

КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ



ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ

2008

Транснациональные корпорации
и инфраструктурный вызов



ОРГАНИЗАЦИЯ
ОБЪЕДИНЕННЫХ
НАЦИЙ

**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ
НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

**ДОКЛАД
О МИРОВЫХ
ИНВЕСТИЦИЯХ 2008**

**Транснациональные корпорации,
и инфраструктурный вызов**

ОБЗОР



**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
Нью-Йорк и Женева, 2008 год**

UNCTAD/WIR/2008(Overview)
GE.08-51438 (R) 150908 190908

ПРИМЕЧАНИЕ

Выполняя в системе Организации Объединенных Наций функцию координационного центра по вопросам инвестиций и технологии и опираясь на 30-летний опыт работы в этой области, ЮНКТАД через Отдел по инвестициям, технологии и развитию предприятий (ОИТП) содействует углублению понимания ключевых проблем, в частности вопросов, связанных с прямыми иностранными инвестициями и передачей технологии. Кроме того, ОИТП помогает развивающимся странам привлекать ПИИ и получать от них отдачу, а также укреплять производственный потенциал и повышать международную конкурентоспособность. Акцент делается на комплексный стратегический подход к деятельности в области инвестиций, укрепления технологического потенциала и развития предприятий.

Понятие "страна", используемое в настоящем Докладе, 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. При выделении в настоящем Докладе основных групп стран соблюдена классификация Отдела статистики Организации Объединенных Наций. Это:

Развитые страны: страны - члены ОЭСР (кроме Мексики, Республики Кореи и Турции) плюс не являющиеся членами ОЭСР страны, ставшие новыми членами Европейского союза (Болгария, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Румыния, Словения и Эстония), плюс Андорра, Израиль, Лихтенштейн, Монако и Сан-Марино.

Страны с переходной экономикой: Юго-Восточная Европа и Содружество Независимых Государств.

Развивающиеся страны: в целом все страны, не указанные выше. В статистических целях в данные по Китаю не включены данные по Специальному административному району Гонконг (САР Гонконг), Специальному административному району Макао (САР Макао) и Китайской провинции Тайвань.

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 2008 года (ДМИ08) был подготовлен группой специалистов, которую возглавляла Анна Миру и в состав которой входили Куми Эндо, Торбьерн Фредрикссон, Масатака Фудзита, Кальман Калотай, Гуойон Лян, Падма Маллампалли, Хафиз Мирза, Николь Мусса, Абрахам Негаш, Хилари Нвокеаби, Жан Франсуа Утревиль, Томас Поллан, Так Ён Сон, Астрит Сулстарова, Томас ван Гиффен и Ки Хви Ви. Вклад в подготовку доклада внесли также Амаре Бекеле, Хамед Эль-Кади, Йоахим Карл и Шин Охината.

Старший экономический советник - Джон Х. Даннинг, главный консультант - Питер Бакли.

Помощь в исследовательской работе оказали Мохамед Шираз Бали, Бредли Бойкурт, Йован Личина, Лизанн Мартинез и Тадель Тайе. На различных этапах в работе принимали участие стажеры Аурелиа Фигероа, Юлия Кубни и Дагмар ван ден Бруле. *ДМИ08* подготовили к выпуску Северин Экскоффье, Розалина Гойена, Шанталь Ракотондраинибе и Катя Вьё. Технический редактор - Правин Бхалла; компьютерный набор выполнила Тересита Вентура.

При подготовке *ДМИ08* были использованы материалы, представленные участниками проходившего в Женеве в мае 2008 года глобального семинара, а также двух региональных семинаров по ТНК в инфраструктурных отраслях, которые были организованы в апреле 2008 года: первый - в Сантьяго, Чили (в сотрудничестве с Экономической комиссией для Латинской Америки и Карибского бассейна), а второй - в Йоханнесбурге, Южная Африка (в сотрудничестве с Банком развития южной части Африки).

Вклад в подготовку доклада внесли также Эмин Аксаоглу, Мариа Аргири, Уна Клиффорд, Джудит Клифтон, Зурека Давидс, Джорджина Деллача, Ив де Розе, Даниэль Диас-Фуэнтес, Квентин Дюприе, Фабрис Хатем, Хейли Херман, Томас Джост, Селин Кауфманн, Майкл Ликоски, Майкл Мингес, Эль Иза Мохамеду, Бишаха Мухерджи, Сэм Мурадзиква, Барбара Милони, Сануша Найдю, Премила Назарет, Федерико Ортино, Дэвид Ллойд Оуэн,

Терутомо Озава, Роберт Пирс, Эдуар Перар, Рави Рамамурти, Маннсу Шин, Сатвиндер Сингх, Лалита Сом, Винсент Валентайн, Майра Уилкинз и Збигнев Зимни.

Замечания и предложения на различных этапах подготовки доклада представили Джо Амади-Эченду, Филиппа Биггз, Элин Бьеркебо, Дуг Брукс, Жоэль Буарте, Барри Кейбл, Карин Кампанелли, Фанни Чень, Джорджина Чиполетта, Рудольф Дольцер, Шанталь Дюпаскье, Шон Фанхорст, Масондо Фикиле, Бонги Гаса, Стивен Гелб, Аксель Жиру, Дэвид Холл, Джеффри Хамилтон, Тору Хомма, Габор Хуниа, Пракаш Харри, Анна Жубен-Бре, Андрей Журавлев, Детлеф Котте, Тхитхи Кухлазе, Эмабле Мапендано Увизейе, Ширли Масемола, Дэвид Матшекетшеке, Арвинд Маярам, Патрисио Миллан, Реатиле Мочебелеле, Сираж Мохамед, Хуан Карлос Морено-Брид, Тладиныяне Мороннгое, Тьери Мутомбо Калонжи, Питер Муклински, Юлиус Мукунгузи, Джудит Нвако, Шейла Пейдж, Антонио Педро, Уилсон Фири, Хелдер Пинто, Джайа Пракаш Прадхан, Карлос Расо, Алекс Рёрл, Фикиле Руже, Патрисио Росас, Алекс Ругамба, Уинифред Рвебейанга, Рикардо Санчес, Фернандо Санчес Альбавера, Мигель Сантильяна, Кристоф Шройер, Нджабуло Ситхебе, Мигель Соланес, Адмассу Тедессе, Хонг Сонг, Сюэкунь Сунь, Марсиа Таварес, Квези Тия, Игнасио Тортерола, Питер Уттинг, Йорг Вебер, Пауль Вессендорп, Томас Весткотт, Марсио Волерс, Лулу Чжан и Сюань Чисэнпей.

Вклад в подготовку *ДМИ08*, 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 и неправительственных организаций, а также руководители ряда компаний. В сборе и анализе данных по крупнейшим ТНК составителям доклада помогло сотрудничество с Университетом Эразма Роттердамского, Роттердам.

Секретариат выражает искреннюю признательность правительствам Норвегии, Франции и Швеции за оказанную финансовую поддержку.

СОДЕРЖАНИЕ

ПОТОКИ В 2007 ГОДУ ДОСТИГЛИ РЕКОРДНОГО УРОВНЯ,
НО НАМЕТИЛАСЬ ТЕНДЕНЦИЯ К СНИЖЕНИЮ

	Стр.
<i>Глобальные потоки ПИИ превзошли пиковый уровень 2000 года...</i>	1
<i>...благодаря рекордным суммам трансграничных СиП.</i>	4
<i>Крупнейшие ТНК продолжают зарубежную экспансию...</i>	5
<i>...в то время как на арене ПИИ появляются новые участники - фонды национального благосостояния</i>	6
<i>Изменения национальной политики в основной своей части по-прежнему стимулировали ПИИ, хотя менее благоприятные меры стали приниматься чаще</i>	7
<i>Глобальный финансовый кризис в ограниченной степени затронул потоки ПИИ в 2007 году, однако его удары начнут ощущаться в 2008 году</i>	15
<i>В Африке магнитом для ПИИ выступали высокие цены на сырьевые товары и рост доходности</i>	16
<i>В Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии и Океании и ввоз, и вывоз ПИИ бьют все рекорды</i>	17
<i>Рекордные по размерам потоки инвестиций в обоих направлениях были отмечены и в Западной Азии...</i>	18
<i>...в то время как скачок ПИИ, поступающих в страны Латинской Америки и Карибского бассейна, главным образом объяснялся спросом на природные ресурсы</i>	19
<i>В динамике ввоза ПИИ в страны Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств и их вывоза из этих стран сохранялась повышательная тенденция и достигнуты новые рекордные уровни</i>	21
<i>В развитых странах входящие и исходящие потоки ПИИ, похоже, достигли пика</i>	22

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ
И ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ВЫЗОВ

	Стр.
<i>В развивающихся странах имеются колоссальные неудовлетворенные потребности в инфраструктурных инвестициях</i>	25
<i>Масштабы участия ТНК в инфраструктурном секторе значительно выросли, в том числе в развивающихся странах и странах с переходной экономикой</i>	27
<i>Крупные инфраструктурные ТНК имеются в развивающихся странах, которые начинают играть заметную роль как инвесторы в других развивающихся странах</i>	28
<i>ТНК в инфраструктурном секторе добиваются конкурентных преимуществ с использованием целого ряда источников и размещают инвестиции за границей главным образом в интересах получения доступа к рынкам</i>	32
<i>Мобилизуется все больше финансовых ресурсов ТНК для осуществления инвестиций в инфраструктуру, однако дефицит все еще огромен</i>	33
<i>Инвестиции ТНК в инфраструктуру в развивающихся странах влияют на показатели отрасли...</i>	35
<i>...что влечет последствия с точки зрения оказания инфраструктурных услуг и обеспечения всеобщего доступа</i>	38
<i>Привлечение ТНК является сложной задачей политики</i>	39
<i>Страны стремятся расширить участие ТНК в инфраструктурном секторе, однако степень открытости отдельных отраслей различна</i>	41

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	Стр.
<i>Для обеспечения отдачи в области развития нужны надлежащие рамки государственного управления и мощный потенциал правительственных органов</i>	43
<i>Многие инвестиционные споры связаны с инфраструктурой</i>	44
<i>Необходимы более значительные обязательства международного сообщества...</i>	46
<i>... в том числе для снижения риска и создания потенциала в странах с низким доходом</i>	48

Приложения

Содержание Доклада о мировых инвестициях, 2008 год: Транснациональные корпорации и инфраструктурный вызов	51
Перечень Докладов о мировых инвестициях	57
Анкета	63

Диаграммы

Диаграмма 1. Общемировые потоки ПИИ, 20 ведущих стран, 2006, 2007 годы	4
Диаграмма 2. Потоки ПИИ ^а , размещаемых фондами национального благосостояния, 1987-2007 годы	13
Диаграмма 3. Основные правовые формы иностранного участия в инфраструктурных отраслях развивающихся стран и стран с переходной экономикой, в разбивке по отраслям, 1996-2006 годы	29

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	Стр.
Диаграмма 4. Доли иностранных инвесторов и отечественных частных и государственных инвесторов в инвестиционных обязательствах в инфраструктурных отраслях развивающихся стран и стран с переходной экономикой, в разбивке по регионам, 1996-2006 годы	34
Диаграмма 5. Число известных инвестиционных споров, связанных с инфраструктурой, 1996-2007 годы	45

Таблицы

Таблица 1. Потоки ПИИ, по регионам и отдельным странам, 1995-2007 годы	3
Таблица 2. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2007 годы	8
Таблица 3. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира, в порядке очередности по объему зарубежных активов, 2006 год	9
Таблица 4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран, в порядке очередности по объему зарубежных активов, 2006 год	11
Таблица 5. Изменения, внесенные в национальные режимы регулирования, 1992-2007 годы	14
Таблица 6. Крупнейшие ТНК в отдельных инфраструктурных отраслях, в порядке очередности по размеру зарубежных активов, 2006 год	30
Таблица 7. Доля АПИ, занимающихся поощрением ПИИ в конкретных отраслях инфраструктуры, в разбивке по регионам	42

ОБЗОР

**ПОТОКИ В 2007 ГОДУ ДОСТИГЛИ РЕКОРДНОГО УРОВНЯ,
НО НАМЕТИЛАСЬ ТЕНДЕНЦИЯ К СНИЖЕНИЮ**

*Глобальные потоки ПИИ превзошли пиковый уровень
2000 года...*

2008

После роста на протяжении четырех лет подряд глобальный приток ПИИ увеличился в 2007 году на 30% и достиг 1 833 млрд. долл., что гораздо выше прежней рекордной отметки, зафиксированной в 2000 году. Несмотря на финансовый и кредитный кризисы, начавшиеся во втором полугодии 2007 года, во всех трех основных экономических группировках - развитых странах, развивающихся странах и странах с переходной экономикой Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств (СНГ) - наблюдался неуклонный рост притока ПИИ (таблица 1). Прирост ПИИ в значительной степени отражал относительно высокие темпы экономического роста и уверенную динамику деятельности корпораций во многих частях мира. В результате увеличения прибыли зарубежных филиалов, особенно в развивающихся странах, реинвестированные доходы составили около 30% совокупного притока ПИИ. В известной степени рекордные уровни ПИИ в долларовом выражении отражали и существенное обесценение доллара по отношению к другим основным валютам. Однако даже при оценке в местных валютах среднегодовой рост глобальных потоков ПИИ все же составил в 2007 году 23%.

Приток ПИИ в развитые страны достиг 1 248 млрд. долл. Соединенные Штаты сохранили свои позиции ведущей принимающей страны, за ними следовали Соединенное Королевство, Франция, Канада и Нидерланды (диаграмма 1). Крупнейшим принимающим регионом был Европейский союз

(ЕС), куда поступило почти две трети совокупного притока ПИИ в развитые страны.

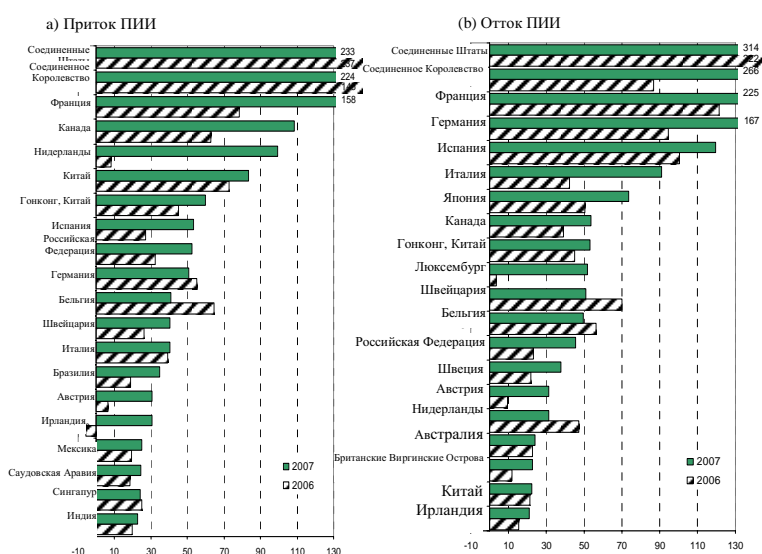
В развивающихся странах приток ПИИ достиг беспрецедентного уровня (500 млрд. долл.), что означает рост по сравнению с 2006 годом на 21%. Приток ПИИ в наименее развитые страны (НРС) в 2007 году составил 13 млрд. долл., что также является рекордно высоким показателем. В то же время развивающиеся страны продолжают набирать силу в качестве источников ПИИ, вывоз которых достиг нового рекордного уровня в размере 253 млрд. долл., главным образом в результате внешней экспансии азиатских ТНК. Взрывной рост отмечался и в динамике потоков ПИИ в Юго-Восточную Европу и СНГ, которые возросли на 50% и достигли 86 млрд. долл. в 2007 году. Таким образом, в регионе рост продолжается на протяжении семи лет подряд. Резко увеличился и вывоз инвестиций из региона, который достиг 51 млрд., превысив уровень 2006 года более чем вдвое. В группе развивающихся стран и стран с переходной экономикой тремя крупнейшими получателями ПИИ были Китай, Гонконг (Китай) и Российская Федерация.

Таблица 1. Потоки ПИИ, по регионам и отдельным странам, 1995-2007 годы
(в млрд. долл. и %)

Регион/страна	Приток ПИИ							Отток ПИИ						
	1995-2000 (Среднегодовой показатель)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1995-2000 (Среднегодовой показатель)	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Развитые страны	539,3	442,9	361,1	403,7	611,3	940,9	1 247,6	631,0	483,2	507,0	786,0	748,9	1 087,2	1 692,1
Европа	327,9	316,6	279,8	218,7	505,5	599,3	848,5	450,9	279,9	307,1	402,2	689,8	736,9	1 216,5
Европейский союз	314,6	309,4	259,4	214,3	498,4	562,4	804,3	421,6	265,6	285,2	368,0	609,3	640,5	1 142,2
Япония	4,6	9,2	6,3	7,8	2,8	-6,5	22,5	25,1	32,3	28,8	31,0	45,8	50,3	73,5
Соединенные Штаты	169,7	74,5	53,1	135,8	104,8	236,7	232,8	125,9	134,9	129,4	294,9	15,4	221,7	313,8
Другие развитые страны	37,1	42,6	21,8	41,3	-1,7	111,3	143,7	29,2	36,0	41,8	58,0	-2,1	78,4	88,3
Развивающиеся страны	188,3	171,0	180,1	283,6	316,4	413,0	499,7	74,4	49,6	45,0	120,0	117,6	212,3	253,1
Африка	9,0	14,6	18,7	18,0	29,5	45,8	53,0	2,4	0,3	1,2	2,0	2,3	7,8	6,1
Латинская Америка и Карибский бассейн	72,9	57,8	45,9	94,4	76,4	92,9	126,3	21,1	12,1	21,3	28,0	35,8	63,3	52,3
Азия и Океания	106,4	98,6	115,5	171,2	210,6	274,3	320,5	51,0	37,3	22,5	89,9	79,5	141,1	194,8
Азия	105,9	98,5	115,1	170,3	210,0	272,9	319,3	51,0	37,2	22,5	89,9	79,4	141,1	194,7
Западная Азия	3,3	5,5	12,0	20,6	42,6	64,0	71,5	0,9	3,2	-1,9	7,7	12,3	23,2	44,2
Восточная Азия	70,7	67,7	72,7	106,3	116,2	131,9	156,7	39,6	27,6	17,4	62,9	49,8	82,3	102,9
Китай	41,8	52,7	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5	2,0	2,5	2,9	5,5	12,3	21,2	22,5
Южная Азия	3,9	7,1	5,9	8,1	12,1	25,8	30,6	0,3	1,8	1,6	2,3	3,5	13,4	14,2
Юго-Восточная Азия	28,0	18,1	24,6	35,2	39,1	51,2	60,5	10,2	4,7	5,3	17,0	13,8	22,2	33,5
Океания	0,5	0,1	0,4	0,9	0,5	1,4	1,2	-0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1
Юго-Восточная Европа и СНГ (страны с переходной экономикой)	7,3	11,3	19,9	30,4	31,0	57,2	85,9	2,0	4,6	10,7	14,1	14,3	23,7	51,2
Юго-Восточная Европа	1,2	2,2	4,1	3,5	4,8	10,0	11,9	0,1	0,5	0,1	0,4	0,3	0,4	1,4
СНГ	6,1	9,1	15,8	26,9	26,1	47,2	74,0	1,9	4,1	10,6	13,8	14,0	23,3	49,9
Все страны мира	734,9	625,2	561,1	717,7	958,7	1 411,0	1 833,3	707,4	537,4	562,8	920,2	880,8	1 323,2	1 996,5
Для справки: доля в процентах от общемирового объема ПИИ														
Развитые страны	73,4	70,8	64,4	56,2	63,8	66,7	68,1	89,2	89,9	90,1	85,4	85,0	82,2	84,8
Развивающиеся страны	25,6	27,4	32,1	39,5	33,0	29,3	27,3	10,5	9,2	8,0	13,0	13,3	16,0	12,7
Юго-Восточная Европа и СНГ (страны с переходной экономикой)	1,0	1,8	3,5	4,2	3,2	4,1	4,7	0,3	0,9	1,9	1,5	1,6	1,8	2,6

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, таблица В.1 приложения и база данных по ПИИ/ТНК (www.unctad.org/fdistatistics).

Диаграмма 1. Общемировые потоки ПИИ, 20 ведущих стран, 2006, 2007 годы^а
(млрд. долл.)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, таблица В.1 приложения и база данных по ПИИ/ТНК (www.unctad.org/distatistics).

^а В порядке очередности по размерам потоков ПИИ в 2007 году.

...благодаря рекордным суммам трансграничных СиП.

Продолжавшийся процесс консолидации на основе трансграничных слияний и приобретений (СиП) значительно способствовал резкому увеличению общемирового объема ПИИ. В 2007 году таких сделок было заключено на сумму в 1 637 млрд. долл., что на 21% выше предыдущего рекорда 2000 года. Таким образом, в целом финансовый кризис, начавшийся с кризиса субстандартного ипотечного кредитования в Соединенных Штатах,

не оказал заметного понижающего давления на глобальные трансграничные СиП в 2007 году. Напротив, во втором полугодии 2007 года был заключен ряд очень крупных соглашений, включая приобретение за 98 млрд. долл. "АБН-АМРО Холдинг НВ" консорциумом, в который вошли "Роял банк оф Скотланд", "Фортис" и "Сантандер" (крупнейшая сделка в банковской истории), и приобретение "Алкан" (Канада) компанией "Рио Тинто" (Соединенное Королевство).

Крупнейшие ТНК продолжают зарубежную экспансию...

Объем производства товаров и услуг примерно 79 000 ТНК и их 790 000 иностранных филиалов продолжает увеличиваться, при этом суммарный объем их ПИИ в 2007 году превысил 15 трлн. долл. По оценкам ЮНКТАД, совокупный объем продаж ТНК составил 31 трлн. долл. - а это увеличение по сравнению с уровнем 2006 года на 21%. Объем добавленной стоимости (валовая продукция) иностранных филиалов во всех странах мира составил, по оценкам, в 2007 году 11% от мирового ВВП, при этом число работников возросло приблизительно до 82 млн. (таблица 2).

Границы мира ТНК расширяются. Компании обрабатывающей промышленности и нефтяного сектора, такие как "Дженерал электрик", "Бритиш петролеум", "Шелл", "Тойота" и "Форд мотор", занимают ряд верхних позиций в составленном ЮНКТАД списке 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира (таблица 3). Вместе с тем ТНК сферы услуг, в том числе инфраструктурных, неуклонно укрепляли свои позиции на протяжении прошедшего десятилетия: в 2006 году в списке 100 крупнейших компаний фигурировало 20 из них, в сравнении лишь с семью в 1997 году.

Значительно активизировалась в 2006 году деятельность 100 крупнейших ТНК, при этом показатели зарубежных продаж и численности работников за границей повысились по сравнению с 2005 годом соответственно почти на 9% и 7%. Особенно значительный рост отмечался в случае 100 крупнейших ТНК из развивающихся стран: в 2006 году их зарубежные активы оценивались в 570 млрд. долл., что означает повышение по

сравнению с 2005 годом на 21%. География их стран происхождения за последние 10 лет практически не изменилась, и в верхних позициях списка 25 таких ТНК преобладали компании из Восточной и Юго-Восточной Азии (таблица 4).

...в то время как на арене ПИИ появляются новые участники - фонды национального благосостояния

Новым моментом в динамике глобальных ПИИ является превращение фондов национального благосостояния (ФНБ) в прямых инвесторов. Быстро накопив резервы в последние годы, эти фонды (управляющие активами в размере 5 трлн. долл.), как правило, допускают более высокую степень риска и имеют более высокую ожидаемую доходность, чем традиционные официальные резервы, управление которыми осуществляют денежно-кредитные органы. Хотя история создания ФНБ восходит к 1950-м годам, объектом внимания в мире они стали лишь в последние годы, приняв участие в ряде крупных трансграничных операций по линии СиП и осуществив крупные вливания капитала в некоторые пошатнувшиеся финансовые учреждения в развитых странах.

Хотя размеры вложений ФНБ в форме ПИИ по-прежнему относительно невелики, в последние годы наблюдается их рост (диаграмма 2). В 2007 году к ПИИ имели отношение лишь 0,2% их совокупных активов. Однако из 39 млрд. долл., вложенных фондами национального благосостояния на протяжении последних двух десятилетий, на последние три года приходится 31 млрд. долл. В последнее время их деятельность стимулировалась быстрым накоплением резервов благодаря активному торговому балансу, изменениями глобальных экономических фундаментальных показателей и новыми инвестиционными возможностями в структурно ослабленных финансовых компаниях.

Почти 75% ПИИ ФНБ размещено в развитых странах, инвестиции же в Африке и Латинской Америке пока осуществляются в очень ограниченных масштабах. Вложения этих фондов сконцентрированы в секторе услуг, главным образом деловых.

Инвестиции, размещавшиеся фондами национального благосостояния в банковской сфере в 2006-2007 году, в целом были встречены положительно, что объяснялось их стабилизирующим воздействием на финансовые рынки. Однако они породили и отдельные негативные настроения, когда общественность, ссылаясь на соображения национальной безопасности, требовала ввести нормативные ограничения на инвестиции этих фондов. Сейчас в международных учреждениях, таких, как Международный валютный фонд (МВФ) и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), идет разработка принципов и руководящих положений по вопросам ПИИ фондов национального благосостояния.

Изменения национальной политики в основной своей части по-прежнему стимулировали ПИИ, хотя менее благоприятные меры стали приниматься чаще.

Несмотря на растущую озабоченность и политические дискуссии по поводу усиления протекционизма, общий тренд политики по-прежнему демонстрирует повышение открытости по отношению к ПИИ. В составляемом ЮНКТАД годовом обзоре изменений национальных законов и установлений, которые могут влиять на выход ТНК на рынок и их деятельность, высказывается мысль о том, что директивные органы по-прежнему стремятся сделать инвестиционный климат более привлекательным. В 2007 году из почти 100 сдвигов в политике, которые ЮНКТАД выявила как потенциально имеющие отношение к ПИИ, 74 были призваны сделать среду в принимающей стране более благоприятной для ПИИ (таблица 5). Однако на протяжении последних нескольких лет отмечено возрастание доли сдвигов, которые были менее благоприятны для ПИИ.

Таблица 2. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2007 годы

Показатель	Стоймость в текущих ценах (в млрд. долл.)					Годовые темпы прироста (в %)						
	1982	1990	2006	2007	2007	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2004	2005	2006	2007
	Приток ПИИ	58	207	1 411	1 833	23,6	22,1	39,9	27,9	33,6	47,2	29,9
Отток ПИИ	27	239	1 323	1 997	25,9	16,5	36,1	63,5	-4,3	50,2	50,9	
Суммарный объем ввезенных ПИИ	789	1 941	12 470	15 211	15,1	8,6	16,1	17,3	6,2	22,5	22,0	
Суммарный объем вывезенных ПИИ	579	1 785	12 756	15 602	18,1	10,6	17,2	16,4	3,9	20,4	22,3	
Доход от ввезенных ПИИ	44	74	950	1 128	10,2	35,3	13,1	31,3	31,1	24,3	18,7	
Доход от вывезенных ПИИ	46	120	1 038	1 220	18,7	20,2	10,2	42,4	27,4	17,1	17,5	
Трансграничные СМП	..	200	1 118	1 637	26,6	19,5	51,5	37,6	64,2	20,3	46,4	
Объем продаж иностранных филиалов	2 741	6 126	25 844	31 197	19,3	8,8	8,4	15,0	1,8	22,2	20,7	
Валовая продукция иностранных филиалов	676	1 501	5 049	6 029	17,0	6,7	7,3	15,9	5,9	21,2	19,4	
Совокупные активы иностранных филиалов	2 206	6 036	55 818	68 716	17,7	13,7	19,3	-1,0	20,6	18,6	23,1	
Экспорт иностранных филиалов	688	1 523	4 950	5 714	21,7	8,4	3,9	21,2	12,8	15,2	15,4	
Численность работников иностранных филиалов (тыс. чел.)	21 524	25 103	70 003	81 615	5,3	5,5	11,5	3,7	4,9	21,6	16,6	
<i>Для справки</i>												
ВВП (в текущих ценах)	12 083	22 163	48 925	54 568	9,4	5,9	1,3	12,6	8,3	8,3	11,5	
Валовые вложения в основной капитал	2 798	5 102	10 922	12 356	10,0	5,4	1,1	15,2	12,5	10,9	13,1	
Поступления в виде роялти и лицензионных платежей	9	29	142	164	21,1	14,6	8,1	23,7	10,6	10,5	15,4	
Экспорт товаров и нефакторных услуг	2 395	4 417	14 848	17 138	11,6	7,9	3,8	21,2	12,8	15,2	15,4	

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, таблица 1.4.

Таблица 3. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира, в порядке очередности по объему зарубежных активов, 2006 год^а
(млн. долл. и число работников)

Объемы зарубежных активов	Место по:		Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Объем продаж		Число работников		Число филиалов		ИИ
	ИТН ^б	ИИ				Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	
1	71	54	"Джефери электрик"	Соединенные Штаты	Производство электронного оборудования	442 278	697 239	74 285	163 391	164 000	319 000	785	1 117	70
2	14	68	"Бритип петролеум компани ПЛК"	Соединенное Королевство	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/распределение	170 326	217 601	215 879	270 602	80 300	97 100	337	529	64
3	87	93	"Тойота мотор корпорейшн"	Япония	Автомобильная промышленность	164 627	273 853	78 529	205 918	113 967	299 394	169	419	40
4	34	79	"Роял датч/Шелл групп"	Соединенное Королевство, Нидерланды	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/распределение	161 122	235 276	182 538	318 845	90 000	108 000	518	926	56
5	40	35	"ЭксонМобил корпорейшн"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/распределение	154 993	219 015	252 680	365 467	51 723	82 100	278	346	80
6	78	64	"Форд мотор компани"	Соединенные Штаты	Автомобильная промышленность	131 062	278 554	78 968	160 123	155 000	283 000	162	247	66
7	7	99	"Водафон групп ПЛК"	Соединенное Королевство	Телекоммуникации	126 190	144 366	32 641	39 021	53 138	63 394	30	130	23
8	26	51	"Тоталь"	Франция	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/распределение	120 645	138 579	146 672	192 952	57 239	95 070	74	429	72
9	96	36	"Электрицитэ де Франс"	Франция	Электро-, газо- и водоснабжение	111 916	235 857	33 879	73 933	17 185	155 968	35	199	80
10	92	18	"Уол-Март сторз"	Соединенные Штаты	Розничная продажа	110 199	151 193	77 116	344 992	540 000	1 910 000	41	146	90
11	37	34	"Телефоника СА"	Испания	Телекоммуникации	101 891	143 530	41 093	66 367	167 881	224 939	69	165	80
12	77	88	"Е.Он"	Германия	Электро-, газо- и водоснабжение	94 304	167 565	32 154	85 007	46 598	80 612	51	279	47
13	86	82	"Дойче телеком АГ"	Германия	Телекоммуникации	93 488	171 421	36 240	76 963	88 808	248 800	46	143	54

**Доклад о мировых инвестициях, 2008 год:
Транснациональные корпорации и инфраструктурный вызов**

Объемы зарубежных активов	Место по:		Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Объем продаж		Число работников		Число филиалов		ИИ
	ИИ	ИИ ^б				Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	
14	58	65	"Фолькswagen групп"	Германия	Автомобильная промышленность	91 823	179 906	95 761	131 571	155 935	324 875	178	272	65
15	73	57	"Франс телеком"	Франция	Телекоммуникации	90 871	135 876	30 448	64 863	82 148	191 036	145	211	69
16	90	63	"КонокоФиллипс"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность; рафинирование/переработка/распределение	89 528	164 781	55 781	183 650	17 188	38 400	118	179	66
17	56	89	"Шеврон корпорейшн"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность; рафинирование/переработка/распределение	85 735	132 628	111 608	204 892	33 700	62 500	97	226	43
18	11	75	"Хонда мотор Ко. лимитед"	Япония	Автомобильная промышленность	76 264	101 190	77 605	95 333	148 544	167 231	141	243	58
19	36	62	"Сюз"	Франция	Электро-, газо- и водоснабжение	75 151	96 714	42 002	55 563	76 943	139 814	586	884	66
20	45	48	"Сименс АГ"	Германия	Производство электрического и электронного оборудования	74 585	119 812	74 858	109 553	314 000	475 000	919	1 224	75
21	10	11	"Хатчисон ваупоа лимитед"	Гонконг, Китай	Различные отрасли	70 679	87 146	28 619	34 428	182 149	220 000	115	125	92
22	84	85	"РВЕ групп"	Германия	Электро-, газо- и водоснабжение	68 202	123 080	22 142	55 521	30 752	68 534	221	430	51
23	9	7	"Нестле СА"	Швейцария	Пищевая промышленность	66 677	83 426	57 234	78 528	257 434	265 000	467	502	93
24	62	38	"БМВ АГ"	Германия	Автомобильная промышленность	66 053	104 118	48 172	61 472	26 575	106 575	138	174	79
25	51	33	"Проктер энд Гэмбл"	Соединенные Штаты	Различные отрасли	64 487	138 014	44 530	76 476	101 220	138 000	369	458	81

Источники: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, таблица А.I.15 приложения.

^а Если не указано иное, все данные на основе годовых отчетов компаний. Данные по филиалам на основе базы данных *Who owns Who* агентства "Дан энд Брэдстрит".

^б Индекс транснациональности (ИТН) рассчитывается как среднее значение следующих трех показателей: отношение зарубежных активов ко всем активам, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников к зарубежному числу занятых.

**Таблица 4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран,
в порядке очередности по объему зарубежных активов, 2006 год^а**
(Млн. Долл. и число работников)

Место по: Объем зарубежных активов	ИТН ^б	ИИ	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Объем продаж		Число работников		ИТН ^б (в %)		Число филиалов		ИИ
						Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	
1	18	9	"Хатчисон вэмпос лимитед"	Гонконг, Китай	Различные отрасли	70 679	87 146	28 619	34 428	182 149	220 000	82	115	125 920		
2	88	94	"Петронас-петролиам насонал БХД"	Малайзия	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/ распределение	30 668	85 201	14 937	50 984	3 965	33 439	25,7	4	78	5,1	
3	53	11	"Самсунг электроникс Ко., лтд."	Республика Корея	Производство электронического и электронного оборудования	27 011	87 111	71 590	91 856	29 472	85 813	47,8	78	87 89,7		
4	21	4	"Семекс С.А."	Мексика	Неметаллические минеральные продукты	24 411	29 749	14 595	18 114	39 505	54 635	78,3	493	519 95,0		
5	86	32	"Хёнде мотор компани"	Республика Корея	Автомобильная промышленность	19 581	76 064	30 596	68 468	5 093	54 711	26,6	19	28 67,9		
6	33	3	"Сингтел лтд."	Сингапур	Телекоммуникации	18 678	21 288	5 977	8 575	8 606	19 000	67,6	103	108 95,4		
7	92	86	"СИПНК групп"	Китай	Различные отрасли	17 623	117 355	2 482	10 113	18 305	107 340	18,9	12	112 10,7		
8	65	10	"Формоза пластик групп"	Китайская провинция Тайвань	Химикаты	16 754	75 760	13 002	50 445	67 129	89 736	40,9	11	12 91,7		
9	28	18	"Жардин Матесон холдингс лтд."	Гонконг, Китай	Различные отрасли	16 704	20 378	12 527	16 281	58 203	110 125	70,6	108	126 85,7		
10	57	74	"ЛГ корп."	Республика Корея	Производство электронического и электронного оборудования	15 016	53 915	43 902	70 613	36 053	70 000	47,2	3	12 25,0		
11	73	66	"Компания Вале ду Рио Досе"	Бразилия	Горнодобывающая промышленность	14 974	60 954	37 063	46 746	3 982	52 646	37,1	17	52 32,7		
12	94	88	"Петролеу бразилейру С.А. - Петробраз"	Бразилия	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/ распределение	10 454	98 680	17 845	72 347	7 414	62 266	15,7	7	74 9,5		
13	69	73	"Чайна оушин шипинг (групп) компани"	Китай	Перевозки и хранение	10 397	18 711	8 777	15 737	4 432	69 549	39,2	245	947 25,9		
14	54	54	"Америка мовил"	Мексика	Телекоммуникации	8 701	29 473	9 617	21 526	27 506	39 876	47,7	16	33 48,5		

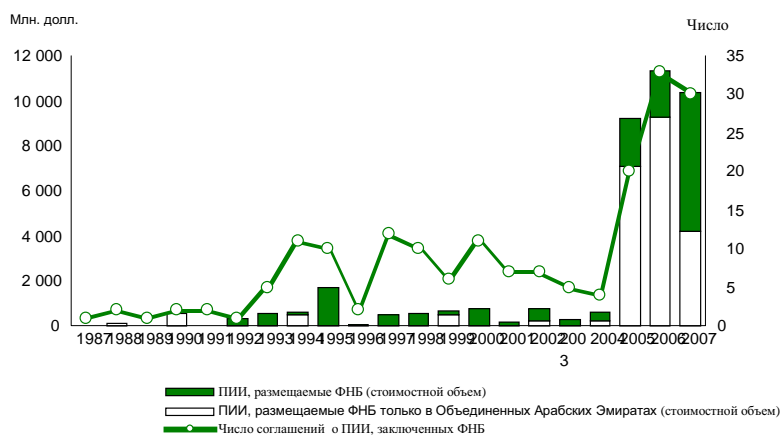
Место по: Объемы зарубежных активов	ИТН ^а	ИИ	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Объем продаж		Число работников		ИТН ^б (в %)		Число филиалов	
						Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего
15	89	56	"Петролеос де Венесуэла"	Венесуэла, Боливарианская Республика	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/ распределение	8 534	60 305	32 773	63 736	5 373	49 180	25,5	30	65	46,2
16	50	8	"Мобайл телекоммуникашнз компани"	Кувейт	Телекоммуникации	7 968	12 027	3 373	4 185	975	12 700	51,5	37	40	92,5
17	41	85	"Капиталенд лимитед"	Сингапур	Недвижимость	7 781	13 463	1 461	2 053	16 261	32 876	59,5	25	233	10,7
18	45	15	"Хон хай присижн илдастриз"	Китайская провинция Тайвань	Электрическое и электронное оборудование	7 606	19 223	16 801	40 507	322 372	382 000	55,1	82	94	87,2
19	80	65	"Чайна стейт констрашн инжениринг корпорейшн"	Китай	Строительство	6 998	15 986	4 483	18 544	25 000	119 000	29,7	23	70	32,9
20	67	5	"Киа моторз"	Республика Корея	Автомобильная промышленность	6 767	18 655	11 525	21 316	10 377	33 005	40,6	15	16	93,8
21	100	90	Китайская национальная нефтяная корпорация	Китай	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/ распределение	6 374	178 843	3 036	114 443	22 000	1 167 129	2,7	5	65	7,7
22	72	82	"Нью уорлд девелопмент Ко., лтд."	Гонконг, Китай	Различные отрасли	6 147	18 535	1 430	2 995	16 949	54 000	37,4	8	63	12,7
23	77	68	"Сит-Эл-Пил холдингз"	Гонконг, Китай	Электро-, газо- и водоснабжение	6 096	15 965	1 283	4 951	1 827	6 087	31,4	3	10	30,0
24	90	40	"Телефонос де Мехико С.А. де С.В."	Мексика	Телекоммуникации	5 790	24 265	4 295	16 084	16 704	76 394	24,1	44	73	60,3
25	87	47	"Сасол лимитед"	Южная Африка	Промышленные химикаты	5 709	14 749	2 920	8 875	2 205	27 933	26,5	14	26	53,8

Источники: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, таблица A.1.16 приложения.

^а Если не указано иное, все данные на основе годовых отчетов компаний. Данные по филиалам на основе базы данных *Who Owns Whom* агентства "Дан энд Брэдстрит".

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

Диаграмма 2. Потоки ПИИ^а, размещаемых фондами национального благосостояния, 1987-2007 годы



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*.

^а Только трансграничные СИП; предполагается, что размеры инвестиций ФНБ в новые предприятия крайне ограничены.

Таблица 5. Изменения, внесенные в национальные режимы регулирования, 1992-2007 годы

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Число стран, внесших изменения в свои режимы регулирования	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	92	91	58
Число изменений режимов регулирования	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	203	177	98
Более благоприятные для ПИИ	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	162	142	74
Менее благоприятные для ПИИ	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	35	24

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, таблица 1.7.

Как и в 2006 году, основная часть новых ограничений была сосредоточена в добывающей промышленности, в частности в Латинской Америке (например, в Боливии, Боливарианской Республике Венесуэла и Эквадоре), однако они появлялись и в других странах. Правительство ряда стран, в том числе Соединенных Штатов и Российской Федерации, ужесточили режим регулирования в отношении инвестиций в проекты, потенциально затрагивающие вопросы национальной безопасности. К тому же опасения у правительств, похоже, вызывают инвестиции в некоторых инфраструктурных областях и инвестиций, осуществляемые государственными предприятиями.

Число международных инвестиционных соглашений (МИС) продолжало расти, достигнув по состоянию на конец 2007 года в общей сложности 5 600. Заключено 2 608 двусторонних инвестиционных договоров (ДИД), 2 730 договоров об избежании

двойного налогообложения и 254 соглашения о свободной торговле (ССТ) и об экономическом сотрудничестве, содержащих инвестиционные положения. В договорной области продолжается процесс смещения от ДИД к ССТ, а также сохраняется тенденция к пересмотру условий существующих ДИД.

Глобальный финансовый кризис в ограниченной степени затронул потоки ПИИ в 2007 году, однако его удары начнут ощущаться в 2008 году

Кризис субстандартного ипотечного кредитования, вспыхнувший в Соединенных Штатах в 2007 году, затронул финансовые рынки и породил проблемы ликвидности во многих странах, что привело к удорожанию кредита. Однако пока, похоже, и микро- и макроэкономические последствия, влияющие на способность фирм осуществлять инвестиции за границей, были относительно невелики. Поскольку ТНК в большинстве отраслей имели вполне достаточно ликвидности для финансирования своих инвестиций, что находило отражение в высокой прибыли корпораций, масштабы воздействия оказались меньше, чем ожидалось. На макроэкономическом уровне на экономике развитых стран может сказаться и спад в экономике Соединенных Штатов, и влияние пертурбаций на финансовых рынках на ликвидность. В результате может сократиться и приток инвестиций в эти страны, и их отток из них. С другой стороны, противодействовать реализации этого риска может относительно устойчивый экономический рост в развивающихся странах.

Помимо сжатия кредита в Соединенных Штатах, на мировую экономику влияло и существенное обесценение доллара. Хотя отделить влияние изменений обменного курса от воздействия других факторов, определяющих динамику потоков ПИИ, трудно, резкое ослабление доллара помогало стимулировать приток ПИИ в Соединенные Штаты. Приток европейских ПИИ в Соединенные Штаты подстегивался возросшим относительным благосостоянием европейских инвесторов и снижением инвестиционных затрат в Соединенных Штатах. Кроме того, компании, экспортирующие свою продукцию на рынок Соединенных Штатов, страдали от

изменения обменного курса, что побуждало их расширять местное производство в Соединенных Штатах. Иллюстрацией служат изменения в стратегии ряда европейских ТНК, особенно производители автомобилей, которые планируют построить новые или расширить существующие производственные мощности в этой стране.

Спад в мировой экономике и финансовые пертурбации вызвали кризис ликвидности на денежных рынках и рынках долговых обязательств во многих развитых странах. В результате заметно затормозилась деятельность по линии СиП. В первом полугодии 2008 года стоимостной объем таких операций был ниже уровня второго полугодия 2007 года на 29%. Уменьшаются и прибыли корпораций, и синдицированные банковские кредиты. Исходя из имеющихся данных ожидают, что в пересчете на год оценочный объем ПИИ за весь 2008 год составит порядка 1 600 млрд. долл., что означает снижение против уровня 2007 года на 10%. Тем не менее потоки ПИИ в развивающиеся страны, по всей вероятности, пострадают в меньшей степени. В публикуемом ЮНКТАД *Обзоре перспектив мировых инвестиций, 2008-2010 годы*, параллельно с повышательной тенденцией в среднесрочном плане отмечается менее оптимистический настрой по сравнению с предыдущим обзором и более осторожный подход в инвестиционных планах ТНК, чем в 2007 году.

В Африке магнитом для ПИИ выступали высокие цены на сырьевые товары и рост доходности.

В Африке приток ПИИ достиг в 2007 году нового рекордного уровня - 53 млрд. долларов. Почву для этого создавали бум на товарных рынках, растущая доходность инвестиций - самая высокая среди развивающихся в 2006-2007 годах - и улучшение макроэкономических условий. В африканских НРС также был отмечен еще один год расширения поступающих потоков ПИИ. Значительная часть проектов ПИИ, реализация которых началась в регионе в 2007 году, была связана с добычей природных ресурсов. Ценовой бум на рынках сырьевых товаров также способствовал

поддержанию в Африке относительно высокого уровня вывоза ПИИ, объем которого составил в 2007 году 6 млрд. долларов.

Несмотря на увеличение поступающих инвестиций, доля в Африке в общемировом объеме ПИИ оставалась на уровне приблизительно 3%. Главными инвесторами в регионе были ТНК из Соединенных Штатов и Европы, за ними следовали африканские инвесторы, в частности Южная Африка. Азиатские ТНК осуществляли операции главным образом в секторах добычи нефти и газа и инфраструктуры. С учетом сохраняющихся высоких цен на сырьевые товары, уже объявленных на этот год крупных проектов и предстоящих поступлений по ранее заключенным соглашениям по линии трансграничных СИП перспективы расширения притока ПИИ в 2008 году обнадеживают. Таким образом, рост ПИИ будет зарегистрирован четвертый год подряд. В обзоре ЮНКТАД показано, что почти все ТНК поддерживают объемы инвестиций в Африке на нынешних уровнях или даже увеличивают их.

В Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии и Океании и ввоз, и вывоз ПИИ бьют все рекорды.

Приток ПИИ в Южную, Восточную, и Юго-Восточную Азию и Океанию - 249 млрд. долл. в 2007 году - также достиг беспрецедентно высокого уровня. Увеличение было зарегистрировано почти по всем субрегионам и странам, за исключением Океании. Такие показатели региона были достигнуты благодаря сочетанию благоприятных представлений предпринимателей, дальнейшей региональной экономической интеграции, улучшения инвестиционного климата и влияния специфических для отдельных стран факторов. Двумя главными направлениями как в регионе, так и среди всех развивающихся стран, оставались Китай и Гонконг (Китай). Тем не менее приток ПИИ увеличился и в Индию, которая является крупнейшим получателем инвестиций в Южной Азии, и в большинство стран - членов Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), равно как и в пережившие конфликт страны и азиатские НРС, например в Афганистан, Камбоджу, Тимор-Лешти и Шри-Ланку.

В целом перспективы размещения новых ПИИ в регионе остаются весьма многообещающими. Устойчивый экономический рост, демографические сдвиги, благоприятные настроения в среде предпринимателей и новые инвестиционные возможности - вот часть тех основных факторов, которые способствовали достижению хороших результатов в регионе в 2007 году и которые должны продолжать привлекать ПИИ в ближайшем будущем.

Новых высот достиг и вывоз ПИИ из Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии, составив 150 млрд. долл., что отражает повышение роли развивающихся стран в качестве экспортеров инвестиций. Особенно важным элементом являются внутри- и межрегиональные потоки. Однако компании осуществляют инвестиции и в развитых странах, причем не в последнюю очередь через трансграничные СиП. Крупными инвесторами стали теперь ФНБ региона, внося свой вклад в быстрый рост суммарного объема вывоза ПИИ региона: этот показатель подскочил с 1,1 трлн. долл. в 2006 году до 1,6 трлн. долл. в 2007 году.

Рекордные по размерам потоки инвестиций в обоих направлениях были отмечены и в Западной Азии...

ПИИ Западной Азии увеличились на 12% и составили 71 млрд. долл., достигнув в результате пяти лет роста подряд новой рекордной отметки. Более четырех пятых поступивших средств было сосредоточено в трех странах: Саудовской Аравии, Турции и Объединенных Арабских Эмиратах (в указанном порядке). Увеличение числа энергетических и строительных проектов, а также заметное улучшение деловой обстановки в 2007 году привлекали ПИИ в страны - члены Совета сотрудничества стран Залива (ССЗ). Так, например, заметно увеличился приток инвестиций в Катар - их объем превысил уровень 2006 года более чем в семь раз.

Вывоз ПИИ из стран региона в 2007 году нарастал на протяжении четвертого года подряд, достигнув 44 млрд. долл., что почти в шесть раз превышает уровень 2004 года. На долю стран

ССЗ (Кувейта, Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов, Катара, Бахрейна и Омана, в указанном порядке) приходилось 94% этой суммы, что отчасти отражало их стремление к диверсификации с отходом от добычи нефти и газа с помощью инвестиций фондов национального благосостояния. В значительных размерах осуществлялись внутрирегиональные ПИИ, особенно из богатых нефтью стран, что подтверждается увеличением числа стартовых проектов и ростом стоимостных объемов трансграничных СиП.

В 2008 году ожидается рост притока ПИИ в Западную Азию, поскольку кризис субстандартного ипотечного кредитования по-прежнему в целом обходит стороной страны региона и к тому же в проработке находится значительное число внутрирегиональных инвестиционных проектов.

...в то время как скачок ПИИ, поступающих в страны Латинской Америки и Карибского бассейна, главным образом объяснялся спросом на природные ресурсы.

Приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна увеличился на 36% до рекордно высокого уровня 126 млрд. долларов. Самым значительным прирост был в Южной Америке (66%), где большая часть из полученных 72 млрд. долл. инвестиций была ориентирована на добывающую промышленность и отрасли по переработке природных ресурсов. Несмотря на спад экономической активности в Соединенных Штатах, приток в страны Центральной Америки и Карибского бассейна (исключая оффшорные финансовые центры) увеличился на 30% до уровня 34 млрд. долларов. Эта неэластичность отчасти объяснялась высокой динамикой ПИИ в горнодобывающей и сталелитейной отраслях промышленности и в секторе банковского дела, для которых не характерна ориентация в первую очередь на рынок Соединенных Штатов.

Вывоз ПИИ из данного региона сократился на 17% до уровня 52 млрд. долл., главным образом в результате возврата к более "нормальным" уровням вывоза инвестиций из Бразилии.

Латиноамериканские ТНК, главным образом компании Мексики и Бразилии, продолжали процесс интернационализации деятельности в конкурентной борьбе за лидерство в таких отраслях, как нефтегазовая промышленность, добыча металлических руд, производство цемента, стали и пищевых продуктов и напитков. Кроме того, многие другие компании Латинской Америки начали выходить на новые рынки, например в секторах программного обеспечения, нефтехимии и биотоплива.

В добывающих отраслях, где увеличение ПИИ объяснялось высокими ценами на сырьевые товары, положение в нефтегазовой промышленности и секторе добычи металлических руд не было одинаковым. В горнорудной отрасли масштабы для ввоза ПИИ больше, поскольку в регионе нет крупных государственных компаний, кроме "Коделко" в Чили. Напротив, в секторе нефти и газа доминирующие позиции или даже исключительное присутствие государственных нефтегазовых компаний ограничивают возможности для внешних инвесторов. Данная ситуация усугубилась в 2007 году, когда ряд стран, в том числе Боливия, Боливарианская Республика Венесуэла и Эквадор, изменили проводимую политику, повысив налогообложение и вводя дополнительные ограничения или запреты на иностранные инвестиции в этом секторе.

Ожидается, что в 2008 году размеры ввоза ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна и их вывоза будут продолжать увеличиваться. Поступать инвестиции будут главным образом в Южную Америку, где высокие цены на сырьевые товары и энергичные темпы экономического роста субрегиона должны продолжать стимулировать рост прибылей ТНК. Однако объемы будущего притока инвестиций в страны Центральной Америки и Карибского бассейна неопределенны, поскольку спад в экономике Соединенных Штатов и слабый доллар могут оказать неблагоприятное влияние на их перерабатывающие отрасли, ориентированные на экспорт. Основную роль в вывозе ПИИ, как ожидается, будут играть ТНК в Бразилии и Мексике, уже обнародовавшие масштабные инвестиционные планы на 2008 год.

В динамике ввоза ПИИ в страны Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств и их вывоза из этих стран сохранялась повышательная тенденция и достигнуты новые рекордные уровни.

Как и в большинстве других регионов, размеры ввоза ПИИ в страны Юго-Восточной Европы и СНГ и их вывоза достигли беспрецедентно высоких уровней. Приток ПИИ увеличивался седьмой год подряд и достиг 86 млрд. долл., что на 50% выше уровня 2006 года. В СНГ инвесторов привлекали главным образом быстро расширяющиеся рынки потребительских товаров и природные ресурсы, в то время как в Юго-Восточной Европе приток ПИИ был связан с приватизационными мероприятиями. Ввоз ПИИ в Российскую Федерацию увеличился на 62% до 52 млрд. долларов.

Вывоз ПИИ из Юго-Восточной Европы и СНГ составил 51 млрд. долл., превысив уровень 2006 года более чем вдвое. ПИИ из Российской Федерации - главного источника в регионе - взлетели в 2007 году до 46 млрд. долларов. Стремясь увеличить объемы поставок сырья и расширить доступ к стратегически важным сырьевым товарам, российские ТНК расширяют сферу своих операций до Африки. Сырье необходимо им для подкрепления усилий, прилагаемых для расширения присутствия в перерабатывающем сегменте энергетики и металлургии в развитых странах.

Хотя большая часть изменений в национальной политике стран с переходной экономикой в 2007 году имели вектор в направлении большей открытости для ПИИ, некоторые страны СНГ продолжали вводить ограничения в добывающей промышленности и некоторых других стратегических отраслях. В Российской Федерации одобрен долго обсуждавшийся закон о стратегически важных секторах, оговаривающий список отраслей, в которых не допускается участие иностранных инвесторов в размерах, дающих право контроля. В Казахстане в соответствии с недавно принятым законом о природных ресурсах правительство вправе в одностороннем порядке вносить изменения в

действующие договоры, если они противоречат экономическим интересам страны в нефтяной, металлургической и горнодобывающей отраслях промышленности. Тем не менее, ожидается, что потоки ПИИ будут активно расширяться в этих странах, а также Украине.

В развитых странах входящие и исходящие потоки ПИИ, похоже, достигли пика.

Несмотря на опасения, связанные с неопределенностью экономической ситуации в некоторых развитых странах, приток ПИИ в развитые страны вместе взятые увеличился в 2007 году на 33%, достигнув рекордного уровня 1 248 млрд. долларов. В первую очередь это увеличение объяснялось трансграничными СиП, однако определенную роль играло и реинвестирование доходов благодаря высоким прибылям иностранных филиалов. Соединенные Штаты сохранили позиции крупнейшей в мире страны - получателя ПИИ. Процессы реструктуризации и концентрации на расширенном общем рынке стран ЕС дали толчок новой волне трансграничных приобретений. Благодаря размещению крупных ПИИ в Соединенном Королевстве, Франции, Нидерландах и Испании, общий объем притока ПИИ в ЕС достиг 804 млрд. долл. - увеличение на 43%. Впервые с конца 1990-х годов активно расширились потоки ПИИ в Японию.

Развитые страны сохранили свои позиции в качестве крупных чистых экспортеров инвестиций, поскольку вывоз последних взлетел до рекордного уровня 1 692 млрд. долларов. На крупнейших экспортеров инвестиций - Соединенные Штаты, Соединенное Королевство, Францию, Германию и Испанию (в указанном порядке) - приходилось 64% совокупного вывоза ПИИ из стран этой группы. Рамки политики по вопросам ПИИ в ряде развитых стран по-прежнему характеризуются повышением степени открытости, хотя при этом отмечается ряд исключений. Вместе с тем усиливается озабоченность по поводу возможных неблагоприятных последствий трансграничных инвестиций, осуществляемых ФНБ, а также прямыми инвестиционными фондами и хеджевыми фондами.

Ожидается сокращение объемов ввоза ПИИ в развитые страны и вывоза инвестиций из них в силу тормозящего воздействия кризиса на финансовом рынке в сочетании со снижением темпов экономического роста в этих странах. Стоимостной объем трансграничных СиП в развитых странах значительно понизился в первом полугодии 2008 года по сравнению со вторым полугодием 2007 года. В опубликованном ЮНКТАД *Обзоре перспектив мировых инвестиций, 2008-2010 годы* указывается, что увеличения притока ПИИ в развитые страны ожидало 39% ТНК, представивших ответы, против более чем 50% во время подготовки прошлогоднего обзора.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ВЫЗОВ

В развивающихся странах имеются колоссальные неудовлетворенные потребности в инфраструктурных инвестициях.

Создание качественной инфраструктуры является предпосылкой социально-экономического развития. Так, инфраструктура рассматривается в качестве одного из главных предварительных условий, при наличии которых развивающиеся страны могут ускорить или поддерживать темпы развития и добиться достижения поставленных Организацией Объединенных Наций целей развития, сформулированных в Декларации тысячелетия (ЦРДТ).

Кроме того, будущие инвестиционные потребности развивающихся стран в области инфраструктуры намного превышают те суммы, которые вкладываются правительствами, частным сектором и другими партнерами, в результате чего образуется ощутимый дефицит финансирования. По оценкам Всемирного банка, в среднем развивающиеся страны в настоящее время ежегодно инвестируют в инфраструктуру 3-4% своего ВВП; однако для достижения более широких целей экономического роста и сокращения масштабов нищеты такие инвестиции, по оценкам, должны были бы составлять 7-9%.

Отчасти в силу масштабов требуемых вложений в инфраструктуру во всем мире кардинально меняется роль государства. Правительства открывают гораздо более широкий доступ в инфраструктурные отрасли промышленности и услуги для частного сектора - в том числе для ТНК. После второй мировой войны и до 80-х годов прошлого века инфраструктурные отрасли относились в целом к компетенции государства, порой с созданием в этом секторе компаний, например государственных предприятий (ГП). Затем последовала постепенная либерализация данного сектора, хотя ее темпы и масштабы различаются по отраслям и странам. В результате происходит изменение взаимоотношений

между государством и частным сектором, при этом государство все больше берет на себя роль регулятора деятельности, осуществляемой частными, зачастую иностранными, компаниями. Характер этих новых взаимосвязей будет продолжать меняться с учетом технического прогресса, накопления опыта привлечения частного сектора и смещения приоритетов политики.

Помимо ТНК развивающихся стран (о чем будет говориться ниже) в секторе инфраструктуры появились "новые игроки", в том числе разнородная группа учреждений, которые можно отнести к двум обширным категориям: прямые инвестиционные фонды и государственные или связанные с государством образования, например фонды национального благосостояния.

Главное внимание в *ДМИ08* уделяется экономической инфраструктуре, включая электроснабжение, телекоммуникации, водоснабжение и канализацию, аэропорты, автомобильные и железные дороги и морские порты (четыре последних элемента вместе взятые далее упоминаются как транспорт). Анализируя деятельность ТНК, последствия для развития и рекомендации в отношении политики нужно учитывать основные особенности этих отраслей. Во-первых, инвестиции в инфраструктуру, как правило, очень капиталоемки и осуществляются в комплексе. Во-вторых, инфраструктурные услуги нередко предполагают наличие (реальных) сетей и зачастую имеют олигополистический или монополистический характер. В-третьих, во многих случаях общество относит доступ к инфраструктурным услугам к социально-политическим вопросам. Такие услуги могут рассматриваться в качестве общественных благ в том смысле, что возможность их получения должна быть у всех пользователей, а в некоторых случаях, например в случае водоснабжения, доступ к ним считается одним из прав человека. В-четвертых, инфраструктурные отрасли существенным образом определяют конкурентоспособность экономики в целом, и качество инфраструктуры является одним из важных определяющих факторов ПИИ. В-пятых, инфраструктура кардинально важна для экономического развития и интеграции в мировую экономику.

Масштабы участия ТНК в инфраструктурном секторе значительно выросли, в том числе в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Доля инфраструктурных отраслей в суммарном объеме ввезенных ПИИ быстро увеличивается. За период 1990-2006 годов стоимостной объем ПИИ в инфраструктуру во всех странах мира возрос в 31 раз и составил 786 млрд. долл., а в развивающихся странах - в 29 раз, достигнув, по оценкам, 199 млрд. долларов. На протяжении указанного периода этот показатель продолжал расти в большинстве инфраструктурных отраслей: наиболее значительно в сегментах электроснабжения и телекоммуникаций и гораздо в меньшей степени в случае транспорта и водоснабжения. В целом доля инфраструктуры в общемировом суммарном объеме ПИИ в настоящее время приближается к 10% по сравнению с лишь 2% в 1990 году.

Другой показатель, объем иностранных инвестиционных обязательств в рамках участия частного сектора в инфраструктурных проектах (ЧСИ) (который включает не только ПИИ, но и другие инвестиции, предусмотренные концессионными соглашениями) - также свидетельствует о том, что ТНК осуществляют крупные капиталовложения в развивающихся странах. За период 1996-2006 годов объем таких обязательств составил порядка 246 млрд. долл., причем в 1996-2000 годах преобладали инвестиции в странах Латинской Америки и Карибского бассейна (на долю региона приходилось 67% обязательств); однако с начала нового века доля ТНК в проектах ЧСИ стала относительно быстрее расти в Африке и Азии.

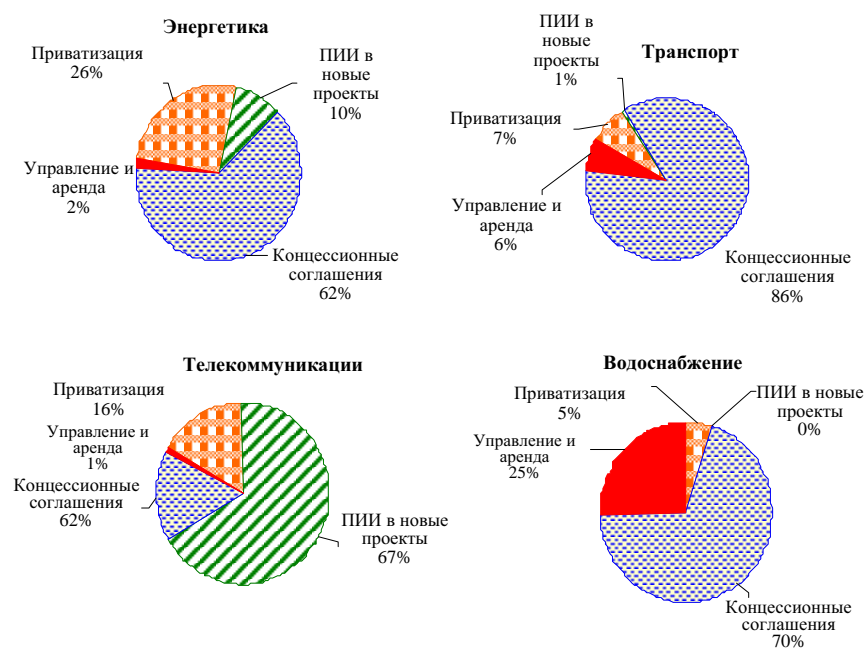
В общем и целом процесс глобализации инфраструктурных инвестиций стороной обходил *группу НРС*, на которую в 2006 году приходилось около 2% суммарного объема инфраструктурных ПИИ в развивающихся странах. Их доля в иностранных инвестиционных обязательствах в инфраструктурных отраслях развивающихся стран в период 1996-2006 годов (объем которых составлял 246 млрд. долл.) чуть превышала 5%.

Формы участия ТНК заметно меняются по отраслям. Телекоммуникации являются единственной отраслью инфраструктуры, в которой ПИИ выступают доминирующей формой выхода ТНК на рынок развивающихся стран и стран с переходной экономикой (диаграмма 3). В электроэнергетике для этого чаще всего используются концессионные соглашения (62% случаев), за которыми следуют приватизационные и стартовые проекты (36%) (диаграмма 3). Концессионные соглашения также преобладают как форма иностранного участия в транспортной инфраструктуре (более 80%) и водоснабжении (70% проектов). Кроме того, в водном хозяйстве довольно часто используются договоры об управлении и аренде (25%) (диаграмма 3).

Крупные инфраструктурные ТНК имеются в развивающихся странах, которые начинают играть заметную роль как инвесторы в других развивающихся странах.

Хотя ТНК развитых стран по-прежнему доминируют в инфраструктурных отраслях на международном уровне, заметно возросли масштабы участия ТНК развивающихся стран. В некоторых отраслях, например в секторе телекоммуникаций, они стали крупными игроками, а в других, например в секторе транспорта, - даже мировыми лидерами (таблица 6). В 2006 году в списке 100 крупнейших инфраструктурных ТНК мира насчитывалось 14 корпораций из Соединенных Штатов, 10 из Испании и по 8 из Франции и Соединенного Королевства. В то же время штаб-квартиры не менее 22 компаний из 100 крупнейших инфраструктурных ТНК расположены в развивающихся странах или странах с переходной экономикой. Больше всего таких компаний (5) размещается в Гонконге (Китай) и по 3 ТНК в Малайзии и Сингапуре.

Диаграмма 3. Основные правовые формы иностранного участия в инфраструктурных отраслях развивающихся стран и стран с переходной экономикой, в разбивке по отраслям, 1996-2006 годы (по числу проектов; в процентах)



Источник: CNUCED, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, диаграмма III.6.

Примечание: Данные относятся к инвестиционным обязательствам только по линии проектов с участием частного сектора. В некоторых случаях эти проекты включают инвестиционные обязательства государственного сектора. Проекты, финансируемые исключительно за счет средств государственного сектора, не учитываются.

Таблица 6. Крупнейшие ТНК в отдельных инфраструктурных отраслях, в порядке очередности по размеру зарубежных активов, 2006 год

(Компании, выделенные жирным шрифтом, базируются в развивающихся странах или странах с переходной экономикой)

Занимаемое место	Электроэнергетика	Телекоммуникации	Транспорт	Водоснабжение и канализация	Природный газ	Более одной инфраструктурной отрасли
1	"Электрисите де Франс"	"Фодафон груп"	"Группо ферровиаль"	"Веолия инвайронмент"	"Газ де Франс"	"Сюзэ"
2	"Е. Он"	"Телефоника"	"Абертис"	"Группо Агбар"	"Спектра энерджи корп."	"Хатчисон Вампоа"
3	"Эндеса"	"Дойче телеком"	"АП Моллер-Маерск"	"Уэйст менеджмент инк."	"Сентрика"	"РВЕ групп"
4	"Фаттенфаль"	"Франс телеком"	"Ди-Пи уолрд"	"Шенкс групп"	"Гас натураль"	"Буиг"
5	"Нэшнл грид"	"Вивенди инк."	"Чайна оушн шиппинг"	"Уэйст сервисиз инк."	"Трансканада корп."	"Уай-Ти-Эл пауэр"
6	"АЕС корп."	"Либерти глобал инк."	"Канадиен нэшнл рейлуэйз ко."	"Стерисайкл инк."	"Энбридж инк."	"Бабкок энд Браун инфрастраскчер"
7	"Фортум"	"ТелиаСонера"	"Сканска"	"Хайфлакс лимитед"	"Семпра энерджи"	"Энка Инсаат ве Санай"
8	"Дьюк энерджи корп."	"СингТел"	"ПСА интернейшнл"	"Клин харборс инк."	"Эль-Пасо корп."	"Эн-Вэ-Эс холдингс"
9	"ЕДП энергияш ди Португал"	"Теленор"	"Хохтиф"	..	"Хантинг ПЛС"	..
10	"Интернэйшнл пауэр ПЛС"	Нортел нетворкс"	"Винси"	..	"Уильямс компаниз"	..
11	"Си-Эл-Пи холдингс"	КПН	"Макарие эйрпортс"	..	"Гонконг энд Чайна гас ко."	..
12	"Ибердрола"	"Би-Ти групп"	"Дойче бан"	..	"Дистригаз Д"	..
13	"Унион Феноса"	"Веризон коммуникейшнз"	"Ориент оверсиз интернейшнл"	..	"Канадиен ютилитиз лтд."	..
14	"Пи-Пи-Эл корп."	СЕС	"Группо А-Се-Эс"	..	"Иватани интернейшнл корп."	..

Занимаемое место	Электроэнергетика	Телекоммуникации	Транспорт	Водоснабжение и канализация	Природный газ	Более одной инфраструктурной отрасли
15	"Атель-Ааре Тессин"	"Телеком Италия"	"Обраскон Уарте Лаин"
16	"Паблик сервис энтерпрайз груп"	"Америка мовил"	"Канзас-сити сазерн"
17	"Кеппель корп."	"Мобайл телекоммунишейшнз"	"Канадиен Пасифик рейлуэй"
18	"Ковиде-СИР груп"	"Ти-Ди-Си А/С"	"Фёрст груп"
19	"Эдисон интернейшнл"	"Португал телеком"	"Би-Би-Эй эвейшн"
20	"Энель"	"Теле2"	"Чайна коммуникейшнз констракшн ко."

Источник: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, таблица III.1.

В той или иной степени ТНК Юга играют более заметную роль в инфраструктурных отраслях развивающихся стран, хотя они и вкладывают денег меньше, чем их коллеги из развитых стран. В Азии и Океании участие ТНК из других развивающихся стран носит особенно выраженный характер, в первую очередь в межрегиональных инвестициях. В 1996-2006 годах почти половина иностранных инвестиционных обязательств в инфраструктурном секторе Азии и Океании была принята в развивающихся странах, и в двух отраслях (телекоммуникации и транспорта) на ТНК Юга приходилась самая крупная доля иностранных обязательств. В Африке инвесторы из развивающихся стран преобладают в секторе телекоммуникаций (58% всех обязательств), играя однако менее значительную роль в других инфраструктурных отраслях. В среднем на компании развивающихся стран приходится 40% всех обязательств в Африке. Наконец, в Латинской Америке и Карибском бассейне инвесторы из развивающихся стран играют более ограниченную роль (16% всех обязательств). (Следует отметить, что под "всеми

обязательствами" понимаются обязательства частного сектора и государства или государственных предприятий, если они принимают долевое участие в проектах ЧСИ. Вместе с тем инвестиции в инфраструктуру, осуществляемые *исключительно* государством или государственными предприятиями, не учитываются).

ТНК в инфраструктурном секторе добиваются конкурентных преимуществ с использованием целого ряда источников и размещают инвестиции за границей главным образом в интересах получения доступа к рынкам.

В случае инфраструктурных ТНК конкурентные преимущества или преимущества прав собственности главным образом связаны с наличием квалифицированных специалистов и экспертного опыта в таких областях, как проектирование и эксплуатация сетей, инженерные навыки, экологические ноу-хау, организация управления проектами и накопленный практический опыт. В некоторых отраслях и сегментах, таких как телекоммуникации, важную роль играют специализированные деловые модели и наличие финансовой хватки.

Большинство инфраструктурных ТНК осуществляют инвестиции за границей в целях получения доступа к рынкам принимающих стран. Они стремятся использовать рыночные возможности, открывающиеся благодаря ряду мер, включая либерализацию и дерегулирование в принимающих странах, приглашения участвовать в конкурсах на реализацию инфраструктурных проектов и либерализацию режима в принимающих странах, допускающую приобретение местных фирм иностранными владельцами (включая приватизацию и приобретение частных фирм). Среди других мотивов осуществления инвестиций можно назвать сопровождение клиентов в инфраструктурном бизнесе, стремление к получению эффекта масштаба и использование региональных возможностей роста. Преобладающее значение рынка принимающей страны как мотива для участия инфраструктурных ТНК в экономике развивающихся стран ставит НРС в невыгодное положение с точки

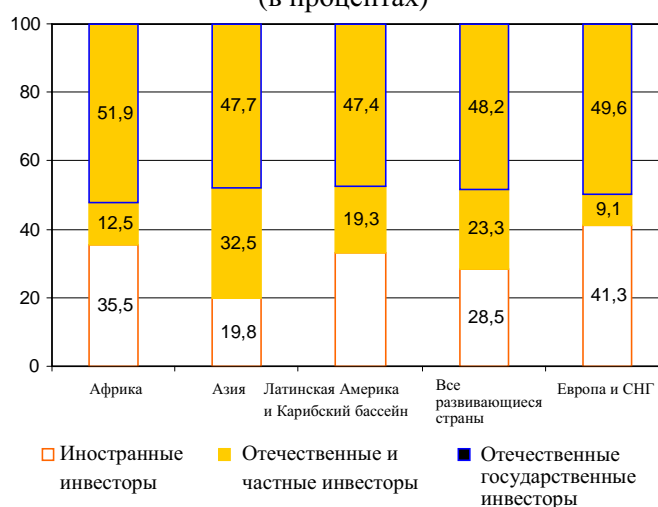
зрения привлечения инвестиций, поскольку их рынки вообще невелики по размерам, а инфраструктурные отрасли тем более.

Мобилизуется все больше финансовых ресурсов ТНК для осуществления инвестиций в инфраструктуру, однако дефицит все еще огромен.

Финансовые ограничения, с которыми сталкивались правительства, выступали одной из главных причин, в силу которых все больше развивающихся стран в 1990-е годы стали открывать инфраструктурные отрасли для ПИИ и ТНК. Действительно, участие ТНК в инфраструктурном секторе развивающихся стран обусловило приток значительных финансовых ресурсов. Как уже отмечалось выше, суммарный объем инфраструктурных ПИИ в развивающихся странах, а это один из показателей того, в какой степени участие ТНК позволяет мобилизовать финансовые ресурсы, в период после 1990 года резко увеличивался.

Кроме того, 246 млрд. долл. иностранных инвестиционных обязательств в инфраструктурном секторе развивающихся стран в период 1996-2006 годов (о чем также говорилось выше) составляли в среднем 29% от всех инвестиционных обязательств ЧСИ. Это говорит о важности вклада ТНК в развитие этих отраслей в развивающихся странах, причем самый высокий долевой показатель зафиксирован в случае Африки (36%) (диаграмма 4).

Диаграмма 4. Доли иностранных инвесторов и отечественных частных и государственных инвесторов в инвестиционных обязательствах в инфраструктурных отраслях развивающихся стран и стран с переходной экономикой, в разбивке по регионам, 1996-2006 годы
(в процентах)



Источник: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, диаграмма III.1.

Примечание: Данные относятся к инвестиционным обязательствам только по линии проектов с участием частного сектора. В некоторых случаях эти проекты включают инвестиционные обязательства государственного сектора. Проекты, финансируемые исключительно за счет средств государственного сектора, не учитываются.

Несмотря на значительные объемы инвестиций ТНК в инфраструктуру развивающихся стран, этого недостаточно для того, чтобы восполнить колоссальный дефицит финансирования: нужны крупные дополнительные инвестиции из любого источника.

Так, например, в Африке совокупный объем инвестиционных обязательств ТНК в инфраструктурном секторе за *десятилетие* 1996-2006 годов составил 45 млрд. долл. - сумма (даже в случае выполнения этих обязательств в полном объеме), едва равнозначная нынешним *годовым* потребностям региона в инфраструктурных инвестициях в размере 40 млрд. долл.

Аналогичным образом, в значительной части Латинской Америки инвестиции в инфраструктуру, осуществлявшиеся иностранными компаниями в 1990-е годы, были связаны со снижением государственных капиталовложений в этом секторе. Рассчитывая на масштабное увеличение инвестиций частного сектора, правительства многих стран региона урезали государственные ассигнования на инфраструктуру, однако прирост инвестиций ТНК (и отечественного частного сектора) не полностью компенсировал такое снижение. Один из важных уроков, который можно извлечь из этого опыта, заключается в том, что в случае участия ТНК не следует ожидать, что в результате будут удовлетворены все инвестиционные нужды инфраструктурных отраслей соответствующей страны; скорее такое участие следует рассматривать в качестве важного приложения и дополнения к отечественным инвестициям.

Инвестиции ТНК в инфраструктуру в развивающихся странах влияют на показатели отрасли...

ТНК, действующие в инфраструктурном секторе, передают по линии своих проектов в принимающих странах и технологии в их материально-вещественной форме (например, специализированное оборудование для очистки воды), и так называемые "мягкие" технологии (например, организационную и управленческую практику). В первом случае, например в секторе телекоммуникаций, выход на рынок международных операторов как из развивающихся, так и развитых стран способствовал понижению порога для доступа к информационным и коммуникационным технологиям в развивающихся странах и для использования таких технологий. ТНК также передают "мягкие" технологии в свои филиалы в принимающих странах, осуществляя,

например, перестройку процессов функционирования, совершенствуя закупочную и подрядную практику и расширяя использование методов регистрации и сбора информации о клиентуре. В целом проведенные исследования показывают, что в ряде случаев внедрение иностранными филиалами технологий обоих видов способствует повышению производительности при организации обслуживания, а также его надежности и качества. Вместе с тем важную роль играют существующие общие условия, и размеры повышения эффективности деятельности в результате участия ТНК (и в более общем плане частного сектора) очень сильно зависят от правильно разработанного режима регулирования.

Степень воздействия передаваемой ТНК технологии на всю отрасль зависит и от того, доходит ли такая технология до других фирм отрасли через различные каналы передачи, включая совместные предприятия, мобильность кадров и эффект демонстрации. Так, например, в секторе производства электроэнергии в Китае участие ТНК в крупных совместных предприятиях предполагало осуществление систематического, всестороннего сотрудничества в вопросах управления проектами между иностранными инвесторами и их китайскими партнерами. Это позволило последним повысить уровень квалификации и эффективности. Для эффективного распространения технологий инфраструктурных ТНК необходимо наличие подготовленных к этому отечественных предприятий.

Чем выше уровень состязательности в инфраструктурной отрасли, тем выше вероятность того, что участие ТНК будет способствовать повышению эффективности благодаря усилению конкуренции. Например, во многих странах конкурентная структура рынка телекоммуникационных услуг была создана в результате развития технического прогресса и осуществления реформ в отрасли. Так, в Уганде благодаря конкуренции между национальной компанией и несколькими ТНК снизились цены и быстро возрос уровень проникновения мобильной связи. Исследования по странам демонстрируют взаимодополняемость приватизации и конкуренции: конкуренция приводит к

увеличению выгод от приватизации, а приватизация усиливает эффект конкуренции.

С другой стороны, в секторе водоснабжения, который является примером отрасли, где все еще по сути существует естественная монополия, приход ТНК может вылиться в превращение государственной монополии в частную монополию иностранных владельцев. Это сдерживает конкуренцию и таким образом ограничивает масштабы повышения эффективности. В других секторах услуг, несмотря на то, что ТНК способны повысить уровень конкуренции и таким образом эффективности, они, в свою очередь, могут помешать появлению отечественных операторов или вытеснить их, если они уже существуют. В отраслях электроэнергетики и телекоммуникаций - и в том, и в другом случае уровень состязательности относительно высок - опыт ряда развивающихся стран свидетельствует о том, что порой присутствие инфраструктурных ТНК может связываться с антиконкурентным поведением.

В ряде развивающихся стран, где существует собственный потенциал, местные частные компании могут повышать свой уровень конкурентоспособности и эффективности, сотрудничая с ТНК по различным направлениям. Так, в развивающихся странах, например в Марокко, в секторе телекоммуникаций проведена частичная приватизация с долевым участием ТНК без приобретения прав контроля, которая имела благоприятные последствия для конкуренции. В качестве альтернативы привлечению ТНК некоторым развивающимся странам также удалось повысить эффективность работы коммунального хозяйства на основе корпоративных реформ без прямого участия ТНК. Однако успешный опыт имеется главным образом в развивающихся странах с относительно высокими доходами или в крупных развивающихся странах.

...что влечет последствия с точки зрения оказания инфраструктурных услуг и обеспечения всеобщего доступа.

Участие ТНК, как правило, позволяет расширить предложение и повысить качество инфраструктурных услуг в принимающих странах, однако их влияние на уровень цен весьма различен. В ряде случаев это порождает озабоченность по поводу предложения услуг по ценам, которые недоступны для бедных слоев населения. В частности, *доступность* услуг определяется в комплексе ценами на услуги и размерами располагаемого дохода потребителей в той или иной стране. Таким образом, участие ТНК может по-разному сказываться на доступе к услугам в различных сегментах общества: улучшение показателей работы отрасли необязательно оборачивается расширением ассортимента и повышением доступности услуг для всех членов общества, особенно для бедноты и людей, живущих в сельских, отдаленных и экономически отсталых районах.

Улучшения в предложении услуг, охвате ими, ценах на них и доступе к ним в результате участия ТНК в развивающихся странах более выражены в секторе *телекоммуникаций*, чем в любой другой инфраструктурной отрасли, причем особенно это характерно для сегмента мобильной телефонной связи. Многие развивающиеся страны пережили "мобильную революцию": внедряемые ТНК новые модели ведения дел позволили расширять сферу предоставления услуг мобильной телефонной связи с охватом слоев населения с низким доходом. Формы проникновения ТНК в *транспортную* отрасль развивающихся стран гораздо более разнообразны, чем в других секторах. Так, например, операторы международных терминалов значительно повысили качество обслуживания в основных портах и тем самым улучшили стыковку развивающихся стран с глобальной экономикой.

В отличие от телекоммуникаций и в меньшей степени транспорта эффект в секторах электроэнергетики и водоснабжения неоднозначен. Влияние участия ТНК на уровень цен и соответственно на доступ к электроэнергии и воде зависит от политических, социальных и договорных вопросов, а также от

прироста производительности и эффективности. Без государственного субсидирования пользователей прироста производственных мощностей и повышения производительности и эффективности может оказаться недостаточно для поддержания низких цен с покрытием издержек. Необходимость субсидирования цен может сохраняться и после прихода предприятий частного сектора, хотя порой страны повышают тарифы с двойной целью привлечения компаний и сокращения субсидий.

Данные по ряду развивающихся стран свидетельствуют о том, что увеличение объемов инвестиций частного сектора - зачастую с участием ТНК - во многих случаях приводит к расширению нагрузочной способности и соединительных сетей в секторе *электроэнергетики* и на этой основе к устойчивому повышению надежности и качества обслуживания в данной отрасли. С учетом многих имеющих к этому отношение факторов цены на электроэнергию после прихода ТНК порой падают, однако в целом не выделено какой-либо определенной тенденции в динамике цен ни к повышению, ни к понижению. Во многих случаях последствия участия ТНК с точки зрения доступа пользователей к *воде* не радовали, хотя при этом имеются данные о том, что хорошо продуманные схемы участия ТНК позволяли значительно расширить обслуживание. В известной мере из-за того, что участие ТНК порой не оправдывало ожиданий в плане расширения доступа, имели место случаи аннулирования водных концессий в таких странах, как Аргентина, Боливия и Филиппины.

Таким образом, в отраслях телекоммуникаций и транспорта ТНК значительно способствовали повышению доступности услуг и расширению доступа к ним. В случае услуг, относимых к категории первой необходимости, например обеспечения питьевой водой, если повышение эффективности, которого добиваются ТНК, *не позволяет* им поддерживать цены на низком уровне, покрывая при этом издержки, и правительства не предоставляют субсидий пользователям, под ударом оказывается доступ для бедных слоев населения. Государственная политика играет решающе важную роль во всех инфраструктурных отраслях, однако с социальной точки зрения ее роль выше в случае электроэнергии и воды.

Привлечение ТНК является сложной задачей политики.

Принимающим странам нужно решать вопрос о том, когда целесообразно привлекать ТНК к развитию инфраструктуры и управлению ею. Им также необходимо изыскивать пути, позволяющие обеспечить, чтобы проекты с участием ТНК давали ожидаемый эффект в области развития. Это сложная задача политики.

Поскольку в каждой стране имеются свои приоритеты и возможности, различается и оптимальная комбинация государственных и частных инвестиций (в том числе инвестиций, осуществляемых ТНК). Разработка и осуществление надлежащей политики для определения потенциальной роли ТНК в инфраструктурном секторе требует наличия соответствующих навыков и квалификации. Правительства должны определять приоритеты встречных требований по различным проектам, ставить четкие и реалистичные задачи для выбранных проектов и включать их в более широкие стратегии развития. Отсюда следует, что правительственные учреждения должны иметь необходимый институциональный потенциал и квалифицированных специалистов, для того чтобы осуществлять общее руководство проектами, проводить переговоры, вводить регулирование и следить за осуществлением таких проектов. Это касается не только центрального уровня, но и органов на уровне провинций и муниципалитетов.

Хотя многие развивающиеся страны стремятся привлечь иностранные инвестиции для развития физической инфраструктуры своей страны, убедить иностранные компании вложить средства становится все труднее. Рост спроса в развитых странах и крупных странах с формирующимся рынком заставляет потенциальных инвесторов ожидать большей доходности при данном уровне риска. Это особенно становится проблемой в тех случаях, когда крупные вливания капитала необходимы сразу же, когда трудно добиться возмещения издержек и когда имеются существенные социальные проблемы. Кроме того, неудачи при

осуществлении проектов и множество инвестиционных споров породили среди зарубежных инвесторов более осторожное отношение к инфраструктурным проектам.

Страны стремятся расширить участие ТНК в инфраструктурном секторе, однако степень открытости отдельных отраслей различна.

Тенденция к либерализации доступа получила более широкое распространение среди развитых стран и относительно передовых развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Несмотря на различия в характере либерализации, все группы стран в настоящее время радужнее относятся к деятельности ТНК в секторе инфраструктуры, чем два десятилетия назад.

Вместе с тем отмечаются значительные различия между отраслями. Уровень открытости выше всего в сегменте телекоммуникаций на базе мобильной телефонной связи и ниже всего в водном хозяйстве. Страны, как правило, в большей степени готовы привлекать ТНК в те сегменты отрасли, которые относительно легко поддаются разукрупнению и которые не слишком сложно открыть для конкуренции. К тому же, как представляется, степень открытости выше в странах с более развитым институциональным и регулятивным потенциалом. В то же время правительства некоторых стран начинают осторожнее подходить к вопросу о контроле иностранных компаний над определенными сегментами инфраструктуры, включая производство и распределение электроэнергии, эксплуатацию портов и телекоммуникации. Новые ограничения предлагаются на основе соображений национальной безопасности и общественных интересов.

Несмотря на эти опасения, многие страны продвинулись дальше устранения барьеров для участия ТНК и активно поощряют их привлечение в некоторые области инфраструктуры. Многие агентства по поощрению инвестиций (АПИ) работают с прицелом на инфраструктурные отрасли. В ходе обследования, проведенного ЮНКТАД и Всемирной ассоциацией агентств по поощрению

инвестиций, около 70% представивших ответы АПИ заявили, что они активно занимаются привлечением таких инвестиций, а отрицательный ответ дали лишь 24%. Почти три четверти АПИ указали, что приоритетность инфраструктуры выше, чем пять лет назад.

АПИ чаще всего ориентируются на такие инфраструктурные отрасли, как производство электроэнергии, услуги Интернет и аэропорты, что подтверждает общий характер тенденции открытости для участия ТНК. Напротив, меньше всего АПИ занимались сектором распределения и передачи электроэнергии (таблица 7). Судя по динамике инвестиций в НРС, странам с низким доходом целесообразно, быть может, делать ставку на ТНК из других развивающихся стран, особенно в секторе транспортной инфраструктуры.

Таблица 7. Доля АПИ, занимающихся поощрением ПИИ в конкретных отраслях инфраструктуры, в разбивке по регионам
(доля представивших ответы АПИ в процентах)

Отрасль инфраструктуры	Все страны	Развитые страны	Развивающиеся страны	Африка	Азия	Латинская Америка и Карибский бассейн	Юго-Восточная Европа и СНГ
Транспорт							
Автомобильные дороги	31	5	42	43	46	38	48
Морские порты	37	30	42	50	31	44	29
Аэропорты	41	35	40	57	23	38	71
Железные дороги	24	15	28	50	23	13	29
Электроэнергия							
Производство	49	30	56	79	46	44	57
Передача	19	0	26	36	23	19	29
Распределение	17	5	23	36	23	13	14
Телекоммуникации							
Стационарная связь	29	20	30	50	23	19	43
Мобильная связь	40	40	40	57	38	25	43
Услуги Интернет	44	45	42	71	31	25	57
Водоснабжение и канализация							
Водоснабжение	33	26	33	43	23	31	57
Канализация	26	15	28	29	23	31	43
Число ответов	70	20	43	14	13	16	7

Источник: ЮНКТАД, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, таблица V.3.

Для обеспечения отдачи в области развития нужны надлежащие рамки государственного управления и мощный потенциал правительственных органов

Без адекватной институциональной и регулятивной базы возрастает опасность того, что страны проиграют, открыв доступ для ТНК. Кроме того, когда в какой-либо стране проведена либерализация, обратить вспять этот процесс зачастую трудно. Именно поэтому важно правильно определить последовательность реформ. В идеале конкурентная перестройка, введение регулирующих положений и создание независимого регулятивного ведомства должны предшествовать либерализационным мероприятиям. Такая последовательность помогает уточнить правила игры для потенциальных инвесторов и позволяет правительствам подходить к реализации конкретного проекта лучше подготовленными. Однако в реальной жизни доступ для иностранных инвестиций нередко открывается до проведения комплексной реформы с получением в результате менее позитивного эффекта. До тех пор, пока не будут созданы авторитетные регулирующие органы, развивающимся странам, по всей вероятности, лучше оставлять свои коммунальные предприятия в государственном секторе.

Как правило, при привлечении ТНК к оказанию инфраструктурных услуг бремя ответственности, лежащее на плечи сотрудников государственных органов, отнюдь не становится легче, а, наоборот, возрастает. Для осуществления инвестиций в инфраструктуру, как правило, нужно провести переговоры по заключению договоров между принимающей страной и иностранным инвестором (или иностранными инвесторами). Такой договор представляет собой специальное соглашение, учитывающее особые потребности каждого проекта и намерения договаривающихся сторон. Поэтому важно, чтобы страны накапливали опыт, позволяющий определить желаемый уровень и формы участия ТНК, провести соответствующие переговоры и следить за реализацией проектов.

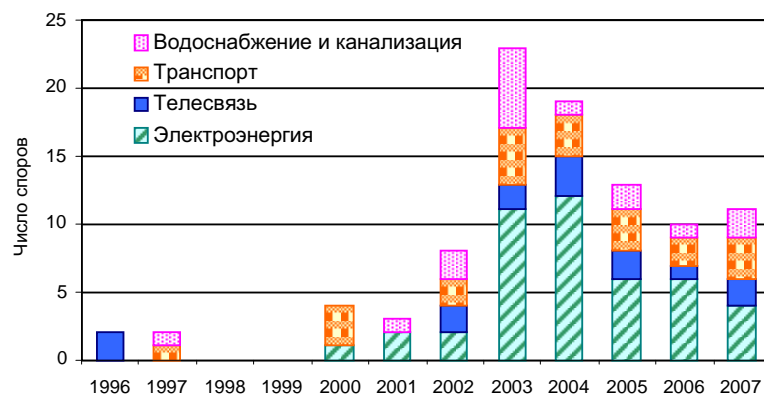
Из-за асимметрии в вопросах информации и опыта между ТНК и правительством принимающей страны сотрудникам государственного сектора, как правило, трудно выйти на уровень ресурсов, выделяемых частным сектором при проведении переговоров по заключению того или иного договора. Крупные ТНК обычно прибегают к услугам международных юридических фирм и других экспертов, специализирующихся в области сделок по финансированию проектов, в то время как для развивающихся стран этот вариант не всегда возможен.

Если страны с ограниченным опытом принимают решение привлечь ТНК к осуществлению инфраструктурных проектов, то порой для них целесообразно начать с малого, а не принимать крупную межотраслевую программу. К тому же иногда полезно на первом этапе сосредоточить внимание на тех сегментах отрасли, где возникает меньше споров.

Многие инвестиционные споры связаны с инфраструктурой.

Одним из вопросов, который стал объектом пристального внимания в последние годы, является увеличение числа инвестиционных споров в связи с инфраструктурой. По состоянию на конец 2007 года примерно 95 споров (или одна треть всех известных споров между инвесторами и государством по поводу условий договоров) имели отношение к электроснабжению, транспорту, телекоммуникациям и водоснабжению и канализации (диаграмма 5). Эти споры послужили основанием для дискуссии по поводу последствий международных инвестиционных соглашений (МИС), и особенно ДИД.

Диаграмма 5. Число известных инвестиционных споров, связанных с инфраструктурой, 1996-2007 годы
(Количество новых случаев в год)



Источник: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, диаграмма V.3.

Некоторых специалистов беспокоит то, что повышение уровня защиты и определенности для иностранных инвесторов происходит за счет слишком значительного сужения свободы маневра правительства в области регулирования. Они утверждают, что возможность арбитражного рассмотрения спора между инвестором и государством подавляет способность государств принимать регулирующие положения в интересах общественного благосостояния, а также в интересах своих граждан. Другие же задаются вопросом, удавалось ли или вообще удастся ли с помощью ДИД обеспечить защиту инвесторов, для которой они изначально задумывались. ТНК, иски которых были отклонены или которые получили гораздо меньшую компенсацию, чем они требовали, скажут, что защита, обеспечиваемая ДИД, оказалась менее всеобъемлющей, чем ожидалось.

Обзор арбитражных решений показывает, что менее половины решений было вынесено в пользу истца и что присужденные размеры компенсации значительно меньше совокупного объема требований инвесторов. Тот факт, что более 90% известных споров связаны с инфраструктурой, показывает, что

заключение МИС (и параллельное существование МИС и договоров государства) может иметь значительные последствия для принимающих государств. В то же время такое число споров следует рассматривать с учетом нескольких тысяч МИС и огромного числа инвестиционных проектов в инфраструктурном секторе. Кроме того, в случае успешного завершения переговоров по пересмотру условий договора его участники не достигают этапа спора и арбитражного разбирательства. Сложность связанных с этим вопросов, наряду с динамичным развитием сферы МИС и международного прецедентного права, наглядно показывает важность создания потенциала для того, чтобы сотрудники государственных учреждений развивающихся стран четко представляли себе последствия заключения МИС. Они также должны быть лучше подготовлены к решению потенциальных инвестиционных споров.

***Необходимы более значительные обязательства
международного сообщества...***

Важно анализировать потенциальную роль стран базирования и международного сообщества в содействии расширению притока иностранных инвестиций в странах, стремящихся привлечь такие вложения. Это особенно актуально с точки зрения стран с низким доходом, которым не достает внутренних возможностей и которым, как правило, не удается привлечь в значительных масштабах ТНК в сектор инфраструктуры.

Без субсидирования в той или иной форме трудно привлечь инвестиции ТНК в экономику, отдельные общины и сегменты промышленности, характерными чертами которых являются низкая покупательная способность и репутация плохих плательщиков. В этих случаях учреждения, занимающиеся финансированием развития, могут выступать в качестве мобилизующих финансовых органов. В первую очередь в таких отраслях, как электроэнергетика, водное хозяйство и транспорт, имеются значительные потенциальные возможности синергии между иностранными инвестициями и официальной помощью в целях

развития (ОПР). Предоставляя дополнительные средства, партнеры по процессу развития и страны базирования инвестирующих фирм могут играть важную роль, помогая привлечь иностранные инвестиции для осуществления инфраструктурных проектов в развивающихся странах.

Хотя в последнее время партнеры по процессу развития увеличили объемы своих обязательств по линии ОПР на цели развития инфраструктуры, нынешние уровни поддержки еще не восстановились после прежнего периода сокращения кредитования многосторонними банками и не достигли уровней, обещанных на различных международных форумах. Кроме того, хотя партнерам по процессу развития еще только предстоит выделить все обещанные средства для увеличения инфраструктурных инвестиций в странах с низким доходом, существующие ресурсы используются не в полной мере - подобную ситуацию порой можно назвать "инфраструктурным парадоксом". Недавние оценки показывают, что уровень ликвидности учреждений, занимающихся финансированием развития, очень высок.

Партнерам по процессу развития следует выполнить свои обязательства в отношении ОПР на цели развития инфраструктуры. Учреждениям, финансирующим развитие на двустороннем или многостороннем уровне, также нужно проявлять больше готовности идти на риск и ориентировать более значительную часть своей деятельности на удовлетворение нужд стран с низким доходом. Кроме того, им не следует отбрасывать никакие варианты. Хотя нередко можно привести веские доводы в пользу содействия более широкому вовлечению частного сектора, в том числе ТНК, нельзя исключать другие подходы. В случае некоторых проектов, особенно в водном хозяйстве и некоторых сегментах электроэнергетики, могут иметься серьезные основания для того, чтобы эксплуатация этих служб оставалась в руках государства. Однако и в других отраслях при слабом институциональном потенциале привлечение частного сектора может оказаться слишком рискованным делом. В подобных ситуациях более целесообразными могут стать международные усилия, направленные на поддержку существующих

производителей государственного сектора. Ввиду этого партнерам по процессу развития следует уделять достаточно внимания финансированию инфраструктурных проектов, в случае которых привлечение частного сектора не представляется возможным.

...в том числе для снижения риска и создания потенциала в странах с низким доходом.

Меры, принимаемые странами базирования и международными организациями с целью снижения риска, могут в краткосрочном плане помогать мобилизовывать частные средства для финансирования инфраструктурных проектов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Особое внимание, возможно, следует уделять мерам, направленным на снижение рисков по трем обширным категориям: политического риска (в том числе риска на уровне ниже национального, договорного риска и риска изменения режима регулирования), кредитного риска и риска изменения валютного курса.

Несмотря на обширный арсенал имеющихся инструментов снижения уровня риска, существующие программы недостаточно отвечают особенностям ситуации в странах с низким доходом. Так например, для осуществления учреждениями, занимающимися финансированием развития, финансирования в местной валюте, как правило, нужен хорошо развитый рынок валютных свопов. При наличии такого рынка вероятность того, что потребуются вмешательство упомянутых учреждений, ниже. В то же время инструменты снижения уровня риска не следует рассматривать в качестве панацеи. Слишком активное снижение риска может приводить к возникновению проблем морального риска и подталкивать инвесторов и кредиторов к безрассудному осуществлению рискованных операций. Хотя инструменты понижения риска могут способствовать мобилизации частных средств с использованием долговых обязательств и акционерного капитала, они не могут сделать плохо проработанные проекты более жизнеспособными. Это подчеркивает важность мероприятий по созданию потенциала.

Подобные усилия особенно важны в НРС. В зависимости от конкретных обстоятельств каждой страны может возникать необходимость оказания помощи для создания правовой базы и рамок регулирования, оценки различных вариантов политики и договорных возможностей, подготовки проектных предложений и отслеживания и обеспечения соблюдения законов, регулирующих положений и договоров. С учетом характера соответствующих проектов в помощи срочно нуждаются правительственные учреждения на всех уровнях - страны, провинций или муниципалитетов. Несмотря на решительные шаги, предпринятые в интересах удовлетворения этих потребностей, прилагаемых в настоящее время усилий по-прежнему в огромной степени недостаточно. К сожалению, средства, имеющиеся для цели создания потенциала, не всегда используются в полной мере.

Консультативные услуги следует нацелить на подготовку рекомендаций не только о том, как поощрять инвестиции, но и о том, как сделать так, чтобы инфраструктура вписывалась в более масштабные планы и цели развития. Основная часть поддержки в области создания потенциала в настоящее время оказывается различными финансирующими учреждениями, которые зачастую непосредственно заинтересованы в реализации различных проектов. В этой связи целесообразно было бы изучить возможности повышения роли Организации Объединенных Наций. Выступая нейтральной стороной, она могла бы дополнять усилия существующих игроков, например, помогая правительствам развивающихся стран проводить оценку инфраструктурных договоров и накапливать навыки проведения переговоров. Расширение возможностей правительств в этих областях должно способствовать обеспечению большей отдачи для развития от притока инвестиций.

* * *

Развитие физической инфраструктуры остается одной из областей, которыми в самом неотложном порядке должны заняться директивные органы. Масштабы потребностей колоссальны, и для их удовлетворения нужно будет шире использовать частный сектор, в том числе ТНК. Это особенно касается НРС, где развитие инфраструктуры решающе важно для достижения ЦРДТ. В то же время страны с низким доходом нередко плохо подготовлены и для того, чтобы привлекать ТНК в инфраструктурный сектор, и для того, чтобы максимально увеличивать плоды участия ТНК. Независимо от выбранной комбинации участия частного и государственного секторов необходимы адекватные структуры и механизмы правоприменения для обеспечения эффективного и справедливого предоставления инфраструктурных услуг. Инфраструктурный вызов требует согласованных усилий всех заинтересованных сторон. Это подразумевает надлежащее сочетание мер по совершенствованию управления и укреплению потенциала в принимающих странах, расширения поддержки со стороны международного сообщества и ответственного поведения инвесторов.

Женева, июль 2008 года

Супачай Панитчпакди
Генеральный секретарь ЮНКТАД

ПРИЛОЖЕНИЕ

*Доклад о мировых инвестициях, 2008 год: транснациональные
корпорации и инфраструктурный вызов*

СОДЕРЖАНИЕ

**PREFACE
ACKNOWLEDGEMENTS
OVERVIEW**

PART ONE

WIDESPREAD GROWTH IN FDI

**CHAPTER I. GLOBAL TRENDS: SUSTAINED GROWTH
IN FDI FLOWS**

- A. FDI AND INTERNATIONAL PRODUCTION**
 - 1. Trends in FDI
 - a. Overall trends
 - b. Continued rise in cross-border M&As
 - c. FDI by private equity funds
 - 2. International production
 - 3. Indices of inward FDI performance and potential
 - 4. Developments in FDI policies
 - a. Developments at the national level
 - b. Developments at the international level
- B. CHANGING PATTERNS OF FDI**
 - 1. Geographic patterns
 - 2. Sectoral and industrial distribution of FDI
- C. THE LARGEST TNCs**
 - 1. The world's 100 largest TNCs
 - 2. The 100 largest TNCs from developing economies
 - 3. Transnationality of the largest TNCs
 - 4. The world's 50 largest financial TNCs
- D. PROSPECTS**

CHAPTER II. REGIONAL TRENDS

A. DEVELOPING COUNTRIES

1. Africa
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral trends: primary sector's share rose
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: moderate growth expected in 2007
2. Asia and Oceania
 - a. South, East and South-East Asia
 - b. West Asia
 - c. Oceania
3. Latin America and the Caribbean
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral trends
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: moderate growth of inflows, reduced outflows

B. SOUTH-EAST EUROPE AND THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES

1. Geographical trends
 - a. Inward FDI surged
 - b. Outward FDI growth was sustained
2. Sectoral trends: FDI in services was buoyant
3. Policy developments
4. Prospects: brighter for larger economies and new EU members

C. DEVELOPED COUNTRIES

1. Geographical trends
 - a. Inward FDI grew in all regions and all sectors
 - b. Outward FDI increased sharply
2. Sectoral trends: services continued to dominate
3. Policy developments
4. Prospects: optimism for further growth in FDI

PART TWO

TRANSNATIONAL CORPORATIONS, EXTRACTIVE INDUSTRIES AND DEVELOPMENT

CHAPTER III. FEATURES OF THE EXTRACTIVE INDUSTRIES

A. EXTRACTIVE INDUSTRIES IN THE WORLD ECONOMY

1. Minerals are essential for all economies
2. Geography of production and consumption of selected minerals

B. THE COMMODITY PRICE BOOM AND ITS IMPACT ON INVESTMENTS

1. Booms and busts of mineral prices
2. The boom led to rising profits and investments
3. Prices likely to remain high for some time

C. EXTRACTIVE INDUSTRIES: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR DEVELOPMENT

1. Characteristics of investments in extractive industries
2. Public policy concerns of mineral-rich countries
 - a. Mineral endowments represent development opportunities
 - b. The economic challenge
 - c. The environmental, social and political challenges
 - d. The governance challenge

CHAPTER IV. TNCs IN EXTRACTIVE INDUSTRIES

A. GLOBAL TRENDS IN FDI AND OTHER FORMS OF TNC PARTICIPATION IN EXTRACTIVE INDUSTRIES

1. FDI trends
2. Developing and transition economies are receiving a growing share of foreign investment

B. THE CHANGING UNIVERSE OF TNCs IN EXTRACTIVE INDUSTRIES

1. TNCs in the metal mining industry
 - a. Continued dominance of private firms
 - b. Varying degrees of internationalization

2. TNCs in oil and gas
 - a. The Seven Sisters have given way to State-owned companies
 - b. TNCs from developing and transition economies are expanding overseas

C. DRIVERS AND DETERMINANTS

1. Motivations for internationalization
2. Determinants of TNC activity
 - a. Ownership-specific advantages
 - b. Internalization advantages
 - c. Locational advantages

D. CONCLUSIONS

CHAPTER V. DEVELOPMENT IMPLICATIONS FOR HOST COUNTRIES

A. A FRAMEWORK FOR ASSESSING IMPLICATIONS FOR HOST COUNTRIES OF TNC INVOLVEMENT IN EXTRACTIVE INDUSTRIES

B. ECONOMIC IMPACT

1. Direct economic effects
 - a. Financial contributions
 - b. Technology contributions
 - c. Employment impacts
 - d. Enhancement of exports
 - e. Generation of government revenue
2. Indirect economic effects
 - a. Linkages
 - b. Infrastructure development
3. Overall impact: implications for macroeconomic performance

C. ENVIRONMENTAL IMPACT

D. SOCIAL AND POLITICAL IMPACTS

1. Health and safety impacts
2. Social impacts on the local community
3. Human rights implications
4. Corruption, conflict and other political issues

E. CONCLUSIONS

CHAPTER VI. THE POLICY CHALLENGE

- A. THE BROADER GOVERNMENT POLICY AND INSTITUTIONAL FRAMEWORK**
- B. REGULATING THE ENTRY AND OPERATIONS OF TNCs IN EXTRACTIVE INDUSTRIES**
 - 1. Oil and gas: from “old-style” concessions to partnership agreements
 - 2. Codes and mining agreements governing FDI in metal mining
- C. ARRANGEMENTS FOR RENT-SHARING**
 - 1. Recent policy changes
 - 2. Implications of recent policy changes
 - 3. Is progressive taxation a solution?
- D. POLICIES FOR BROADER ECONOMIC BENEFITS**
 - 1. Promoting linkages
 - 2. Promoting skills and technology development
- E. COPING WITH ENVIRONMENTAL CHALLENGES**
- F. ADDRESSING SOCIAL AND POLITICAL CONCERNS**
 - 1. Labour-related concerns
 - 2. Local community concerns
 - 3. Human rights
 - 4. Enhancing transparency
 - 5. Dealing with extractive-industry TNC investments in conflict situations.
- G. CONCLUSIONS**

ANNEX TO CHAPTER VI. TECHNICAL ASSISTANCE WITH EXTRACTIVE INDUSTRIES: SELECTED EXAMPLES

REFERENCES

ANNEXES

Перечень Докладов о мировых инвестициях

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. 294 p. Sales No. E.07.II.D.9. \$80. www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf.

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. An Overview. 49 p. www.unctad.org/en/docs/wir2007overview_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. 340 p. Sales No. E.06.II.D.11. \$80. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf.

Доклад о мировых инвестициях, 2006 год. ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития. Обзор. 64 стр. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. 334 p. Sales No. E.05. II.D.10. \$75. www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf.

Доклад о мировых инвестициях, 2005 год. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Обзор. 59 стр. www.unctad.org/en/docs/wir2005overview_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. 468 p. Sales No. E.04.II.D.36. \$75.

Доклад о мировых инвестициях, 2004 год. Переориентация на сектор услуг. Обзор. 68 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. 303 p. Sales No. E.03.II.D.8.

Доклад о мировых инвестициях, 2003 год. Политика в области ПИИ в целях развития: национальные и международные аспекты. Обзор. 59 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness (New York and Geneva, 2002). 350 p. Sales No. E.02.II.D.4.

Доклад о мировых инвестициях, 2002 год: Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта. Обзор. 85 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. 354 p. Sales No. E.01.II.D.12.

Доклад о мировых инвестициях, 2001 год: Содействие развитию связей. Обзор. 71 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 337 p. Sales No. E.00.II.D.20.

Доклад о мировых инвестициях, 2000 год: Трансграничные слияния и приобретения и процесс развития. Обзор. 80 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. 541 p. Sales No. E.99.II.D.3.

Доклад о мировых инвестициях, 1999 год: Прямые иностранные инвестиции и проблема развития. Обзор. 95 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 463 p. Sales No. E.98.II.D.5.

Доклад о мировых инвестициях, 1998 год: Тенденции и определяющие факторы. Обзор. 49 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 416 p. Sales No. E.97.II.D. 10.

Доклад о мировых инвестициях, 1997 год: Транснациональные корпорации, структура рынка и политика конкуренции. Обзор. 88 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/ITE/IT/5 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 364 p. Sales No. E.96.11.A.14.

Доклад о мировых инвестициях, 1996 год: Инвестиции, торговля и международные рамочные механизмы. Обзор. 36 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p. Sales No. E.95.II.A.9.

Доклад о мировых инвестициях, 1995 год: Транснациональные корпорации и конкурентоспособность. Обзор. 68 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 p. Sales No. E.94.11.A.14.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 стр. Условное обозначение документа: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Бесплатно.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 p. Sales No. E.93.II.A.14.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary. 31 стр. Условное обозначение документа: ST/CTC/159 (Executive Summary). Бесплатно.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 p. Sales No. E.92.II.A.24.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary. 26 стр. Условное обозначение документа: ST/CTC/143 (Executive Summary). Бесплатно.

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment. 108 p. Sales No. E.91.II.A.12. \$25.

**КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ**

Издания Организации Объединенных Наций можно приобрести у распространителей по всему миру. Их можно также получить, направив письмо по адресу:

United Nations Publications Sales and Marketing Section, DC2-853 United Nations Secretariat New York, N.Y. 100 17 U.S.A. Тел: ++1 212 963 8302 или 1 800 253 9646 Факс: ++1 212 963 3489 Адрес эл. почты: publications@un.org	или	United Nations Publications Sales and Marketing Section, Rm. C. 113-1 United Nations Office at Geneva Palais des Nations CH-1211 Geneva 10 Switzerland Тел.: ++41 22 917 2612 Факс: ++41 22 917 0027 Адрес эл. почты: unpubli@unog.ch
--	-----	---

ИНТЕРНЕТ: www.un.org/Pubs/sales.htm

За дополнительной информацией о работе по вопросам прямых иностранных инвестиций и транснациональных корпораций просьба обращаться по адресу:

Division on Investment and Enterprise
United Nations Conference on Trade and Development
Palais des Nations, Room E-10052
CH-1211 Geneva 10 Switzerland
Тел.: ++41 22 907 4533
Факс: ++41 22 907 0498

ИНТЕРНЕТ: www.unctad.org/en/subsites/dite

АНКЕТА

*Доклад о мировых инвестициях, 2008 год:
Транснациональные корпорации и инфраструктурный вызов*

Обзор

В целях повышения качества и актуальности работы Отдела ЮНКТАД по инвестициям и предпринимательству 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 and Enterprise
Palais des Nations
Room E-10054
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Факс: (+ 41 22) 907.04.98*

Анкета имеется также в интерактивном режиме 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 Полезна в определенной степени Бесполезна

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 Полезны в определенной мере Бесполезны

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

Да Нет

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	<input type="checkbox"/>
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 и развития предпринимательства по электронной почте? Если да, то, пожалуйста, укажите ниже ваш адрес электронной почты:
