,0	10,6	16,8	18,2	19,8	5,5	8,7
Трансграничные СИП	...	151	370		25,9	24,0	51,5	44,1	49,3	48,1	-37,7
Объем продаж иностранных филиалов	2 737	5 675	17 685		16,0	10,1	10,9	13,3	19,6	9,2	7,4
Валовая продукция иностранных филиалов	640	1 458	3 437		17,3	6,7	7,9	12,8	16,2	14,7	6,7
Совокупные активы иностранных филиалов	2 091	5 899	26 543		18,8	13,9	19,2	20,7	27,4	4,5	8,3
Экспорт иностранных филиалов	722	1 197	2 613		13,5	7,6	9,6	3,3	11,4	-3,3	4,2
Численность работников иностранных филиалов (тыс. чел.)	19 375	24 262	53 094		5,5	2,9	14,2	15,4	16,5	-1,5	5,7
ВВП (в текущих ценах)	10 805	21 672	32 227		10,8	5,6	1,3	3,5	2,6	-0,5	3,4
Валовые вложения в основной капитал	2 286	4 819	6 422		13,4	4,2	1,0	3,5	2,8	-3,9	1,3
Поступления за счет роялти и лицензионных платежей	9	30	72		21,3	14,3	6,2	5,7	8,2	-3,1	..
Экспорт товаров и нефакторных услуг	2 053	4 300	7 838		15,6	5,4	3,4	3,3	11,4	-3,3	4,2

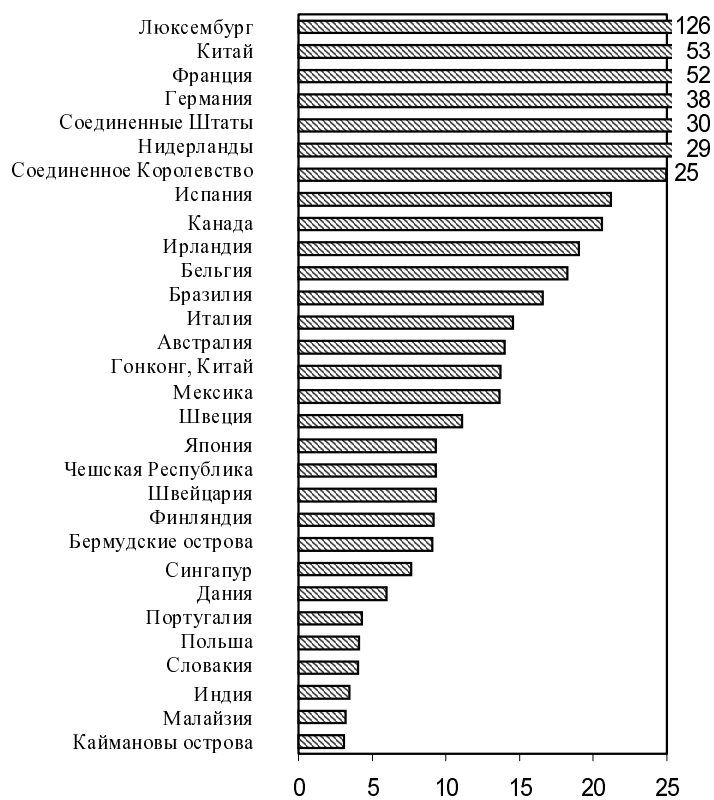
Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, table I.1, p. 3.

Диаграмма 1. 30 стран, в которых было отмечено наиболее значительное сокращение притока инвестиций, 2002 год
(Сокращение ПИИ в абсолютном выражении в млрд. долл.)



Источник: ЮНКТАД, база данных по ПИИ/ТНК;
<http://www.unctad.org/fdistatistics>.

**Диаграмма 2. 30 ведущих стран мира по объему ввоза ПИИ,
2002 год**
(в млрд. долл. США)



Источник: ЮНКТАД, база данных по ПИИ/ТНК;
<http://www.unctad.org/fdistatistics>.

Таблица 2. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира: классификация по объему зарубежных активов, 2001 год
(млн. долл. и численность работников)

Место в 2001 году	Место в 2000 году	Зарубеж активы	ИГ ^а	Зарубеж активы	ИГ ^а активы	Зарубеж активы	ИГ ^а активы	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Численность работников		ИГ ^а (в %)	
										Зарубеж.	Всего	Зарубеж.	Всего	Зарубеж.	Всего		Зарубеж.
1	13	1	15	1	15	1	15	ИГ ^а Корпорация "Волафон"	Соед. Королевство	Телекоммуникации	187 792	207 458	24 602	32 744	56 430	67 178	83,2
2	83	2	73	2	73	2	73	"Дженерал электрик"	Соед. Штаты	Производство электрооборудования и электронная промышленность	180 031	495 210	39 914	125 913	152 000	310 000	39,0
3	15	7	24	7	24	7	24	БП	Соед. Королевство	Нефтяная промышленность; добыча/перераб./ распределение	111 207	141 158	141 225	175 389	90 500	110 150	80,5
4	36	4	42	4	42	4	42	"Вивенди универсал"	Франция	Диверсифицированная компания	91 120	123 156	29 652	51 423	256 725	381 504	66,3
5	82	-	-	-	-	-	-	"Дойче телеком АГ"	Германия	Телекоммуникации	90 657	145 802	11 836	43 309	78 722	257 058	40,0
6	39	3	30	3	30	3	30	"Эксонмобил корпорейшн"	Соед. Штаты	Нефтяная промышленность; добыча/перераб./ распределение	89 426	143 174	145 814	209 417	61 148	97 900	64,8

Место в Зарубеж. ИТ ^а активны	Место в Зарубеж. ИТ ^а активны	ИТ ^а Зарубеж.	ИТ ^а Зарубеж.	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ ^а (в %)
				Всего	Зарубеж.	Всего	Зарубеж.	Всего	Зарубеж.	
7	85	38	85	81 169	276 343	52 983	162 412	188 919	354 431	38,4
				Однородная						
				промышленность						
8	87	5	84	75 379	323 969	45 256	177 260	148 000	365 000	29,8
				Автомобильная						
				промышленность						
9	48	6	46	73 492	111 543	72 952	135 211	52 109	89 939	59,3
				Нефтяная						
				промышленность;						
				добыча/перераб./						
				распределение						
10	21	19	62	70 030	78 500	74 647	94 418	69 037	122 025	74,9
				Нефтяная						
				промышленность;						
				добыча/перераб./						
				распределение						
11	18	15	23	69 345	79 280	29 919	37 975	128 750	188 050	78,2
				Электричество, газ и						
				вода						
12	47	8	80	68 400	144 793	59 880	108 808	186 911	246 702	59,3
				Автомобильная						
				промышленность						
13	63	10	47	48 749	89 264	24 860	52 002	103 565	198 764	51,5
				Автомобильная						
				промышленность						
14	52	9	55	48 122	77 011	14 303	27 775	93 517	161 527	57,3
				Телекоммуникации						
15	51	12	23	47 480	92 520	57 426	79 376	157 579	324 413	57,4
				Автомобильная						
				промышленность						

Место в 2001 году	Место в 2000 году	Зарубеж ИТ ^а активы	Зарубеж ИТ ^а активы	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ ^а (в %)
							Зарубеж.	Всего	Зарубеж.	Всего	Зарубеж.	Всего	
16	57	13	93	"Шеврон Тексако корп."	Соед. Штаты	Нефтяная промышленность; добыча/перераб./ распределение	44 943	77 372	57 673	104 409	35 569	67 569	55,3
17	38	14	52	"Хагчисон вэмпоя лтд." Гонконг, Китай		Диверсифицированная компания	40 989	55 281	6 092	11 415	53 478	77 253	65,6
18	11	17	11	"Ньюс корпорейшн"	Австралия	СМИ	35 650	40 007	13 880	15 087	24 700	33 800	84,7
19	44	29	43	"Хонда мотор ко. лтд."	Япония	Автомобильная промышленность	35 257	52 056	40 088	55 955	59 000	120 600	62,8
20	86	23	77	"Е.Он"	Германия	Электричество, газ и вода	33 990	87 755	22 744	71 419	64 285	151 953	37,6
21	20	18	4	"Нестле СА"	Швейцария	Производство пищевых продуктов и напитков	33 065	55 821	34 704	50 717	223 324	229 765	75,0
22	81	61	86	"РВЕ груп"	Германия	Электричество, газ и вода	32 809	81 024	23 151	58 039	65 609	155 634	40,8
23	65	11	57	ИБМ	Соед. Штаты	Производство электрооборудования и электронная промышленность	32 800	88 313	50 651	85 866	173 969	319 876	50,2

Таблица 3. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран: классификация по объему зарубежных активов, 2001 год
(млн. долл. и численность работников)

Место Зарубеж. активы ИТ ^a	Компания	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Численность		ИТ ^a (в %)
				Зарубеж.	Всего	Зарубеж.	Всего	Зарубеж.	Всего	
1	12 "Хачисон вмплоа лимител"	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	40 989	55 281	6 092	11 415	53 478	77 253	65,6
2	11 "Сингтел лтд."	Сингапур	Телекоммуникации	15 594	19 108	1 362	4 054	17 574	21 535	65,6
3	9 "Семекс СА"	Мексика	Переработка неметаллического минерального сырья	12 645	16 282	4 390	6 730	17 449	25 519	70,4
4	22 "ЛГ электроникс инк."	Республика Корея	Производство электрооборуд. и электронная промышленность	11 561	20 304	10 009	22 528	21 017	42 512	50,3
5	41 "Петролеос де Венесуэла"	Венесуэла	Нефтяная промышленность; добыча/переработ./распределение	7 964	57 542	19 801	46 250	5 480	46 425	22,8
6	42 "Петронас - петролиам насональ берхад"	Малайзия	Нефтяная промышленность; добыча/переработ./распределение	7 877	37 933	5 359	17 681	4 006	25 724	22,2
7	45 "Нью Уорлд девелопмент ко., лтд."	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	4 715	16 253	565	2 933	800	26 100	17,1
8	4 "Нептун ориент лайнз лтд."	Сингапур	Перевозка и хранение грузов	4 674	4 951	2 970	4 737	10 412	11 777	81,8
9	16 "Ситик пасифик лтд."	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	4 184	7 798	1 109	2 212	7 354	11 733	55,5
10	14 "Жарлин Матесон холдингс лтд."	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	4 080	7 166	6 297	9 413	62 629	110 000	60,3
11	28 "Самсунг электроникс ко. лтд."	Республика Корея	Производство электрооборуд. и электронная промышленность	3 840	41 692	25 112	37 155	23 953	73 682	36,4
12	2 "Уандун инвестмент лтд."	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	3 694	4 042	854	932	6 869	7 641	91,0

Место Зарубеж. активы ИГ ^а Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Численность работников		ИГ ^а (в %)
			Зарубеж.	Всего	Зарубеж.	Всего	Зарубеж.	Всего	
13	5 "Шангри-ла Эйжа лtd." Гонконг, Китай	Гостиницы и отели	3 606	4 565	458	560	13 033	16 500	79,9
14	10 "Саппи лtd." Южная Африка	Бумажная промышленность	3 463	4 504	3 223	4 184	10 429	18 231	70,4
15	46 "Хендэ мотор компани" Республика Корея	Автомобильная промышленность	3 210	33 216	6 943	33 199	5 516	91 958	12,2
16	8 "Флекстроникс интернэшнл лtd." Сингапур	Производство электроборуд. и электронная промышленность	2 983	4 115	5 363	6 691	5 0734	70 000	75,0
17	13 "Сити девелопментс лtd." Сингапур	Гостиницы"	2 870	6 454	857	1 302	11 457	14 337	63,4
18	44 "Самсунг корпорейшн" Республика Корея	Производство электроборуд. и электронная промышленность	2 800	9 400	5 800	32 300	..	4 164	17,4
19	26 "Чайна нэшнл кемикелз, импорт энд экспорт корп." Китай	Диверсифицированная компания	2 788	4 928	9 145	16 165	350	7 950	39,2
20	18 "Саут Африкан бруйериз лtd." Южная Африка	Производство пищевых продуктов и напитков	2 785	4 399	2 433	4 364	15 450	33 230	55,2
21	34 "Америка Мовиль" Аргентина	Телекоммуникации	2 323	10 137	919	4 385	7 142	14 786	30,7
22	31 "Перес компанк" Гонконг, Китай	Нефтяная промышленность; добыча/переработ./ распределение	2 154	6 244	471	1 655	1 182	3 427	32,5
23	3 "Гуангжоу инвестмент компани лtd." Гонконг, Китай	Бумажная промышленность	2 129	2 559	362	433	12 920	13 120	88,4
24	49 "Тайвань семикондактор мэнуфэктчуринг ко. лtd." Тайвань, провинция Китай	Производство электроборуд. и электронная промышленность	2 033	10 446	..	3 751	..	13 669	7,0
25	1 "Ферст Пасифик компани лититед" Гонконг, Китай	Производство электроборуд. и электронная промышленность	2 007	2 046	1 852	1 852	47 998	48 046	99,3

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, annex table A.I.2.

^a ИТ - это аббревиатура "индекса транснациональности". Индекс транснациональности рассчитывается как среднее значение следующих трех показателей: отношение зарубежных активов к общему объему активов; зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

Таблица 4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из Центральной и Восточной Европы: классификация по объему зарубежных активов, 2001 год
(млн. долл. и численность работников)

Место Зарубежн. активы	ИТ ^а	Корпорация	Страна	Отрасль	Активы		Поляжи		Численность работников		ИТ ^а (в %)
					Зарубежн.	Всего	Зарубежн.	Всего	Зарубежн.	Всего	
1	10	НК "Лукойл"	Российская Федер.	Нефтяная и газовая пром.	5 830,0	15 859,0	8 771,0	14 892,0	13 000	140 000	35,0
2	4	ОАО "Новошип"	Российская Федер.	Транспорт	998,9	1 133,6	302,3	392,1	85	6 976	55,5
3	1	Латвийская судоходн. комп.	Латвия	Транспорт	.. ^с	491,2	.. ^с	172,9	1 313	1 762	77,7
4	5	Группа "Плива"	Хорватия	Фармацевтич. промышл.	281,1	967,6	477,3	632,2	2 900	7 208	48,3
5	25	"Хорватска електропривреда д.д."	Хорватия	Энергетика	272,0	2 357,0	8,0	775,0	-	15 071	4,2
6	2	Приморское морское пароходст.	Российская Федер.	Транспорт	267,3	437,9	114,9	145,7	1 305	2 629	63,2
7	7	Группа "Горенье"	Словения	Бытовые приборы	231,5	486,1	475,4	661,3	670	8 186	42,6
8	6	"Крка д.д."	Словения	Фармацевтич. промышл.	190,8	476,6	235,4	296,0	595	3 520	45,5
9	15	Дальневосточн. морское парох.	Российская Федер.	Транспорт	123,0	377,0	101,0	318,0	233	5 608	22,8
10	21	"Меркатор д.д."	Словения	Розничная торговля	112,7	868,5	53,0	1 171,5	1 279	13 692	8,9

Место Зару- бежн. активы	ИТ ^а Корпорация	Страна	Отрасль	Активы		Поляжи		Численность работников		ИТ ^а (в %)
				Зарубежн.	Всего	Зарубежн.	Всего	Зарубежн.	Всего	
11	20	Венгрия	Нефтяная и газов. пром.	95,9	3 243,2	819,2	3 850,0	776	15 218	9,8
12	14	Хорватия	Произв. пищ. продуктов и напитков/фармацевт.пром.	69,3	3 372	134,3	3 035,5	790	6 885	25,0
13	22	Словения	Нефтяная и газов. пром.	66,9	478,4	80,0	1 122,8	24	1 572	7,5
14	3	Венгрия	Керамические изделия и огнеупорные материалы	65,0	120,0	39,0	64,0	1 889	2 921	59,9
15	19	Венгрия	Фармацевтич. промышл.	55,9	496,5	43,5	3 09,6	884	5 007	14,3
16	11	Венгрия	Транспорт	41,4	187,0	299,0	383,4	49	2 952	33,9
17	17	Словения	Торговля	34,0	200,0	25,0	163,0	662	2 230	20,7
18	12	Словения	Фармацевтич. промышл.	28,1	332,4	219,7	281,2	252	2 663	32,0
19	24	Румыния	Нефтяная и газов. пром.	28,0	3 151,0	303,0	2 423,0	149	77 630	4,5
20	13	Хорватия	Транспорт	26,3	328,4	90,4	141,8	63	977	26,1
21	23	Словения	Торговля	26,1	397,9	44,8	436,7	89	2 824	6,7
22	9	Польша	Строительство	23,8	372,6	50,4	610,0	1 076	1 189	35,0
23	8	Эстония	Судостроение	22,6	83,7	31,5	83,8	1 521	3 415	36,4

Место Зару- бежн. активы	ИТ ^а Корпорация	Страна	Отрасль	Активы		Поляжи		Численность работников		ИТ ^а (в %)
				Зарубежн.	Всего	Зарубежн.	Всего	Зарубежн.	Всего	
24	"Исэразмеко д.д."	Словения	Электротехн. машностр.	19,0	86,5	32,8	115,0	267	2 114	21,0
25	"Тисаи ведьи комбинат лtd."	Венгрия	Химическая промышлен.	16,6	462,5	245,6	489,9	182	2 987	19,9
Средние показатели				373,2	1 350,1	525,2	1 209,4	1 252	13 409	30,3
Изменение против 2000 года (в %)				15,2	9,7	8,8	1,6	-10,6	-5,3	-1,9

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2003*; *FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, annex table A.1.3.

^а Индекс транснациональности (ИТ) рассчитывается как среднее значение следующих трех показателей: отношение зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

^б Данные за 2000 год.

Основные тенденции по регионам были следующими:

- Было отмечено значительное сокращение притока ПИИ в развитые страны, которое сопровождалось продолжавшимся снижением показателей корпоративного инвестирования, падением цен на фондовых рынках и снижением активности в области консолидационной деятельности в некоторых отраслях - и все это под влиянием вялой динамики в экономике. В ряде стран свою роль в уменьшении потоков ПИИ сыграли погашения внутрифирменных займов. Например, значительная часть сокращения притока ПИИ в Соединенные Штаты была обусловлена погашениями займов иностранными филиалами головным компаниям, предположительно в стремлении извлечь выгоды из более низких процентных ставок в Соединенных Штатах, а также по иным причинам (например, для улучшения показателей отношения задолженности к собственному капиталу материнских фирм). Наиболее примечательной особенностью сокращения ПИИ в развитых странах стало резкое падение активности в области трансграничных СиП, особенно в Соединенных Штатах и Соединенном Королевстве. В целом приток ПИИ сократился в 16 из 26 развитых стран. В числе стран, зарегистрировавших увеличение притока ПИИ в 2002 году, были Австралия, Германия, Финляндия и Япония.

Вывоз ПИИ из развитых стран в 2002 году также уменьшился - до 600 млрд. долл.; наиболее глубокое падение было зарегистрировано в Нидерландах, Соединенном Королевстве и Франции. Отток инвестиций из Австрии, Греции, Норвегии, Соединенных Штатов, Финляндии и Швеции увеличился. Как по вывозу, так и по ввозу инвестиций списки крупнейших принимающих стран и стран базирования возглавил Люксембург (в силу особых причин). Перспективы на 2003 год зависят от мощности экономического оживления, уверенности инвесторов и возобновления трансграничных СиП. Поскольку многие ТНК продолжают придерживаться осторожных стратегий роста и консолидации, в области СиП особого динамизма

пока не наблюдается. В 2003 году развитые страны как группа вряд ли улучшат свои показатели по ПИИ.

- Африка пережила резкое сокращение притока ПИИ - с 19 млрд. долл. в 2001 году до 11 млрд. в 2002 году, главным образом в силу исключительно высоких показателей притока инвестиций в 2001 году (две сделки по СиП в Южной Африке и Марокко, которые не имели аналогов в 2002 году). Приток инвестиций уменьшился в 23 из 53 стран континента. По-прежнему доминировали ПИИ в нефтяной промышленности. Более половины притока инвестиционных средств в 2002 году пришлось на Алжир, Анголу, Нигерию, Тунис и Чад. Значительные капиталовложения за рубежом осуществляли лишь южноафриканские предприятия. Операции по разведке нефти крупнейших ТНК в ряде стран, богатых нефтяными ресурсами, открывают на 2003 год более многообещающие перспективы для притока ПИИ.
- Не остался в стороне от глобальной тенденции сокращения притока ПИИ в 2002 году и Азиатско-Тихоокеанский регион. Приток ПИИ в регион пережил падение второй год подряд - со 107 млрд. долл. в 2001 году до 95 млрд. долл., хотя это и по-разному сказалось на различных субрегионах, странах и отраслях. Почти все субрегионы, за исключением Центральной Азии и Южной Азии, получили меньшие объемы ПИИ, чем в 2001 году. Сокращение притока инвестиций было отмечено в 31 из 57 стран региона. Вместе с тем ряд стран получил значительно более крупные объемы инвестиций. Внутрирегиональные инвестиционные потоки, особенно в Юго-Восточной и Северо-Восточной Азии, сохранили высокую динамику, отчасти в результате перебазирования производств, расширения региональных производственных сетей и наращивания региональных интеграционных усилий. Сохранилась тенденция к сокращению ПИИ в электронной промышленности в силу рационализации производственной деятельности в регионе и адаптации к вялому глобальному спросу. Хотя долгосрочные

перспективы увеличения притока ПИИ в регион остаются многообещающими, краткосрочные прогнозы по-прежнему полны неопределенности.

- В Латинской Америке и Карибском бассейне было отмечено падение потоков ПИИ третий год подряд - с 84 млрд. долл. в 2001 году до 56 млрд. долларов: это затронуло все субрегионы и 28 из 40 стран региона. Здесь сыграли свою роль специфические для региона факторы, особенно острый экономический кризис в Аргентине и неопределенное экономическое и политическое положение в некоторых других странах. Больше всего это падение затронуло сектор услуг. Довольно высокую степень сопротивляемости показали ПИИ в обрабатывающей промышленности, где не произошло практически никаких изменений, несмотря на замедление роста на основном экспортном рынке региона - Соединенных Штатах - и активизацию деятельности по перебазированию трудоемких производств в Азию. Как ожидается, потоки ПИИ в 2003 году останутся на том же уровне, а впоследствии начнут возрастать.
- Регион ЦВЕ опять выступил против глобальной тенденции, добившись нового рекордного притока ПИИ на уровне 29 млрд. долларов против 25 млрд. в 2001 году. Тем не менее за этим общим приростом крылись расходящиеся тенденции: в 10 странах потоки ПИИ пережили падение, а в девяти - увеличение. Разнились тенденции в притоке ПИИ и в отраслевом разрезе: довольно хорошо обстояли дела в автомобильной промышленности, а электронные отрасли испытывали проблемы. Кроме того, фирмы (включая иностранные филиалы) в ряде стран ЦВЕ, и прежде всего в странах - кандидатах на вступление в ЕС, проявляли склонность к свертыванию операций, базирующихся на использовании неквалифицированной рабочей силы, и к расширению деятельности в отраслях с более высокой добавленной стоимостью, используя такое преимущество, как высокий уровень образования местной армии труда. Благодаря значительному увеличению притока инвестиций в

Российскую Федерацию и под воздействием расширения ЕС приток ПИИ в регион в 2003 году, скорее всего, еще более возрастет. Из этих двух факторов, определяющих данную тенденцию, увеличение притока ПИИ в Российскую Федерацию, как представляется, сопряжено с большей неопределенностью в средне- и долгосрочной перспективе, чем расширение ЕС. Однако в краткосрочном плане оба фактора помогают преодолеть последствия завершения программ приватизации и замедления роста ВВП, ожидающегося в некоторых из ведущих стран ЦВЕ.

Рассчитываемый ЮНКТАД индекс реальной динамики в области ввоза ПИИ позволяет ранжировать страны по показателям получаемых ими ПИИ в сопоставлении с размерами их экономики путем исчисления соотношения доли страны в глобальном притоке ПИИ и ее доли в глобальном ВВП. Индекс за 1999-2001 годы указывает на то, что ведущие позиции здесь по-прежнему занимают Бельгия и Люксембург. Из 20 стран-лидеров по этому индексу 6 являются промышленно развитыми странами, 2 - это восточноазиатские "тигры" со зрелой экономикой, 3 - страны с переходной экономикой, а остальные 9 - это развивающиеся страны, включая три из региона к югу от Сахары. Рассчитанный ЮНКТАД за 1999-2001 годы индекс потенциала в области ввоза ПИИ, позволяющий оценить на основе ряда структурных параметров потенциал стран в деле привлечения ПИИ, свидетельствует о том, что 16 из 20 стран-лидеров - это развитые страны, а 4 - восточноазиатские "тигры" со зрелой экономикой.

Многие промышленно развитые, новые индустриализующиеся и ведущие из стран с переходной экономикой входят в категорию "*лидеров*" (с высокими показателями потенциала и динамики в области ввоза ПИИ), а большинство бедных (или нестабильных) стран оказываются в группе "*аутсайдеров*" (с низкими показателями и по потенциалу, и по динамике ввоза ПИИ).

К числу стран, находящихся в категории *превысивших свой потенциал* (с низкими показателями потенциала в области ввоза ПИИ, но с высокими показателями реальной динамики), относятся Бразилия, Вьетнам и Казахстан. В категории стран, *не реализовавших свой потенциал* (с высоким индексом потенциала в области ввоза ПИИ, но с низкими реальными показателями), оказались Австралия, Италия, Китайская провинция Тайвань, Республика Корея, Соединенные Штаты и Япония.

Перспективы на 2003 год остаются неблагоприятными, но впоследствии должны улучшиться

В целом ЮНКТАД прогнозирует, что в 2003 году потоки ПИИ стабилизируются. Приток инвестиций в развивающиеся и развитые страны скорее всего останется на уровнях, сопоставимых с уровнями 2002 года, а приток в ЦВЕ, по всей вероятности, будет расти и далее. В более долгосрочной перспективе начиная с 2004 года, глобальные потоки должны увеличиться и вернуться к повышательному тренду. Перспективы будущего роста зависят от факторов на макро-, микро- и институциональном уровнях.

Основные экономические силы, выступающие движущими факторами роста ПИИ, остаются в принципе неизменными. Острая конкуренция продолжает подталкивать ТНК к инвестированию средств на новых рынках и к поиску каналов доступа к дешевым ресурсам и факторам производства. Приведет ли действие этих сил к значительному возрастанию потоков ПИИ в среднесрочной перспективе, зависит от восстановления мирового экономического роста и от оживления на фондовых рынках, а также от активизации деятельности в области трансграничных СиП. Роль такого фактора может также сыграть приватизация. Политика в области ПИИ по-прежнему связывается с режимами большего благоприятствования, а новые двусторонние и региональные соглашения могут обеспечить более благодатную почву для трансграничных инвестиций.

Данные, полученные в ходе обследований ТНК и агентств по поощрению инвестиций (АПИ), проведенных ЮНКТАД и другими

организациями, позволяют положительно оценивать среднесрочные перспективы. АПИ в развивающихся странах настроены гораздо более оптимистически, чем аналогичные организации в развитом мире. Ожидается также, что развивающиеся страны будут проявлять больше активности в деле вывоза ПИИ. АПИ рассчитывают на то, что инвестиции в новые проекты повысят свою значимость в качестве каналов ввоза инвестиций, особенно в развивающихся странах и ЦВЕ. Предполагается, что ведущую роль в оживлении инвестиционной активности будут играть секторы туризма и телекоммуникаций.

Государственная политика становится более открытой и подразумевает более активное использование стимулов и адресных стратегий поощрения инвестиций...

Столкнувшись с проблемой сокращения притока ПИИ, многие правительства ускорили либерализацию режимов ПИИ: 236 из 248 изменений, внесенных в системы регулирования в 70 странах в 2002 году, были направлены на создание более благоприятных условий для ПИИ (таблица 5). Одним из тех принимающих регионов, которые быстрее всего проводят либерализацию, является Азия. Все больше стран, в том числе в Латинской Америке и Карибском бассейне, идут дальше простого режима открытости для иностранных инвестиций и берут на вооружение более целенаправленные и избирательные стратегии адресной работы с инвесторами и поощрения инвестиций.

По мере обострения конкуренции расширяются финансовые стимулы и усиливается борьба за крупные проекты в области ПИИ. АПИ, которые в последние годы активно развиваются, выделяют больше ресурсов на адресную работу с новыми инвесторами и расширяют постинвестиционное обслуживание уже существующих инвесторов.

...а также участие в более широком круге инвестиционных и торговых соглашений.

В русле более долгосрочной тенденции, а не только в связи с сокращением потоков ПИИ, все больше стран заключают двусторонние инвестиционные договоры (ДИД) и договоры об избежании двойного налогообложения (ДИДН). В 2002 году 76 стран заключили 82 ДИД и 64 страны - 68 ДИДН. Многие страны в целях поощрения внутрирегиональных ПИИ заключают ДИД со странами собственного региона. Например, страны Азиатско-Тихоокеанского региона участвуют в 45 ДИД, в том числе в 10 договорах, подписанных с другими странами региона.

Возрастает также число торгово-инвестиционных соглашений. Многие из заключенных в последнее время торговых соглашений напрямую касаются инвестиций или имеют косвенные последствия для инвестиционной деятельности, что заметно отличает их от более ранних региональных и двусторонних торговых соглашений. Наибольшее число соглашений в группе развитых стран было заключено ЕС, главным образом с партнерами в регионе ЦВЕ и со странами Средиземноморья. Определенное воздействие на ПИИ в соответствующих регионах может оказать также расширение ЕС за счет вступления в него десяти новых членов в 2004 году и предстоящие переговоры по соглашениям об экономическом партнерстве между странами АКТ и ЕС.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе число заключаемых соглашений такого рода быстро увеличивается - в целях повышения конкурентоспособности, привлечения больших объемов ПИИ и более эффективного решения проблем, связанных с обострением конкуренции. Лидером здесь выступает АСЕАН. В регионе Латинской Америки и Карибского бассейна наиболее ярким примером является НАФТА, функционирование которой приводит к увеличению потоков ПИИ, особенно в сборочные предприятия обрабатывающей промышленности, работающие на рынок Соединенных Штатов. К расширению доступа на рынки и, следовательно, к стимулированию ПИИ, ориентирующихся на повышение эффективности, может привести создание зоны свободной торговли Северной и Южной Америки, по которой в настоящее время ведутся переговоры. В Африке продвижение в направлении создания функционирующих зон свободной торговли

и инвестиций идет медленно, хотя здесь и был заключен ряд соглашений, в основном на субрегиональном уровне. Определенные перспективы для расширения торговли и инвестиций в этом регионе открывает Закон о содействии экономическому росту и расширению возможностей африканских стран (который представляет собой не соглашение о свободной торговле, а одностороннюю схему преференций).

Таблица 5. Изменения в национальных режимах регулирования ПИИ, 1991-2002 годы

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Число стран, внесших изменения в свои инвестиционные режимы	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70
Число изменений в режимах регулирования в том числе:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248
создание более благоприятных условий для ПИИ	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236
создание менее благоприятных условий для ПИИ	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, table I.8.

Для стран ЦВЕ, присоединяющихся к ЕС, одним из принципиальных вопросов является согласование собственных инвестиционных режимов с нормами ЕС с двуединой целью обеспечения соблюдения норм ЕС и максимального использования потенциальных выгод от таких инструментов ЕС, как фонды регионального развития. Успешная адаптация присоединяющихся стран к условиям членства в ЕС будет зависеть также от их способности к созданию и развитию институциональных основ, требующихся для распоряжения различными фондами,

имеющимися в Европейском сообществе для содействия экономическому развитию, и их должного использования. Перед неприсоединяющимися странами стоит задача обновления и модернизации режимов поощрения ПИИ в интересах оптимизации потенциальных выгод, связанных с выходом на "новые рубежи" для ПИИ, ориентирующихся на повышение эффективности, путем привлечения фирм, принимающих решение переключиться на те точки в регионе ЦВЕ, где издержки являются более низкими.

Сближение структур связей в области ПИИ, а также инвестиционных и торговых соглашений порождает мегаблоки.

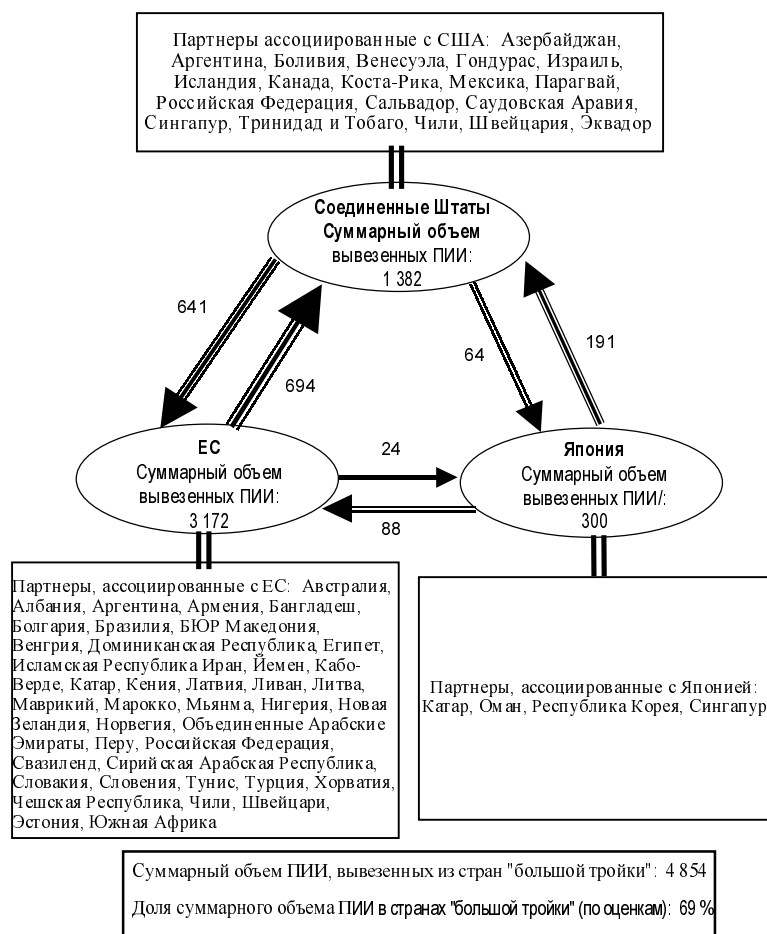
Глобальный накопленный объем ПИИ, принадлежащих примерно 64 000 ТНК, контролирующим 870 000 своих иностранных филиалов, в 2002 году увеличился на 10%, превысив 7 трлн. долл. Незвзирая на почти двукратное сокращение потоков ПИИ, платежи за технологии, в основном в рамках одних и тех же ТНК, в 2001 году оставались стабильными. Добавленная стоимость, созданная иностранными филиалами в 2002 году (3,4 трлн. долл.), согласно оценкам, составляет порядка одной десятой части мирового ВВП. В деле поставок товаров и услуг за рубеж ПИИ продолжают играть более важную роль, чем торговля: в 2002 году глобальные продажи ТНК достигли 18 млрд. долл. по сравнению с мировым экспортом, составившим 8 млрд. долл. ТНК обеспечивают за рубежом рабочими местами более 53 млн. человек.

На страны развитого мира приходится две трети суммарного мирового объема ПИИ как по государственной принадлежности, так и по месту размещения. Фирмы из ЕС превратились в крупнейших собственников зарубежных ПИИ (порядка 3,4 трлн. долл. в 2002 году), в два с лишним раза

опередив Соединенные Штаты (1,5 трлн. долл.). В развивающихся странах общий объем ввезенных ПИИ нарастающим итогом в 2001 году достиг почти одной трети от ВВП, увеличившись со всего лишь 13% в 1980 году. Суммарный объем вывезенных ПИИ развивающихся стран вырос еще значительно: с 3% от их ВВП в 1980 году до 13% в 2002 году.

С течением времени концентрация вывезенных и ввезенных ПИИ в "большой тройке" (ЕС, Соединенные Штаты и Япония) оставалась довольно стабильной. К 2002 году структура заключенных ДИДН во многом соответствовала структуре потоков ПИИ "большой тройки", хотя структура заключенных ДИД напоминала структуру инвестиционных потоков в меньшей степени. Как по ДИД, так и по ДИДН ассоциированные партнеры "большой тройки" (страны, у которых более 30% собственных ПИИ, связаны с членами "большой тройки" - диаграмма 3) занимают более высокие позиции, чем неассоциированные партнеры. Отсюда следует, что "экономическое пространство" для членов "большой тройки" и ассоциированных с ними развивающихся стран расширяется с уровня национального до уровня регионального и что договоры усиливают инвестиционные блоки. Формирующаяся сеть взаимоподкрепляющих торговых и инвестиционных соглашений, вероятно, приносит выгоды тем развивающимся странам, которые являются "инсайдерами" в таких мегаблоках.

Диаграмма 3. Суммарные объемы ПИИ в странах "большой тройки" и странах, в которых преобладают ПИИ из стран "большой тройки", 2001 год
(в млрд. долл.)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, figure 1.14, p. 24.

УСИЛЕНИЕ СВЯЗАННОЙ С ПРОЦЕССОМ РАЗВИТИЯ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Страны стремятся привлекать ПИИ ради своего роста и развития. Их национальная политика играет ключевую роль в привлечении ПИИ и наращивании выгод от них.

В целях содействия привлечению ПИИ страны все активнее заключают МИС...

Страны заключают международные инвестиционные соглашения (МИС) на двустороннем, региональном и многостороннем уровнях по различным причинам. Большинство принимающих стран делают это главным образом для содействия привлечению ПИИ. Для большинства же стран базирования задача заключается в основном в обеспечении большей транспарентности, стабильности, предсказуемости и надежности режимов регулирования ПИИ в принимающих странах - и в снижении барьеров на пути будущих потоков ПИИ. И в том, и в другом случае режим регулирования ПИИ, о каком бы уровне ни шла речь, должен быть как минимум благоприятным. Фактическое же появление потоков ПИИ зависит главным образом от определяющих экономических факторов.

Число МИС, особенно на двустороннем и региональном уровнях, за последнее десятилетие значительно выросло, что свидетельствует о важном значении ПИИ для мировой экономики (см. Часть первую настоящего ДМИ).

На двустороннем уровне наиболее важными договорными инструментами являются двусторонние инвестиционные договоры (ДИД) и договоры об избежании двойного налогообложения (ДИДН): к концу 2002 года было подписано 2 181 ДИД и 2 256 ДИДН. ДИД являются прежде всего инструментами защиты инвесторов, хотя соглашения, заключенные в последнее время некоторыми странами, дают также в большей мере

либерализирующий эффект. (Они не заключаются между развитыми странами.) Ими охватывается примерно 7% суммарного объема мировых ПИИ и 22% совокупного объема ПИИ в развивающихся странах и странах ЦВЕ. ДИДН являются в первую очередь инструментами решения вопросов, связанных с распределением облагаемых налогами доходов, и в том числе сокращения масштабов двойного налогообложения. Ими охватывается порядка 87% мировых ПИИ и примерно 57% ПИИ в развивающихся странах и странах ЦВЕ.

Хотя некоторые региональные соглашения касаются исключительно инвестиционных вопросов, до последнего времени прослеживалась тенденция регулирования таких вопросов в торговых соглашениях. (То же самое касается двусторонних торговых соглашений). Более того, соглашения о свободной торговле сегодня зачастую являются также соглашениями о свободных инвестиционных режимах.

На многостороннем уровне те немногие соглашения, которые существуют, касаются конкретных инвестиционных вопросов (таких, как связанные с торговлей инвестиционные меры, страхование, урегулирование споров и вопросы социальной политики) или являются секторальными (например, Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС)). Всеобъемлющие многосторонние соглашения об инвестициях отсутствуют, хотя в ВТО в настоящее время и обсуждаются вопросы, связанные с этой идеей.

В целом рост числа МИС и сам их характер отражают тот факт, что национальная политика в последнее десятилетие стала более открытой для ПИИ. В период 1991-2002 годов 95% из 1 641 изменения, внесенного в политику в области ПИИ, имело именно такую направленность.

В этой связи вопросы, касающиеся МИС, выдвигаются на первый план в международной экономической дипломатии. Это не зависит от того, что произойдет или не произойдет на многостороннем уровне, а обусловлено просто тем, что происходит *сегодня* на двустороннем и региональном уровнях. Но если

переговоры начнутся на многостороннем уровне, эти вопросы приобретут еще большую значимость. Вести ли правительствам переговоры по МИС, на каком уровне и с какой целью - это их суверенный выбор. Цель настоящего *ДМИ* заключается в том, чтобы просто пролить свет на круг вопросов, которые необходимо рассматривать при ведении переговоров по МИС, с тем чтобы внести в них ясность с точки зрения процесса развития (и вне зависимости от исхода ведущихся сегодня дискуссий по поводу многостороннего инвестиционного соглашения).

Практически по определению МИС, в зависимости от их точного содержания, в большей или меньшей степени затрагивают режимы регулирования ПИИ. Как правило, они делают режим регулирования более транспарентным, стабильным и предсказуемым, давая возможность экономическим детерминантам играть определяющую роль. Расчет делается на то, что при соответствующих экономических детерминантах ПИИ будут увеличиваться. Таким образом, в этом отношении МИС могут влиять на потоки ПИИ в тех случаях, когда они затрагивают определяющие их факторы.

...которые в силу их характера влекут за собой потерю пространства для маневра в политике

Опыт показывает, что для наиболее эффективного привлечения ПИИ и извлечения связанных с ними выгод одной лишь пассивной либерализации не достаточно. Либерализация способна помочь в привлечении больших объемов ПИИ. Но, разумеется, для достижения максимальной отдачи от ПИИ этого явно не достаточно. Привлечение тех типов ПИИ, которые обладают более высоким потенциалом с точки зрения выгод для принимающих стран (таких, как ПИИ в передовые с технологической точки зрения или ориентированные на экспорт виды деятельности), представляет собой более трудную задачу, чем просто либерализация режима ввоза ПИИ и операций с ними. И, как только страны добиваются успеха в привлечении иностранных инвесторов, национальная политика начинает играть

решающую роль в обеспечении бóльших выгод от ПИИ. Меры политики могут вызвать ускорение модернизации технологии и навыков, расширить закупки на местном уровне, обеспечить большие объемы реинвестирования прибылей, более эффективную защиту окружающей среды и прав потребителей и т.д. Они могут также создать заслон от потенциальных опасностей, связанных с ПИИ. Например, они могут сдерживать антиконкурентную практику и препятствовать тому, чтобы иностранные филиалы вытесняли с рынка жизнеспособные местные фирмы или своими действиями нарушали специфику местных условий. При заключении МИС инструментарий, необходимый для проведения такой политики, как правило оказывается ограниченным или вообще ликвидируется.

Задача развивающихся стран заключается в нахождении ориентированного на процесс развития баланса...

Какие же вопросы возникают при этом?

Для развивающихся стран самая важная задача при заключении будущих МИС состоит в установлении баланса между потенциальным вкладом подобных соглашений в увеличение потоков ПИИ и сохранением способности проводить ориентированную на процесс развития политику в области ПИИ, позволяющую им добиваться от них более полной отдачи, т.е. права регулировать инвестиционную деятельность в интересах общества. Это требует сохранения достаточного пространства для маневра, которое давало бы правительствам возможность использовать такого рода рычаги политики в рамках обязательств, закрепленных в МИС, участниками которых они являются. Возникающий при этом конфликт интересов очевиден. Существование слишком большого пространства для маневра в политике подрывает ценность международных обязательств. В то же время слишком жесткие обязательства чрезмерно ограничивают свободу для маневра в национальной политике. Задача здесь заключается в том, чтобы найти ориентированную на процесс развития золотую середину с точки зрения целей, структуры, осуществления и содержания МИС.

...при согласовании целей, структуры и механизма осуществления МИС...

Во многих МИС цель развития отражается в числе основных целей или принципов, в качестве части их преамбулы или в виде конкретных декларативных положений, раскрывающих общие принципы. Главное достоинство таких положений состоит в том, что они могут помогать при толковании основных обязательств, позволяя придерживаться принципов толкования, в наибольшей степени благоприятствующих развитию. Это способствует повышению гибкости и применению права на регулирование путем обеспечения того, что цель развития подразумевается во всех обязательствах и изъятиях из них и что она имманентно присутствует в правилах оценки законности действий правительства в соответствии с соглашением.

В структуре соглашений аспекты развития можно отразить через особый и дифференцированный режим для участвующих в них развивающихся стран. Это влечет за собой различия в объемах обязательств развитых и развивающихся стран, когда развивающиеся страны на временной или постоянной основе берут на себя менее обременительные обязательства, которые при этом являются еще и взаимными. Особенно важное значение имеет подход к определению объема обязательств.

- При подходе, основанном на "негативных перечнях", страны соглашаются взять на себя ряд общих обязательств, а затем индивидуально перечисляют все области, на которые эти обязательства не распространяются. Как правило, этот подход дает в результате список отступающих мер. Кроме того, он повышает предсказуемость, поскольку закрепляет статус-кво.
- При подходе, основанном на "позитивных перечнях" (по типу ГАТС), страны перечисляют обязательства, которые они соглашаются принять на себя, и условия их реализации. Этот подход обладает тем преимуществом, что страны могут

принимать на себя обязательства по собственному графику и определять условия для этого. По этим причинам подход, основанный на "позитивных перечнях", как правило, считается в большей мере благоприятствующим развитию, чем подход, основанный на "негативных перечнях".

В теории оба подхода должны давать один и тот же результат, если страны способны принимать правильные решения относительно отдельных видов деятельности - или, в более общем плане, относительно установления обязательств - при заключении соглашения. На практике же мало вероятно, что развивающиеся страны будут располагать всей необходимой информацией для принятия необходимых решений на момент заключения соглашений. В итоге использование подхода, основанного на "негативных перечнях", может приводить к большей либерализации, чем желали бы страны для начала. Но к значительной либерализации может приводить даже подход, основанный на "позитивных перечнях", поскольку на практике переговоры порождают давление на страны в направлении принятия более высоких и широких обязательств. А как только обязательство взято, радикально изменить его крайне трудно.

Осуществление МИС также может быть построено на началах гибкости в вопросах развития в качестве организующего принципа. В данном случае особенно важными являются два аспекта: во-первых, правовой характер, механизмы и действие соглашения, а во-вторых - стимулирующие меры и техническая помощь:

- На объем конкретных обязательств влияет то, является ли соглашение юридически обязательным или носит добровольный характер. В действительности, вполне возможно иметь смешанный набор юридически связывающих обязательств и не имеющих обязательной силы положений "о наилучших намерениях" в одном и том же соглашении. Таким образом, ориентированные на процесс развития положения могут быть либо императивными, либо диспозитивными в зависимости от того, насколько стороны готовы принять на себя обязательства.

- Асимметрии между развитыми и развивающимися странами, участвующими в МИС, можно выправлять с помощью обязательств развитых стран-участниц по оказанию помощи развивающимся странам, особенно НРС. Примером служит Соглашение по ТАПИС, в котором развитые страны приняли на себя обязательства содействовать передаче технологии НРС. Актуальное значение здесь имеет также более широкий вопрос об обязательствах стран базирования по поощрению потоков ПИИ в развивающиеся страны, возможно, подкрепляющихся положениями об оказании технической помощи через соответствующие международные организации. Они имеют важное значение с учетом сложности данного предмета и ограниченного потенциала многих развивающихся стран, особенно НРС, в деле финансирования анализа и разработок по вопросам политики, касающейся ПИИ, а также в деле развития людских ресурсов и институциональной базы. Институциональное развитие также подразумевает оказание помощи развивающимся странам в привлечении ПИИ и получении ббльших выгод от них.

...и особенно их содержания...

Поиск благоприятствующего процессу развития баланса наиболее рельефно проявляется в ходе переговоров по согласованию содержания МИС. Центральное место здесь занимает урегулирование вопросов, имеющих особенно важное значение для способности стран проводить ориентированную на развитие национальную политику в области ПИИ и являющихся особенно деликатными при проведении международных инвестиционных переговоров, поскольку страны имеют по ним диаметрально противоположные позиции.

Если смотреть на это через призму развития, то к таким вопросам можно отнести следующие:

- определение инвестиций, поскольку оно очерчивает объем и сферу охвата основных положений соглашения;
- сфера охвата национального режима (особенно в преломлении к праву на обоснование в стране), поскольку она определяет объем и способы возможного предоставления преференций отечественным предприятиям;
- обстоятельства, при которых меры государственной политики должны рассматриваться как разрешенные меры отчуждения в порядке регулирования, поскольку это подразумевает выверку грани, разделяющей законное право на регулирование и права владельцев частной собственности;
- сфера действия механизмов урегулирования споров, поскольку в этой связи возникает вопрос о вовлеченности негосударственных субъектов и о том, в какой мере урегулирование инвестиционных споров является автономным;
- использование требований к производственно-инвестиционной деятельности, стимулов, мер политики в области передачи технологии и политики в области конкуренции, поскольку они могут способствовать реализации целей развития.

В ходе переговоров по МИС возникают и другие важные вопросы, особенно касающиеся режима наиболее благоприятствуемой нации, справедливого и равноправного режима и транспарентности. Но они представляются менее спорными.

В случае каждого из этих вопросов существуют решения, в большей или меньшей мере благоприятствующие развитию. С точки зрения многих развивающихся стран, предпочтительным

является широкий, основанный на "позитивных перечнях" подход по типу ГАТС, который позволяет каждой стране определять для себя, по каким из этих вопросов брать на себя обязательства в МИС, на каких условиях и по какому графику, исходя из собственных потребностей и обстоятельств.

Помимо этого, при поиске общего баланса в будущих МИС необходимо уделять больше внимания обязательствам стран базирования. Все развитые страны (а это основные страны базирования) уже имеют различные действующие меры по поощрению потоков ПИИ в развивающиеся страны. И подобные обязательства содержатся в ряде двусторонних и региональных соглашений. Развивающиеся страны оказались бы в выигрыше от большей транспарентности, стабильности и предсказуемости мер стран базирования в будущих МИС.

ТНК тоже могут в большей мере способствовать увеличению отдачи от своих инвестиций в развивающихся странах для процесса их развития в рамках своей активной корпоративной социальной ответственности, будь то в добровольном порядке или на основе в большей мере проработанных с юридической точки зрения процессов. Особенно важное значение с точки зрения процесса развития имеют области, которые в максимальной мере способствуют увеличению государственных доходов принимающих стран, формированию и развитию связей с местными предприятиями, созданию рабочих мест, повышению уровня квалификации местной рабочей силы и передаче технологии.

...путем превращения целей в области развития в неотъемлемую часть международных инвестиционных соглашений

Все эти вопросы носят сложный характер. Поскольку потенциальные последствия некоторых положений МИС изучены не до конца, отдельным странам непросто сделать правильный выбор. Связанные с этим сложности и нюансы можно

проиллюстрировать на опыте НАФТА применительно к региональному уровню, переговоров по МСИ в преломлении к межрегиональному уровню и ГАТС и Соглашения по СТИМ, когда речь идет о многостороннем уровне. С учетом эволюции МИС довольно часто возникают новые сложности при применении и толковании соглашений. И действительно, в связи с этими процессами могут возникать споры, исход которых зачастую трудно предсказать.

Именно поэтому правительствам необходимо обеспечить сведение к минимуму подобных трудностей. Как же это сделать? С самого начала предусматривая соответствующие защитные меры для уточнения того спектра особых и дифференцированных прав и изъятий из обязательств, которыми могли бы пользоваться участвующие в соглашениях развивающиеся страны. Кроме того, административное бремя, связанное с новыми обязательствами на международном уровне, по всей вероятности, будет гораздо более тяжелым для развивающихся стран, особенно наименее развитых из них, поскольку у них зачастую ощущается дефицит людских и финансовых ресурсов, необходимых для осуществления соглашений. Это подчеркивает важную значимость технического сотрудничества, направленного на укрепление потенциала, для оказания помощи развивающимся странам в более взвешенной оценке различных вариантов политики перед заключением новых соглашений и при осуществлении принятых обязательств.

Главнейшей задачей для стран является нахождение ориентированного на процесс развития баланса при согласовании целей, содержания, структуры и способов осуществления будущих МИС на любом уровне и в любом контексте. Иными словами, аспекты развития должны быть неотъемлемой частью международных инвестиционных соглашений в интересах поддержки политики, направленной на привлечение больших объемов ПИИ и извлечение более весомых выгод из них.

Женева, июль 2003 года

Рубенс Рикуперу
Генеральный секретарь ЮНКТАД

ПРИЛОЖЕНИЕ

*Доклад о мировых инвестициях, 2003 год
Политика в области ПИИ в целях развития:
Национальные и международные аспекты*

Содержание

PREFACE OVERVIEW

PART ONE FDI FALLS AGAIN—UNEVENLY

CHAPTER I. FDI DOWN 21% GLOBALLY

- A. The downturn continues**
- B. The unevenness of the downturn**
- C. Performance Index captures the downturn's unevenness**
- D. Why the downturn?**
 - 1. Macroeconomic factors
 - 2. Microeconomic factors
 - 3. Institutional factors
- E. Softening the impact**
- F. Towards mega blocks?**
- G. Prospects**

CHAPTER II. UNEVEN PERFORMANCE ACROSS REGIONS

Introduction

- A. Developing countries**
 - 1. Africa
 - a. FDI down by two-fifths
 - b. Policy developments improving the investment climate
 - c. Prospects—quick recovery likely
 - 2. Asia and the Pacific
 - a. FDI down again, but several countries receiving significantly higher flows

- b. Policy developments—more unilateral measures to improve the investment environment
- c. Long-term prospects promising but short-term outlook uncertain
- 3. Latin America and the Caribbean
 - a. The downturn—concentrated in Argentina, Brazil and Chile
 - b. Policy developments—targeting FDI to development strategies
 - c. Prospects—not much change

B. Central and Eastern Europe

- 1. Defying the global trend
- 2. FDI in the Russian Federation—taking off?
- 3. The challenge of EU enlargement
- 4. Prospects—mostly sunny

C. Developed countries

- 1. FDI down, as cross-border M&As dwindle
- 2. Policy developments—continuing liberalization
- 3. Prospects—hinging on economic recovery

**PART TWO
ENHANCING THE DEVELOPMENT DIMENSION OF
INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS**

INTRODUCTION

**CHAPTER III. KEY NATIONAL FDI POLICIES AND
INTERNATIONAL INVESTMENT AGREEMENTS**

A. Key national FDI policies

- 1. Attracting investment
- 2. Benefiting more from FDI
- 3. Addressing concerns about TNCs

B. The growth of IIAs

- 1. Bilateral agreements
- 2. Regional and interregional agreements
- 3. Multilateral agreements

C. Features of IIAs at difference levels

- 1. Bilateral approaches
- 2. Regional and interregional approaches

3. Multilateral approaches

CHAPTER IV. EIGHT KEY ISSUES: NATIONAL EXPERIENCES AND INTERNATIONAL APPROACHES

A. Definition of investment

1. Why the definition of investment matters
2. Scope of definitions
3. Options for the future

B. National treatment

1. The centrality of national treatment
2. Patterns of national policy
3. National treatment and economic impact
 - a. Pre-establishment
 - b. Post-establishment
4. National treatment in IIAs
5. Options for the future

C. Nationalization and expropriation

1. The sensitivity of indirect takings and national policy dilemmas
2. Coverage in IIAs

D. Dispute settlement

1. National policies on dispute settlement in the investment field
2. Legal effectiveness
3. Coverage in IIAs
4. Key issues and options for the future

E. Performance requirements

1. Why use them
2. Declining incidence
3. How effective are they?
4. Coverage in IIAs
5. Options for the future

F. Incentives

1. Why use them
2. Incentives-based competition for FDI intensifies
3. Are incentives worth their cost?
4. Few international agreements restrict

the use of incentives—but some do

5. Options for the future

G. Transfer of technology

1. The need for policies to promote technology transfer
2. Shifting towards a more market-friendly approach in national policies
3. The right mix of policy instruments and conditions
4. International agreements mirror the shift in national policies

H. Competition policy

1. Policy challenges
2. International cooperation arrangements

CHAPTER V. THE IMPORTANCE OF NATIONAL POLICY SPACE

A. Objectives of IIAs

B. Structure

C. Content

D. Implementation of IIAs

CHAPTER VI. HOME COUNTRIES AND INVESTORS

A. Home country measures

1. Broad scope of measures
2. Current use by developed countries
3. Effectiveness
4. The IIA dimension
5. Enhancing the development dimension

B. Good corporate citizenship

1. The concept
2. Its international dimension

PART TWO CONCLUSIONS:

The challenge of the development dimension

REFERENCES

ANNEX A. ADDITIONAL TEXT TABLES

ANNEX B. STATISTICAL ANNEX

**SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TRANSNATIONAL
CORPORATIONS AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT**

QUESTIONNAIRE

**Отдельные публикации ЮНКТАД
по транснациональным корпорациям и прямым
иностранным инвестициям**

(Более подробную информацию см. на вебсайте
www.unctad.org/publications)

А. Серийные публикации

Доклады о мировых инвестициях

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. 384 p. Sales No. E.02.II.D.4. \$49.
<http://www.unctad.org/wir>.

Доклад о мировых инвестициях, 2002 год. Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта. Обзор. 85 стр. Бесплатно. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. 356 p. Sales No. E.01.II.D.12 \$49. <http://www.unctad.org/wir>.

Доклад о мировых инвестициях, 2001 год: Содействие развитию связей. Обзор. 71 стр. Бесплатно <http://www.unctad.org/wir>.

Ten Years of World Investment Reports: The Challenges Ahead. Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI. UNCTAD/ITE/Misc.45. Free of charge. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 368 p. Sales No.E.99.II.D.20. \$49. <http://www.unctad.org/wir>.

Доклад о мировых инвестициях, 2000 год: Трансграничные слияния и приобретения и процесс развития. Обзор. 80 стр. Бесплатно. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. 543 p. Sales No.E.99.II.D.3. \$49. <http://www.unctad.org/wir>.

Доклад о мировых инвестициях, 1999 год: Прямые иностранные инвестиции и проблема развития. Обзор. 95 стр. Бесплатно. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 432 p. Sales No. E.98.II.D.5. \$45. <http://www.unctad.org/wir>.

Доклад о мировых инвестициях, 1998 год: Тенденции и определяющие факторы. Обзор. 49 стр. Бесплатно. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 384 p. Sales. No. E.97/II.D.19. \$45. <http://www.unctad.org/wir>.

Доклад о мировых инвестициях, 1997 год: Транснациональные корпорации, структура рынка и политика конкуренции. Обзор. 88 стр. Бесплатно. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 332 p. Sales No. E.96.A.14. \$45. <http://www.unctad.org/wir>.

Доклад о мировых инвестициях, 1996 год: Инвестиции, торговля и международные рамочные механизмы. Обзор. 36 стр. Бесплатно. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p. Sales No.E.95.II.A.9. \$45. <http://www.unctad.org/wir>.

Доклад о мировых инвестициях, 1995 год: Транснациональные корпорации и конкурентоспособность. Обзор. 68 стр. Бесплатно. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 p. Sales No. E.94.II.A.14. \$45. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 p. Sales No. E.93.II.A.14. \$45. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary. 31 p. ST/CTC/159. Free of charge. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 p. Sales No. E.92.II.A.19. \$45. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. An Executive Summary. 30 p. Sales No. E.92.II.A.24. Free of charge. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment. 108 p. Sales No. E.91.II.A.12. \$25. <http://www.unctad.org/wir>.

Справочники по мировым инвестициям

World Investment Directory, Volume VIII, Central and Eastern Europe 2003 (with CD-ROM). UNCTAD/ITE/IIT/2003/2, E.03.II.D.12, ISBN 92-1-112584-7, March 2003.

World Investment Directory 1999: Asia and the Pacific. Vol. VII (Parts I and II). 332+638 p. Sales No. E.00.II.D.21. \$80.

World Investment Directory 1996: West Asia. Vol. VI. 138 p. Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

World Investment Directory 1996: Africa. Vol. V. 461 p. Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

World Investment Directory 1994: Latin America and the Caribbean. Vol. IV. 478 p. Sales No. E.94.II.A.10. \$65.

World Investment Directory 1992: Developed Countries. Vol. III. 532 p. Sales No. E.93.II.A.9. \$75.

World Investment Directory 1992: Central and Eastern Europe. Vol. II. 432 p. Sales No. E.93.II.A.1. \$65. (Joint publication with the United Nations Economic Commission for Europe.)

World Investment Directory 1992: Asia and the Pacific. Vol. I. 356 p. Sales No. E.92.II.A.11. \$65.

Обзоры инвестиционной политики

Investment Policy Review Ghana. UNCTAD/ITE/IPS/Misc.14, E.02.II.D.20, ISBN 92-1-112569-3, June 2003.

Investment Policy Review Nepal. Advance copy. UNCTAD/ITE/IPC/Misc./ 2003/1, June 2003

Investment Policy Review Botswana. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.10, E.03.II.D.1, ISBN 92-1-112572-3, March 2003.

Investment Policy Review Lesotho. Advance copy. UNCTAD/ITE/IPC/Misc. 25, March 2003.

Investment and innovation policy review Ethiopia. UNCTAD/ITE/IPC/Misc. 4, January 2002.

Investment Policy Review of the United Republic of Tanzania. 98 p. Sales No. 02.E.II.D.6 \$ 20. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm9.en.pdf>.

Investment Policy Review of Ecuador. 117 p. Sales No. E.01.II D.31. \$ 25. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm2sum.en.pdf>.

Investment and Innovation Policy Review of Ethiopia. 115 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4. Free of charge. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm4.en.pdf>.

Investment Policy Review of Mauritius. 84 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/investpolicy.en.htm>

Investment Policy Review of Peru. 108 p. Sales No. E.00.II.D. 7. \$22. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm19sum.en.pdf>.

Investment Policy Review of Uganda. 75 p. Sales No. E.99.II.D.24. \$15. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm17sum.en.Pdf>.

Investment Policy Review of Egypt. 113 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$19. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm11sum.en.Pdf>.

Investment Policy Review of Uzbekistan. 64 p. UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13. Free of charge. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm13.en.pdf>.

Международные инвестиционные договоры и соглашения

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IX. 353 p. Sales No. E.02.II.D.16. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VIII. 335 p. Sales No. E.02.II.D.15. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VII. 339 p. Sales No. E.02.II.D.14. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VI. 568 p. Sales No. E.01.II.D.34. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/psl1dited2v6_p1.en.pdf (part one).

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. V. 505 p. Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IV. 319 p. Sales No. E.00.II.D.13. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. I. 371 p. Sales No. E.96.II.A.9; ***Vol. II.*** 577 p. Sales No. E.96.II.A.10; ***Vol. III.*** 389 p. Sales No. E.96.II.A.11; the 3-volume set, Sales No. E.96.II.A.12. \$125.

Bilateral Investment Treaties 1959-1999. 143 p. UNCTAD/ITE/IIA/2, Free of charge. Available only in electronic version from <http://www.unctad.org/en/pub/poitejiad2.en.htm>.

Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s. 314 p. Sales No. E.98.II.D.8. \$46.

Инвестиционные справочники по НРС**LDC Investment Guides**

Investment guide to Mozambique: Opportunities and Conditions.
UNCTAD/ITE/IIA/4, January 2002 (2000-01 PB).

Investment guide to Nepal. Opportunities and Conditions.
UNCTAD/ITE/IIA/2003/2, January 2003.

An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions.
72 p. UNCTAD/ITE/IIA/4 <http://www.unctad.org/en/pub/investguide.en.htm>

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 76 p.
UNCTAD/ITE/IIT/Misc.30.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>.

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions.
66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.

Guide d'investissement au Mali. 108 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24.
<http://www.unctad.org/fr/docs/poiteiitm24.fr.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions. 69 p.
UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

Проблематика международных инвестиционных соглашений

*(С резюме публикаций можно ознакомиться на вебсайте
<http://www.unctad.org/iaa>.)*

Урегулирование споров: государство-государство. (В продаже под № R.03.II.D.6)

Урегулирование споров: инвестор-государство. (В продаже под № R.03.II.D.6)

Transfer of Technology. 138 p. Sales No. E.01.II.D.33. \$18.

Illicit Payments. 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. \$13.

Меры стран базирования. В продаже под №.R.01.II.D.19. 12 долл. США.

Host Country Operational Measures. 109 p. Sales No. E.01.II.D.18. \$15.

Social Responsibility. 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. \$15.

Environment. 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. \$15.

Transfer of Funds. 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. \$12.

Employment. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.

Taxation. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.

International Investment Agreements: Flexibility for Development. 185 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$12.

Taking of Property. 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview. 112 p. Sales No. E.99.II.D.23. \$ 12.

Lessons from the MAI. 31 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$ 12.

Национальный режим. В продаже под номером R.99.II.D.16. 12 долл. США.

Справедливый и равноправный режим. В продаже под номером R.99.II.D.15. 12 долл. США.

Связанные с инвестициями торговые меры. В продаже под номером R.99.II.D.12. 12 долл. США.

Режим наиболее благоприятствуемой нации. В продаже под номером R.99.II.D.11. 12 долл. США.

Допуск и обоснование в стране. В продаже под номером R.99.II.D.10. 12 долл. США.

Сфера действия и определения. В продаже под номером R.99.II.D.9. 12 долл. США.

Трансфертное ценообразование. В продаже под номером R.99.II.D.8. 12 долл. США.

Прямые иностранные инвестиции и развитие. В продаже под номером R.98.II.D.15. 12 долл. США.

В. Текущие исследования

Серия А

No. 30. *Incentives and Foreign Direct Investment.* 98 p. Sales No. E.96.II.A.6. \$30. [Out of print.]

No. 29. *Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration.* 100 p. Sales No. E.96.II.A.8. \$25.
(Joint publication with the International Organization for Migration.)

No. 28. *Foreign Direct Investment in Africa.* 119 p. Sales No. E.95.II.A.6. \$20.

**Исследования в области консультативных услуг по вопросам
инвестиций и подготовки кадров**
(ранее "Текущие исследования, серия В)

No. 17. *The World of Investment Promotion at a Glance: A survey of investment promotion practices*. UNCTAD/ITE/IPC/3. Free of charge.

No. 16. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. 180 p. Sales No. E.01.II.D.5.

\$23. Summary available from <http://www.unctad.org/asit/resumé.htm>.

No. 15. *Investment Regimes in the Arab World: Issues and Policies*. 232 p. Sales No. E/F.00.II.D.32.

No. 14. *Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and Institutions*. 50 p. Sales No.

E.99.II.D.22. \$ 15.

No. 13. *Survey of Best Practices in Investment Promotion*. 71 p. Sales No. E.97.II.D.11. \$ 35.

No. 12. *Comparative Analysis of Petroleum Exploration Contracts*. 80 p. Sales No. E.96.II.A.7. \$35.

No. 11. *Administration of Fiscal Regimes for Petroleum Exploration and Development*. 45 p. Sales

No. E.95.II.A.8.

C. Отдельные исследования

FDI in Least developed countries at a Glance: 2002. UNCTAD/ITE/IIA/6, February 2003.

The World of Investment Promotion at a Glance. Advisory Studies, No. 17.

UNCTAD/ITE/IPC/3, March 2002 (2000-01 PB).

International Investment Instruments: A Compendium, Volume X.
UNCTAD/DITE/3(Vol. X), September 2002.

The Tradability of Consulting Services. 189 p.
UNCTAD/ITE/IPC/Misc.8.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm8.en.pdf>.

Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. 308 p. Sales No. E.01.II.D.28. \$45.

FDI in Least Developed Countries at a Glance. 150 p.
UNCTAD/ITE/IIA/3. Free of charge. Also available from
<http://www.unctad.org/en/pub/poiteiad3.en.htm>.

Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential. 89 p.
UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.

TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices. Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand. 113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Free of charge.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. 200 p. Sales No. E.98.II.D.4. \$48.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. Executive Summary and Report of the Kunming Conference. 74 p. Free of charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations. Executive Summary and Report of the Osaka Conference. 60 p. Free of charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications.
242 p. Sales No. E.93.II.A.15. \$35.

Measures of the Transnationalization of Economic Activity. 93 p.
Sales No. E.01.II.D.2. \$20.

The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. 283p. Sales No. E.00.II.D.35. \$42.

Integrating International and Financial Performance at the Enterprise Level. 116 p. Sales No. E.00.II.D.28. \$18.

FDI Determinants and TNCs Strategies: The Case of Brazil. 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/psiteiitd14.en.htm>.

The Social Responsibility of Transnational Corporations. 75 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free-of- charge. [Out of stock.] Available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.

Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations. 47 p. Sales No. E.94.II.A.9. \$25.

Accounting, Valuation and Privatization. 190 p. Sales No. E.94.II.A.3. \$25.

Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environment Survey. 278 p. Sales No. E.94.II.A.2. \$29.95.

Management Consulting: A Survey of the Industry and Its Largest Firms. 100 p. Sales No. E.93.II.A.17. \$25.

Transnational Corporations: A Selective Bibliography, 1991-1992. 736 p. Sales No. E.93.II.A.16. \$75.

Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries. 108 p. Sales No. E.93.II.A.12. \$18.

Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries. 116 p. Sales No. E.93.II.A.8. \$15.

Debt-Equity Swaps and Development. 150 p. Sales No. E.93.II.A.7. \$35.

From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations. 134 p. Sales No. E.93.II.A.2. \$25.

The East-West Business Directory 1991/1992. 570 p. Sales No. E.92.II.A.20. \$65.

Climate Change and Transnational Corporations: Analysis and Trends. 110 p. Sales No. E.92.II.A.7. \$16.50.

Foreign Direct Investment and Transfer of Technology in India. 150 p. Sales No. E.92.II.A.3. \$20.

The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence. 84 p. Sales No. E.92.II.A.2. \$12.50.

Transnational Corporations and Industrial Hazards Disclosure. 98 p. Sales No. E.91.II.A.18. \$17.50.

Transnational Business Information: A Manual of Needs and Sources. 216 p. Sales No. E.91.II.A.13. \$45.

The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment: An Assessment. 101 p. Sales No. GV.E.98.0.29. \$20.

Sharing Asia's Dynamism: Asian Direct Investment in the European Union. 192 p. Sales No. E.97.II.D.1. \$26.

Investing in Asia's Dynamism: European Union Direct Investment in Asia. 124 p. ISBN 92-827-7675-1. ECU 14. (Joint publication with the European Commission.)

International Investment towards the Year 2002. 166 p. Sales No. GV.E.98.0.15. \$29. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

International Investment towards the Year 2001. 81 p. Sales No. GV.E.97.0.5. \$35. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

D. Журналы

Transnational Corporations Journal (formerly *The CTC Reporter*). Published three times a year. Annual subscription price: \$45; individual issues \$20. http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itncs/1_tncs.htm

* * *

Издания Организации Объединенных Наций можно приобрести в книжных магазинах и у распространителей по всему миру. За справками обращайтесь в свой книжный магазин или пишите по адресу:

Для Африки и Европы:

Sales Section
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Телефон: (41-22) 917-1234
Факс: (41-22) 917-0123
Адрес электронной почты: unpubli@unog.ch

Для Азиатско-Тихоокеанского региона, Карибского бассейна,
Латинской Америки и Северной Америки:

Sales Section
Room DC2-0853
United Nations Secretariat
New York, NY 10017
United States
Телефон: (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646
Факс: (1-212) 963-3489
Адрес электронной почты: publications@un.org

Все цены приведены в долларах США.

За дополнительной информацией о работе Отдела ЮНКТАД
по инвестициям, технологии и развитию предприятий просьба
обращаться по адресу:

United Nations Conference on Trade and Development
Division on Investment, Technology and Enterprise Development
Palais des Nations, Room E-10054
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Телефон: (41-22) 907-5651
Факс: (41-22) 907-0498
Адрес электронной почты: natalia.guerra@unctad.org;
<http://www.unctad.org>

Анкета

*Доклад о мировых инвестициях, 2003 год:
 Политика в области ПИИ в целях развития:
 национальные и международные аспекты*

В целях повышения качества и актуальности работы Отдела ЮНКТАД по инвестициям, технологии и развитию предприятий было бы полезно узнать мнения читателей относительно настоящей и других аналогичных публикаций. В этой связи мы были бы весьма признательны, если бы вы заполнили прилагаемую анкету и направили заполненный экземпляр по адресу:

*Readership Survey
 UNCTAD, Division on Investment,
 Technology and Enterprise Development
 Palais des Nations
 Room E-10054
 CH-1211 Geneva 10
 Switzerland
 Факс: (+ 41 22) 907.04.98*

**Анкета имеется также на
 вебсайте по адресу:
www.unctad.org/wir.**

1. **Фамилия и служебный** адрес респондента (по желанию):

2. К какой из нижеперечисленных областей ближе всего
 Ваша работа?

- | | | | |
|---|--------------------------|---|--------------------------|
| Государственный орган | <input type="checkbox"/> | Государственное предприятие | <input type="checkbox"/> |
| Частно-предпринимательская
структура | <input type="checkbox"/> | Академическое или
исследовательское учреждение | <input type="checkbox"/> |
| Международная организация | <input type="checkbox"/> | СМИ | <input type="checkbox"/> |
| Некоммерческие организации | <input type="checkbox"/> | Другие области
(просьба указать) | <input type="checkbox"/> |

3. В какой стране Вы работаете?

4. Как Вы оцениваете содержание настоящей публикации?

Отлично	<input type="checkbox"/>	Удовлетворительно	<input type="checkbox"/>
Хорошо	<input type="checkbox"/>	Неудовлетворительно	<input type="checkbox"/>

5. Насколько полезна настоящая публикация для Вашей работы?

Очень полезна	<input type="checkbox"/>	Полезна в определенной степени	<input type="checkbox"/>	Бесполезна	<input type="checkbox"/>
---------------	--------------------------	--------------------------------------	--------------------------	------------	--------------------------

6. Укажите три момента, которые Вам больше всего понравились в настоящей публикации, и насколько они полезны для Вашей работы:

7. Укажите три момента, которые Вам меньше всего понравились в настоящей публикации:

8. Насколько полезны в целом эти издания для Вашей работы?

Очень полезны	<input type="checkbox"/>	Полезны в определенной мере	<input type="checkbox"/>	Бесполезны	<input type="checkbox"/>
---------------	--------------------------	-----------------------------------	--------------------------	------------	--------------------------

9. Получаете ли Вы регулярно реферативный журнал Отдела *Transnational Corporations* (в прошлом - The CTC Reporter), выходящий три раза в год?

Да	<input type="checkbox"/>	Нет	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	-----	--------------------------

Если нет и если бы Вы хотели получить пробный экземпляр, который будет направлен на Ваше имя по вышеуказанному адресу, пометьте здесь

Другое издание, которые Вы хотели бы получать вместо этого журнала (см. перечень публикаций):

10. Как или где к Вам попала эта публикация:

- | | | | |
|---------------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------|
| Купил(а) | <input type="checkbox"/> | На семинаре/симпозиуме | |
| Заказал(а) бесплатный экземпляр | <input type="checkbox"/> | По почте | <input type="checkbox"/> |
| Иным способом | <input type="checkbox"/> | | |

11. Хотели ли бы Вы получать информацию о работе ЮНКТАД в области инвестиций, технологии и развития предприятий по электронной почте? Если да, то, пожалуйста, укажите ниже ваш адрес электронной почты:
