



ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ **2011** ОБЗОР

СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА, НЕ СВЯЗАННЫЕ С УЧАСТИЕМ В КАПИТАЛЕ, И РАЗВИТИЕ





ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ 2011

ОБЗОР

СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА, НЕ СВЯЗАННЫЕ С УЧАСТИЕМ В КАПИТАЛЕ, И РАЗВИТИЕ



ПРИМЕЧАНИЕ

Отдел инвестиций и предпринимательства ЮНКТАД является глобальным центром передового опыта, занимающимся вопросами, связанными с инвестициями и развитием предпринимательства в системе Организации Объединенных Наций. Он опирается на 35-летний опыт работы и на международные экспертные знания в вопросах исследовательско-аналитической работы в области политики, формирования международного консенсуса, а также оказывает техническую помощь развивающимся странам.

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 не обязательно отражает оценку стадии развития, достигнутой конкретной страной или районом в процессе развития. При выделении в настоящем *Докладе* основных групп стран соблюдена классификация Статистического управления Организации Объединенных Наций. Это:

Развитые страны: страны – члены ОЭСР (кроме Мексики, Республики Корея, Турции и Чили), плюс не являющиеся членами ОЭСР страны, ставшие новыми членами Европейского союза (Болгария, Кипр, Латвия, Литва, Мальта и Румыния), плюс Андорра, Бермудские острова, 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 не обязательно дают в сумме указанную итоговую величину.

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

ПРЕДИСЛОВИЕ

Глобальные прямые иностранные инвестиции (ПИИ) пока не вернулись к своим докризисным уровням, хотя в одних регионах оживление является более рельефно выраженным, чем в других регионах. Причина этого заключается не в ограниченности финансирования, а в усматриваемых рисках и неопределенности в системе регулирования хрупкой мировой экономики.

В *Докладе о мировых инвестициях, 2011 год* прогнозируется, что при отсутствии каких-либо экономических потрясений объемы потоков ПИИ восстановятся до предкризисных уровней на протяжении следующих двух лет. Вызов, стоящий перед сообществом, занимающимся вопросами развития, заключается в том, чтобы обеспечить более весомую отдачу от этих ожидаемых инвестиций для наших усилий по достижению целей развития, сформулированных в Декларации тысячелетия.

В 2010 году – впервые за всю историю – развивающиеся страны освоили почти половину глобального притока ПИИ. Они достигли также рекордных уровней по вывозу ПИИ, большинство из которых направляются в другие страны Юга. Это лишний раз свидетельствует о растущей значимости развивающихся стран для мировой экономики, а также сотрудничества и инвестиций в формате Юг-Юг для устойчивого развития.

Транснациональные корпорации все активнее взаимодействуют с развивающимися странами и странами с переходной экономикой, используя все более широкий спектр моделей производства и инвестиций, таких, как подрядное промышленное и сельскохозяйственное производство, перевод на внешний подряд (аутсорсинг) услуг, франшизинг и лицензирование. Эти относительно новые явления открывают перед развивающимися странами и странами с переходной экономикой возможности для углубления их интеграции в стремительно эволюционирующую глобальную экономику, для укрепления их отечественного производственного потенциала и повышения их международной конкурентоспособности.

Раскрытие полного потенциала этих новых веяний будет зависеть от разработки мудрой политики и институционального строительства со стороны правительств и международных организаций. Предприниматели и предприятия в развивающихся странах и странах с переходной экономикой нуждаются в рамочных основах для получения полномасштабных выгод от интегрированного международного производства и торговли. Я рекомендую настоящий доклад за его исследовательско-аналитическую глубину вниманию тех, кто занимается разработкой политики, и предприятиям, стремящимся добиться успеха в развитии в условиях стремительно меняющегося мира.

Подпись

ПАН Ги Мун

Генеральный секретарь

Организации Объединенных Наций

Нью-Йорк, июнь 2011 года

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Доклад о мировых инвестициях, 2011 год (ДМИ 11) был подготовлен группой авторов под руководством Джеймса Чжаня. В состав этой группы входили Рихард Болвэйн, Квентин Дюприе, Масатака Фудзита, Томас ван Гиффен, Майкл Ханни, Кальман Калотай, Иоахим Карл, Ральф Крюгер, Гуюн Лян, Энтони Миллер, Хафиз Мирза, Николь Мусса, Син Охината, Астрит Сулстарова, Элизабет Тёрк, Йорг Вебер и Ки Хви Ви. Вклад в подготовку *Доклада* внесли также Вольфганг Альшнер, Амаре Бекели, Федерико Ди Бьязио, Хамед Эль Кади, Ариэль Иванье, Лиззи Медрано, Цай Мэнци, Абрахам Негаш, Сергей Рипинский, Клаудиа Сальгадо, Христоф Спеннеманн, Катарина Вортманн и Юнцюнь Юй.

Главным консультантом являлся Питер Бакли. Консультативную помощь при подготовке *ДМИ 11* оказали также Илан Алон, Марк Кассон, Лоррэн Эден, Пьер Гислен, Джюстин Линь, Сарианна Лундан, Тед Морано, Раджниш Нарула и Пьер Совэ.

Помощь в исследовательской работе и статистическую поддержку оказали Бредли Буакур, Лизанн Мартинес и Тадель Тайе, а также стажеры Хассо Анвер, Эктор Дип, Рихам Ахмед Марии, Элени Пители, Джон Сасуйя и Нинель Сенюк.

ДМИ 11 подготовили к выпуску и распространению Тсеренпунтсаг Батболд, Элизабет Анодьё-Марешаль, Северин Эскоффье, Росалина Гойена, Наталия Мерамо-Башайани, Шанталь Ракотондраинибе и Катя Вьё.

Редактор - Кристофер Лонг, технические редакторы - Лоранс Дюшмен и Тесс Вентура. Дизайн обложки - Софи Комбетг.

На различных этапах подготовки, в частности в ходе четырех семинаров, организованных для обсуждения первых проектов *Доклада*, замечания и предложения группе авторов представили: Рольф Адлунг, Мари-Клод Алляр, Юкико Араи, Рашми Банга,

Дайяна Бэррокло, Франсис Бартелс, Свен Бехрендт, Джем Бенделл, Натали Бернаскони, Нильс Бинда, Франческо Чабуши, Симон Колье, Дениз Дунлап-Хинклер, Кевин Галлагер, Патрик Генин, Симона Джентиле-Людеке, Дэвид Хэллам, Джеффри Хамильтон, Фабрис Хатем, Сяомин Хэ, То Мун Хенг, Пауль Хонен, Анна Жубен-Бре, Кристофер Кип, Паскаль Лиу, Сельсо Мананган, Арвинд Маярам, Рональдо Мота, Жан-Франсуа Утревиль, Петер Мухлински, Рам Мудамби, Сэм Мурадзиква, Петер Нунненкамп, Оффак Обале, Джусг Поувлин, Карло Пьетробелли, Джайа Пракаш Прадхан, Хассан Какайя, Гита Роланс, Улла Швагер, Эмили Симс, Брайан Сمارт, Джагджит Сингх Срай, Брэд Стиллэлл, Роджер Стрейндж, Тимоти Дж. Стерджен, Деннис Татики, Ана Тереса Таварес-Леман, Силке Трумм, Фредерико Араухо Туролья, Питер Аттинг, Кернаган Уэбб, Жак де Верра, Лулу Чжан и Збигнев Зимни.

Вклад в подготовку *ДМИ 11* внесли многие должностные лица центральных банков, государственных ведомств, международных организаций и неправительственных организаций.

Секретариат выражает искреннюю признательность правительствам Финляндии и Швеции за оказанную финансовую поддержку.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ	x
ОБЗОР	
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ В ОБЛАСТИ ПИИ	1
ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	16
СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА, НЕ СВЯЗАННЫЕ С УЧАСТИЕМ В КАПИТАЛЕ, И РАЗВИТИЕ.....	23

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Тенденции и перспективы в области ПИИ

Глобальные потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2010 году несколько выросли - до 1,24 трлн. долл., но все же были на 15% ниже их среднего докризисного уровня. На этом фоне контрастом смотрятся глобальное промышленное производство и торговля, которые вернулись к докризисным уровням. Согласно оценкам ЮНКТАД, глобальные ПИИ в 2011 году восстановят свой докризисный уровень, увеличившись до 1,4-1,6 трлн. долл., а в 2013 году приблизятся к пиковому показателю 2007 года. Этот положительный сценарий будет реализован при условии отсутствия любых неожиданных глобальных экономических потрясений, которые могут возникнуть под воздействием целого ряда все еще действующих факторов риска.

Впервые за историю развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в совокупности привлекли более половины глобальных потоков ПИИ. Вывоз ПИИ из этих стран также достиг рекордных уровней, а большинство их инвестиций направляются в другие страны Юга. Напротив, приток ПИИ в развитые страны продолжает уменьшаться.

В некоторых из беднейших регионов потоки ПИИ продолжают уменьшаться. Приток инвестиций во все нижеперечисленные группы стран (Африка, наименее развитые страны, развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, малые островные развивающиеся государства, а также Южная Азия) сократился. В то же время в ведущих регионах с формирующейся рыночной экономикой, таких, как Восточная и Юго-Восточная Азия и Латинская Америка, был отмечен мощный рост притока ПИИ.

Международное производство расширяется, а зарубежные продажи, занятость и активы в транснациональных корпорациях (ТНК) возрастают. В 2010 году добавленная стоимость в рамках мирового производства ТНК составила приблизительно 16 трлн. долл. - около четверти глобального ВВП. На зарубежные филиалы

ТНК приходилось более 10% глобального ВВП и треть мирового экспорта.

Важным новым источником ПИИ являются государственные ТНК. Насчитывается как минимум 650 государственных ТНК, которые имеют 8 500 зарубежных филиалов по всему миру. Хотя их число составляет менее 1% всех ТНК, на их зарубежные инвестиции в 2010 году приходилось 11% глобального ВВП. Форма собственности и управления государственными ТНК породила в некоторых принимающих странах обеспокоенность по поводу, в частности, неравных правил игры и национальной безопасности со всеми вытекающими из этого регулятивными последствиями для международного расширения этих компаний.

Тенденции в области инвестиционной политики

Либерализация и поощрение инвестиций остаются доминирующим элементом проводимой в последнее время инвестиционной политики. Тем не менее по мере нарастания в последние годы числа ограничительных инвестиционных мер и административных процедур повысился риск инвестиционного протекционизма.

Режим международных инвестиционных соглашений (МИС) находится на перепутье. В условиях, когда насчитывается почти 6 100 договоров, когда ведется множество переговоров и действуют многочисленные механизмы урегулирования споров, ситуация почти достигла той точки, когда эта система становится слишком громоздкой и сложной как для правительств, так и для инвесторов, и все же она остается недостаточной для охвата всех возможных двусторонних инвестиционных взаимоотношений (для чего потребовалось бы еще 14 100 двусторонних договоров). В настоящее время полемика по поводу будущей ориентации режима МИС и его воздействия на процесс развития обостряется.

Политика в области ПИИ становится все более взаимосвязанной с промышленной политикой на национальном и международном уровнях. Задача заключается в таком управлении

этой взаимосвязью, которая поставит эти два направления политики на службу процессу развития. Ключевое значение имеет также нахождение "золотой середины" между укреплением отечественного производственного потенциала, с одной стороны, и недопущением инвестиционного и торгового протекционизма - с другой, равно как и укрепление международной координации и сотрудничества

На ландшафт инвестиционной политики все более и более влияет колоссальное множество добровольных стандартов корпоративной социальной ответственности (КСО). Правительства могут обеспечить максимальные выгоды для развития от использования этих стандартов, проводя соответствующую политику, в частности обеспечивая согласование требований к корпоративной отчетности, принимая программы укрепления потенциала и интегрируя стандарты КСО в международные инвестиционные режимы.

Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие

В современном мире политика, направленная на углубление интеграции развивающихся стран в глобальные производственно-сбытовые цепочки, должна выходить за пределы ПИИ и торговли. Тем, кто занимается разработкой политики, необходимо учитывать способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале (СНУК), такие, как подрядное промышленное производство, аутсорсинг услуг, подрядное сельское хозяйство, франшизинг, лицензирование, управленческие контракты и другие типы договорных взаимоотношений, с помощью которых ТНК координируют деятельность компаний принимающих стран, не участвуя в их капитале.

Трансграничная деятельность на базе СНУК во всем мире имеет значительные масштабы и особенно важна для развивающихся стран. Согласно оценкам, в 2009 году объем продаж по этой линии превысил 2 трлн. долларов. На подрядное промышленное производство и аутсорсинг услуг приходится 1,1-1,3 трлн. долл., на франшизинг - 330-350 млрд. долл.,

лицензирование – 340-360 млрд. долл., а на управленческие контракты – порядка 100 млрд. долларов. В большинстве случаев рост масштабов использования СНУК опережает рост отраслей, в которых эти способы применяются.

СНУК могут принести значительные выгоды для процесса развития. В развивающихся странах в этой сфере заняты приблизительно 14-16 млн. работников. В некоторых странах обеспечиваемая ими добавленная стоимость составляет до 15% ВВП. В целом ряде отраслей на экспорт по этой линии приходится 70-80% глобального экспорта. В целом СНУК могут подкрепить долгосрочное промышленное развитие посредством наращивания производственного потенциала, в том числе на основе распространения технологии и развития отечественных предприятий, а также посредством оказания содействия развивающимся странам в получении доступа к глобальным производственно-сбытовым цепочкам.

В то же время СНУК порождают риски для развивающихся стран. Занятость в подрядном промышленном производстве может носить сильно выраженный циклический характер и может быть легко сведена на нет. Вклад СНУК в создание добавленной стоимости может представляться незначительным, если оценивать его по той части стоимости, которая улавливается из совокупной глобальной производственно-сбытовой цепочки. Высказывается обеспокоенность по поводу того, что ТНК могут использовать СНУК для обхода социальных и экологических стандартов. Для достижения успеха в долгосрочном промышленном развитии развивающимся странам необходимо снижать риск долгосрочного замыкания на деятельности с низкой добавленной стоимостью и попадания в чрезмерную зависимость от технологий, принадлежащих ТНК, и глобальных производственно-сбытовых цепей, которыми управляют ТНК.

Важное значение политики. Для обеспечения максимальных выгод от СНУК для развития требуются меры в четырех областях. Во-первых, политику в области СНУК следует органично вплести в общие национальные стратегии развития, согласовать с торговой, инвестиционной и технологической политикой и максимально

снизить риски попадания в зависимость. Во-вторых, правительствам необходимо поддержать усилия по укреплению отечественного производственного потенциала для обеспечения наличия привлекательных деловых партнеров, которые могут претендовать на участие в глобальных производственно-сбытовых цепочках. В-третьих, для поощрения и стимулирования СНУК требуется прочная и благоприятная нормативно-правовая и институциональная база, а также участие агентств по поощрению инвестиций в привлечении партнеров из числа ТНК. И наконец, политика должна быть направлена на устранение негативных последствий и рисков, порождаемых СНУК, за счет укрепления переговорных позиций местных партнеров по СНУК, обеспечения добросовестной конкуренции, защиты прав трудящихся и охраны окружающей среды.

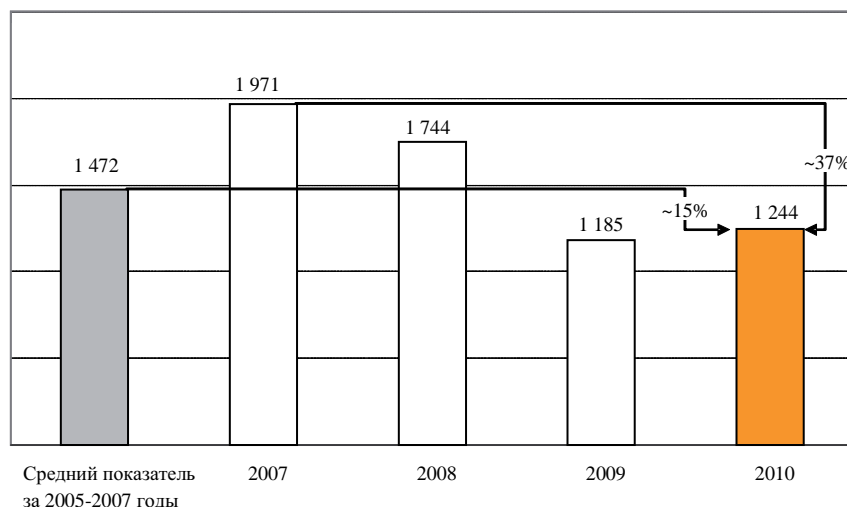
ОБЗОР

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ В ОБЛАСТИ ПИИ

Ожидаемое ускорение подъема в сфере ПИИ в 2011 году

В 2010 году глобальный приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) незначительно увеличился (на 5%) и достиг 1,24 трлн. долларов. Если глобальное промышленное производство и мировая торговля уже вернулись к своим докризисным уровням, то объем потоков ПИИ в 2010 году оставался примерно на 15% ниже средних докризисных показателей и почти на 37% ниже пикового уровня 2007 года (диаграмма 1).

Диаграмма 1. Глобальный приток ПИИ, средние показатели за 2005–2007 годы и показатели за 2007–2010 годы
(в млрд. долл.)

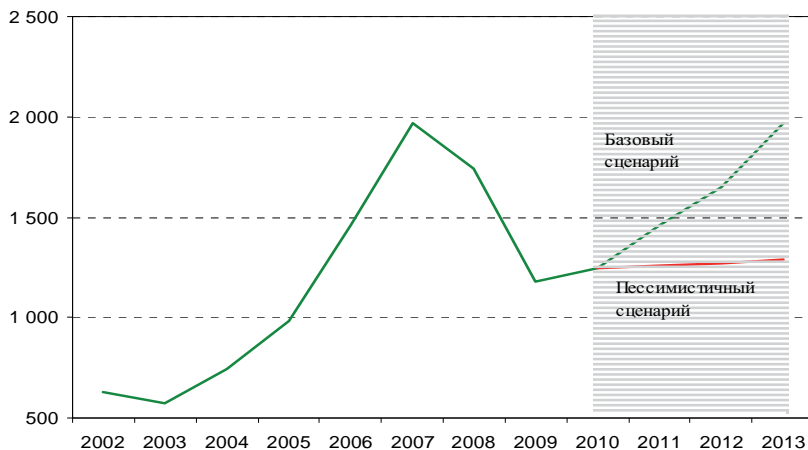


Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

ЮНКТАД прогнозирует, что в 2011 году потоки ПИИ будут продолжать увеличиваться и достигнут 1,4-1,6 трлн. долл., или своего докризисного уровня. Ожидается, что в 2012 году они вырастут до 1,7 трлн. долл., а в 2013 году достигнут 1,9 трлн. долл., т.е. пикового уровня 2007 года (диаграмма 2). Рекордные денежные авуары, имеющиеся у ТНК, продолжающаяся корпоративная и промышленная реструктуризация, рост котировок на фондовых рынках и постепенный вывод средств государств из капитала финансовых и нефинансовых компаний, участие в котором использовалось в качестве мер поддержки во время кризиса, открывает новые инвестиционные возможности для компаний во всем мире.

Вместе с тем посткризисное состояние деловой среды сопряжено со множеством факторов неопределенности. Подъему в сфере ПИИ все еще могут помешать такие факторы риска, как непредсказуемость глобальной системы экономического управления, возможный широкомасштабный кризис суверенного долга и дисбалансы в бюджетах и финансовых секторах некоторых развитых стран, а также рост темпов инфляции и признаки перегрева экономики ведущих стран с формирующимися рынками.

Диаграмма 2. Глобальные потоки ПИИ, 2002-2010 годы, и прогнозы на 2011-2013 годы
(в млрд. долл.)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

Страны с формирующейся рыночной экономикой – новые локомотивы в сфере ПИИ

В 2010 году развивающиеся страны еще более повысили свой вес как в качестве получателей ПИИ, так и в качестве внешних инвесторов. Поскольку центр международного производства, а в последнее время и международного потребления перемещается в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, ТНК все активнее инвестирует свои средства в проекты, направленные как на повышение эффективности, так и на освоение рынков сбыта в этих странах. В 2010 году они впервые освоили более половины глобальных потоков ПИИ (таблица 1). В том же 2010 году половину из двадцатки крупнейших стран, принимающих ПИИ, составили развивающиеся страны или страны с переходной экономикой.

Вывоз ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой также значительно увеличился - на 21%. Теперь на них приходится 29% глобального вывоза ПИИ. В 2010 году в двадцатку крупнейших инвесторов входили шесть развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Динамизм ТНК из стран с формирующейся рыночной экономикой смотрится резким контрастом на фоне пониженной инвестиционной активности ТНК из развитых стран, особенно из Европы. Их внешние инвестиции все еще составляют около половины от пикового показателя 2007 года.

Таблица 1. Потоки ПИИ в разбивке по регионам, 2008-2010 годы
(в млн. долл. и процентах)

Регион	Ввоз ПИИ			Вывоз ПИИ		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Все страны мира	1 744	1 185	1 244	1 911	1 171	1 323
Развитые страны	965	603	602	1 541	851	935
Развивающиеся страны	658	511	574	309	271	328
Африка	73	60	55	10	6	7
Латинская Америка и Карибский бассейн	207	141	159	81	46	76
Западная Азия	92	66	58	40	26	13
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	284	242	300	178	193	232
Юго-Восточная Европа и СНГ	121	72	68	60	49	61

Регион	Ввоз ПИИ			Вывоз ПИИ		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Страны со слабой в структурном отношении, уязвимой и малой экономикой	62,4	52,7	48,3	5,6	4,0	10,1
НРС	33,0	26,5	26,4	3,0	0,4	1,8
РСНВМ	25,4	26,2	23,0	1,7	3,8	8,4
МОРАГ	8,0	4,3	4,2	0,9	0,0	0,2
<i>Для справки: доля в % от общемировых потоков ПИИ</i>						
Развитые страны	55,3	50,9	48,4	80,7	72,7	70,7
Развивающиеся страны	37,7	43,1	46,1	16,2	23,1	24,8
Африка	4,2	5,1	4,4	0,5	0,5	0,5
Латинская Америка и Карибский бассейн	11,9	11,9	12,8	4,2	3,9	5,8
Западная Азия	5,2	5,6	4,7	2,1	2,2	1,0
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	16,3	20,4	24,1	9,3	16,5	17,5
Юго-Восточная Европа и СНГ	6,9	6,0	5,5	3,2	4,2	4,6
Страны со слабой в структурном отношении, уязвимой и малой экономикой	3,6	4,4	3,9	0,3	0,3	0,8
НРС	1,9	2,2	2,1	0,2	0,0	0,1
РСНВМ	1,5	2,2	1,9	0,1	0,3	0,6
МОРАГ	0,5	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0

Источник: UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics).

Уменьшение ПИИ в сфере услуг, восстановление трансграничных СиП

Секторальные тенденции. За некоторым увеличением притока ПИИ в 2010 году скрываются значительные межсекторальные различия. ПИИ в сфере услуг, на которые пришлась основная часть снижения потоков ПИИ под воздействием кризиса, в 2010 году продолжали уменьшаться. Сокращение отмечалось во всех основных отраслях услуг (деловые услуги, финансы, транспорт и связь, а также коммунальная сфера), хотя и разными темпами. Один из крупнейших показателей сокращения потоков ПИИ был отмечен в финансовом секторе. Доля обрабатывающей промышленности увеличилась почти до половины объема всех проектов в сфере ПИИ. Вместе с тем в обрабатывающей промышленности инвестиции сократились в таких отраслях, чувствительных к циклам деловой активности, как металлургия и электронная промышленность. Химическая промышленность (включая фармацевтическую промышленность) продемонстрировала свою сопротивляемость на протяжении всего

кризиса, а в таких отраслях, как производство продовольствия, напитков и табака, текстильных изделий и предметов одежды, а также автомобилестроение, в 2010 году намечилось оживление. ПИИ в добывающих промышленных отраслях (которые не пострадали во время кризиса) в 2010 году сократились.

Способы выхода на рынки. Стоимостной объем трансграничных сделок в рамках СиП в 2010 году увеличился на 36%, но все еще составлял лишь примерно одну треть от предыдущего пикового уровня, достигнутого в 2007 году. Объем трансграничных СиП в развивающихся странах удвоился. В 2010 году объем инвестиций в новые проекты сократился, но в первые пять месяцев 2011 года было отмечено их значительное увеличение как по стоимостному объему, так и по количеству.

Компоненты ПИИ. Улучшение экономических показателей во многих регионах мира и увеличение прибылей зарубежных филиалов корпораций привели практически к удвоению реинвестированных прибылей по сравнению с уровнем 2009 года. Объем двух других компонентов ПИИ - потоков долевых инвестиций и внутрикорпоративных займов - в 2010 году сократился.

Специальные фонды. ПИИ по линии частных паевых фондов в 2010 году начали увеличиваться и все активнее направлялись в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Тем не менее их объем все еще был на 70% ниже пикового уровня 2007 года. ПИИ фондов национального благосостояния (ФНБ) в 2010 году сократились до 10 млрд. долл. против 26,5 млрд. долл. в 2009 году. Более благоприятные глобальные экономические условия могут привести к увеличению ПИИ этих специальных фондов в 2011 году.

Оживление международного производства

В 2010 году на фоне улучшения экономических условий показатели международного производства, включая зарубежные продажи, занятость и активы ТНК, возросли (таблица 2). Согласно оценкам ЮНКТАД, объемы продаж и добавленной стоимости

зарубежных филиалов во всем мире достигли соответственно 33 трлн. долл. и 7 трлн. долларов. Кроме того, их экспорт превысил 6 трлн. долл. и составил одну треть от глобального экспорта. Во всем мире ТНК в рамках своих операций как в странах базирования, так и за рубежом в 2010 году генерировали добавленную стоимость в размере приблизительно 16 трлн. долл., т.е. около четверти совокупного мирового ВВП.

Таблица 2. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1990-2010 годы

Показатель	Стоимостной объем в текущих ценах (в млрд. долл.)					Годовой прирост или изменение доходности (в %)				
	2005-2007 (средний показатель)					1991-1996-2001- 1995-2000-2005-2009-2010				
	1990	2008	2009	2010	2010	1991-1996- 1995-2000- 2005-2009- 2010				
Приток ПИИ	207	1 472	1 744	1 185	1 244	22,5	40,1	5,3	-32,1	4,9
Вывоз ПИИ	241	1 487	1 911	1 171	1 323	16,9	36,3	9,1	-38,7	13,1
Объем ввезенных ПИИ	2 081	14 407	15 295	17 950	19 141	9,4	18,8	13,4	17,4	6,6
Объем вывезенных ПИИ	2 094	15 705	15 988	19 197	20 408	11,9	18,3	14,7	20,1	6,3
Доходы от ввезенных ПИИ	75	990	1 066	945	1 137	35,1	13,1	32,0	-11,3	20,3
Показатель доходности ввезенных ПИИ	6,6	5,9	7,3	7,0	7,3	-0,5	0,0	0,1	-0,3	0,3
Доходы от вывезенных ПИИ	122	1 083	1 113	1 037	1 251	19,9	10,1	31,3	-6,8	20,6
Доходность вывезенных ПИИ	7,3	6,2	7,0	6,9	7,2	-0,4	0,0	0,0	-0,2	0,3
Трансграничные Сип	99	703	707	250	339	49,1	64,0	0,6	-64,7	35,7
Объем продаж зарубежных филиалов	5 105	21 293	33 300	30 213	32 960	8,2	7,1	14,9	-9,3	9,1
Давленная стоимость (производство) зарубежных филиалов	1 019	3 570	6 216	6 129	6 636	3,6	7,9	10,9	-1,4	8,3
Совокупные активы зарубежных филиалов	4 602	43 324	64 423	53 601	56 998	13,1	19,6	15,5	-16,8	6,3
Экспорт зарубежных филиалов	1 498	5 003	6 599	5 262	6 239	8,6	3,6	14,7	-20,3	18,6
Занятость в зарубежных филиалах (тыс. чел.)	21 470	55 001	64 484	66 688	68 218	2,9	11,8	4,1	3,4	2,3
ВВП	22 206	50 338	61 147	57 920	62 909	6,0	1,4	9,9	-5,3	8,6
Валовое накопление основного капитала	5 109	11 208	13 999	12 735	13 940	5,1	1,3	10,7	-9,0	9,5
Поступления в виде роялти и лицензионных платежей	29	155	191	187	191	14,6	10,0	13,6	-1,9	1,7
Экспорт товаров и нефинансовых услуг	4 382	15 008	19 794	15 783	18 713	8,1	3,7	14,7	-20,3	18,6

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2011.

Государственные ТНК в центре внимания

В ряде принимающих стран высказывается обеспокоенность по поводу влияния государственных ТНК на национальную безопасность, равные правила игры для конкурирующих компаний, а также на систему управления и прозрачность. У стран базирования обеспокоенность вызывает открытость для инвестиций со стороны их собственных государственных ТНК. На некоторых международных форумах ведутся дискуссии в целях урегулирования этих вопросов.

В настоящее время насчитывается как минимум 650 государственных ТНК, которые являются важным новым источником ПИИ (таблица 3). Они имеют более 8 500 зарубежных филиалов по всему миру, которые обеспечивают связь между ними и большим числом принимающих стран. Хотя их количество относительно мало (менее 1% всех ТНК), их ПИИ имеют существенные объемы и в 2010 году достигли приблизительно 11% глобальных потоков ПИИ. Как отражение этого в списке 100 крупнейших ТНК мира оказались 19 государственных ТНК.

Государственные ТНК составляют неоднородную группу. Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой являются странами базирования более половины этих компаний (56%), хотя и в развитых странах продолжает действовать значительное число государственных ТНК. Вопреки общераспространенному мнению о том, что государственные ТНК сконцентрированы главным образом в первичном секторе, они являются диверсифицированными и активно действуют в секторе услуг.

Таблица 3. Распределение государственного ТНК по регионам/странам базирования, 2010 год

Регион/страна	Количество	Доля
Все страны мира	653	100,0
Развитые страны	286	43,8
Европейский союз	223	34,2
Дания	36	5,5
Финляндия	21	3,2
Франция	32	4,9
Германия	18	2,8
Польша	17	2,6
Швеция	18	2,8
Прочие страны	81	12,4
Другие европейские страны	41	6,3
Норвегия	27	4,1
Швейцария	11	1,7
Прочие страны	3	0,5
Соединенные Штаты	3	0,5
Другие развитые страны	18	2,8
Япония	4	0,6
Прочие страны	14	2,1
Развивающиеся страны	345	52,8
Африка	82	12,6
Южная Африка	54	8,3
Прочие страны	28	4,3
Латинская Америка и Карибский бассейн	28	4,3
Бразилия	9	1,4
Прочие страны	19	2,9
Азия	235	36,0
Западная Азия	70	10,7
Кувейт	19	2,9
Объединенные Арабские Эмираты	21	3,2
Прочие страны	30	4,6
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	165	25,3
Китай	50	7,7
Индия	20	3,1
Иран, Исламская Республика	10	1,5
Малайзия	45	6,9
Сингапур	9	1,4
Прочие страны	31	4,7
Юго-Восточная Европа и СНГ	23	3,5
Российская Федерация	14	2,1
Прочие страны	9	1,4

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

Неравные показатели по регионам

За увеличением притока ПИИ в развивающиеся страны кроются значительные межрегиональные различия. В некоторых из беднейших регионов приток ПИИ продолжал сокращаться. Продолжал уменьшаться приток инвестиций в Африку, наименее развитые страны (НРС), развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю (РСНВМ), и малые островные развивающиеся государства (МОРАГ), равно как и в Южную Азию. В то же время в ведущих регионах стран с формирующейся рыночной экономикой, таких, как Восточная и Юго-Восточная Азия и Латинская Америка, был отмечен значительный прирост притока ПИИ (таблица 1).

Приток ПИИ в *Африку* в 2010 году сократился на 9%. При объеме в 55 млрд. долл. доля Африки в совокупном глобальном притоке ПИИ в 2010 году составила 4,4% против 5,1% в 2009 году (таблица 1). В притоке ПИИ на этот континент продолжали доминировать ПИИ в первичный сектор, особенно в нефтяную промышленность. Именно это обусловило становление Ганы в качестве одной из ведущих принимающих стран, а также сокращение притока инвестиций в Анголу и Нигерию. Хотя продолжающийся поиск путей доступа к природным ресурсам, в частности со стороны азиатских ТНК, вероятнее всего будет способствовать поддержанию притока ПИИ в страны Африки к югу от Сахары, политическая неопределенность в Северной Африке, по всей видимости, приведет к тому, что 2011 год станет очередным трудным годом для континента в целом.

Хотя, судя по некоторым свидетельствам, внутрирегиональные ПИИ начинают возрастать в отраслях, не связанных с природными ресурсами, внутрирегиональные потоки ПИИ в Африке все еще являются ограниченными с точки зрения объема и диверсифицированности отраслевой структуры. Гармонизация региональных торговых соглашений в Африке и интеграция режимов в сфере ПИИ в состоянии помочь Африке в более полномасштабном раскрытии ее потенциала в сфере внутрирегиональных ПИИ.

Приток инвестиций в *Восточную Азию, Юго-Восточную Азию и Южную Азию* в целом в 2010 году вырос на 24% и достиг 300 млрд. долларов. Однако в этих трех субрегионах прослеживались очень разные тенденции: приток инвестиций в АСЕАН более чем удвоился; их приток в Восточную Азию увеличился на 17%; а приток ПИИ в Южную Азию сократился на одну четверть.

Ввоз инвестиций в Китай, являющийся крупнейшим получателем ПИИ в развивающемся мире, вырос на 11% до 106 млрд. долларов. Тем не менее в условиях неуклонного роста зарплат и издержек производства перенос трудоемких производств в эту страну замедлился, и ПИИ продолжали переориентироваться на высокотехнологичные отрасли промышленности и услуг. В то же время некоторые государства – члены АСЕАН, такие, как Вьетнам и Индонезия, упрочили свои позиции в качестве мест размещения низкокзатратных производств, особенно в нижних звеньях обрабатывающей промышленности.

Сокращение притока ПИИ в Южную Азию было обусловлено 31-процентным уменьшением притока в Индию и 14-процентным падением в Пакистане. В Индии сбой в деле привлечения ПИИ отчасти объяснялся макроэкономическими соображениями. В то же время приток инвестиций в Бангладеш, которая обретает все более важное значение в качестве места размещения недорогостоящих производств в Южной Азии, подскочил на 30% до 913 млн. долларов.

Вывоз ПИИ из Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии в 2010 году увеличился на 20% и достиг 232 млрд. долларов. В последние годы в увеличивающемся вывозе ПИИ из развивающихся стран Азии прослеживаются новые тенденции и более значительная отраслевая диверсификация. В добывающих отраслях появились новые инвесторы, включая такие конгломераты, как СИТИК (Китай) и "Релаенс груп" (Индия), и фонды национального благосостояния, такие, как Китайская инвестиционная корпорация и "Темасек холдингс" (Сингапур). Металлургические компании этого региона проявляют особую активность в обеспечении доступа к зарубежным минеральным

ресурсам, таким, как железная руда и медь. В обрабатывающей промышленности азиатские компании активно поглощают крупные компании в развитом мире, но сталкиваются со все более значительными политическими препятствиями. Вывоз ПИИ в секторе услуг уменьшился, но СиП в таких отраслях, как телекоммуникационная сфера, увеличивается.

На притоке ПИИ в *Западную Азию* в 2010 году продолжал негативно сказываться глобальный экономический кризис: их ввоз сократился на 12%, но в 2011 году он, как ожидается, преодолет нижнюю точку. Вместе с тем обеспокоенность по поводу политической нестабильности в регионе, по всей видимости, затруднит оживление.

Вывоз ПИИ из Западной Азии в 2010 году сократился на 51%. Движущей силой вывоза инвестиций из Западной Азии выступают главным образом контролируемые правительствами структуры, которые перенаправляют часть своих национальных сверхприбылей от нефти на поддержку своей собственной экономики. Политика экономической диверсификации в этих странах проводится в рамках двуединой стратегии: инвестирования в другие арабские страны для подкрепления их небольшой отечественной экономики; а также инвестирования в развитые страны в целях получения стратегических активов для развития и диверсификации промышленного потенциала в их собственных странах. Эта политика все активнее проводится в целях создания производственных мощностей, отсутствующих в странах базирования, таких, как автомобильная промышленность, использование альтернативных видов энергии, электронная и аэрокосмическая промышленность. Данный подход отличается от подхода других стран, которые, как правило, стремятся сформировать определенный отечественный потенциал, прежде чем перейти к вывозу прямых инвестиций.

Приток ПИИ в *Латинскую Америку и Карибский бассейн* в 2010 году вырос на 13%. Наиболее значительное увеличение было зарегистрировано в Южной Америке, где прирост составил 56% при особенно динамичной роли Бразилии. Вывоз ПИИ из Латинской Америки и Карибского бассейна в 2010 году увеличился

на 67%, главным образом из-за крупных сделок в рамках трансграничных СиП бразильских и мексиканских ТНК.

В Латинской Америке и Карибском бассейне был отмечен также резкий рост инвестиций со стороны ТНК развивающейся Азии, особенно в проекты, ориентированные на получение доступа к ресурсам. В 2010 году объем приобретений азиатских ТНК достиг 20 млрд. долл., и на них пришлось более 60% совокупных ПИИ в этот регион. В некоторых странах этого региона это породило обеспокоенность по поводу структуры торговли, поскольку Южная Америка экспортирует главным образом сырьевые товары и импортирует продукцию обрабатывающей промышленности.

Приток ПИИ в *страны с переходной экономикой* в 2010 году несколько уменьшился. Ввоз инвестиций в Содружество Независимых Государство (СНГ) увеличился крайне незначительно – на 0,4%. Иностранных инвесторов продолжает привлекать динамично растущий местный потребительский рынок, особенно в Российской Федерации, где приток инвестиций вырос на 13% и достиг 41 млрд. долларов. Напротив, приток ПИИ в Юго-Восточную Европу резко сократился третий год подряд, отчасти из-за низкой инвестиционной активности стран ЕС.

Межрегиональные ПИИ в формате Юг-Восток быстро увеличиваются. ТНК, базирующиеся в странах с переходной экономикой и в развивающихся странах, все активнее выходят на рынки друг друга. Например, доля развивающихся принимающих стран в новых инвестиционных проектах ТНК стран с переходной экономикой в 2010 году выросла до 60% (по сравнению со всего лишь 28% в 2004 году), а объем вывоза ПИИ из развивающихся стран в страны с переходной экономикой за последнее десятилетие увеличился более чем в пять раз. Наиболее важными странами, на которые ориентируются инвесторы из развивающихся стран, являются Казахстан и Российская Федерация, а наиболее популярными точками назначения ПИИ из стран с переходной экономикой являются Китай и Турция. Полезную роль в развитии таких межрегиональных ПИИ в формате Юг-Восток играет поддержка вывоза ПИИ со стороны правительств в рамках, в

частности, регионального сотрудничества (например, Шанхайская организация сотрудничества) и двусторонних партнерских связей.

Продолжающееся падение притока ПИИ в беднейшие регионы

В отличие от бума в сфере ПИИ в развивающихся странах в целом, приток ПИИ в 48 НРС в 2010 году сократился еще на 0,6%, и это вызывает серьезнейшую обеспокоенность. Распределение потоков ПИИ между НРС также остается крайне неравномерным; более 80% притока ПИИ в НРС приходится на африканские страны, богатые природными ресурсами. Однако эта картина искажается крайне высокой капиталоемкостью проектов в сфере природных ресурсов. По количеству примерно 40% инвестиций осуществлялись в виде новых проектов в обрабатывающей промышленности и 16% в секторе услуг.

По случаю четвертой Конференции Организации Объединенных Наций по наименее развитым странам 2011 года ЮНКТАД предложила план действий в целях наращивания инвестиций в НРС. Акцент делается на комплексном стратегическом подходе к инвестициям, укреплению технического потенциала и развитию предпринимательства с выделением пяти областей действий: развитие государственно-частной инфраструктуры; помощь в целях развития производственного потенциала; использование инвестиционных возможностей НРС; развитие местного бизнеса и доступ к финансированию; а также реформирование системы регулирования и институциональной базы.

Приток ПИИ в *развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю (РСНВМ)*, в 2010 году сократился на 12% до 23 млрд. долларов. Эти страны традиционно являются маргинальными местами назначения ПИИ, и на них приходится лишь 4% от совокупного притока ПИИ в развивающийся мир. В условиях интенсификации экономического сотрудничества в формате Юг-Юг и увеличения притока капитала из стран с формирующейся рыночной экономикой перспективы увеличения ПИИ в эту группу могут улучшиться.

Приток ПИИ в *малые островные развивающиеся государства (МОРАГ)* в целом в 2010 году несколько сократился – на 1% до 4,2 млрд. долларов. Поскольку МОРАГ особенно уязвимы перед лицом последствий изменения климата, они стремятся привлечь инвестиции ТНК, которые могут внести вклад в адаптацию к изменению климата, посредством мобилизации финансовых и технологических ресурсов, реализации адаптационных инициатив и укрепления внешнего адаптационного потенциала.

Сохранение показателей притока ПИИ в развитые страны на уровнях, гораздо ниже докризисных

В 2010 году приток ПИИ в развитые страны несколько сократился. Распределение потоков ПИИ между субрегионами было неравномерным. В Европе было отмечено резкое падение инвестиций. Сокращение притока ПИИ было зарегистрировано и в Японии. В число факторов, препятствующих увеличению потоков ПИИ, входили мрачные экономические прогнозы, меры жесткой экономии и возможный кризис суверенного долга, а также регулятивные соображения. Вместе с тем приток инвестиций в Соединенные Штаты продемонстрировал коренной перелом и увеличился более чем на 40%.

В развитых странах реструктуризация банковской отрасли по инициативе регулирующих органов привела к целой серии значительных изъятий иностранных активов. В то же время это привело к увеличению новых ПИИ, поскольку произошло перераспределение активов между основными игроками. В предстоящие годы на потоки ПИИ в финансовом секторе значительное влияние, скорее всего, будут оказывать глобальные усилия по реформированию финансовой системы и стратегии свертывания правительственной помощи.

Тенденция сокращения вывоза ПИИ из *развитых стран* обратилась вспять, и их вывоз по сравнению с 2009 годом вырос на 10%. Однако при этом он достиг лишь половины от пикового уровня 2007 года. Обращение вспять этой тенденции было обусловлено главным образом увеличением стоимостных объемов СиП под воздействием укрепления балансов ТНК и исторически низких ставок долгового финансирования.

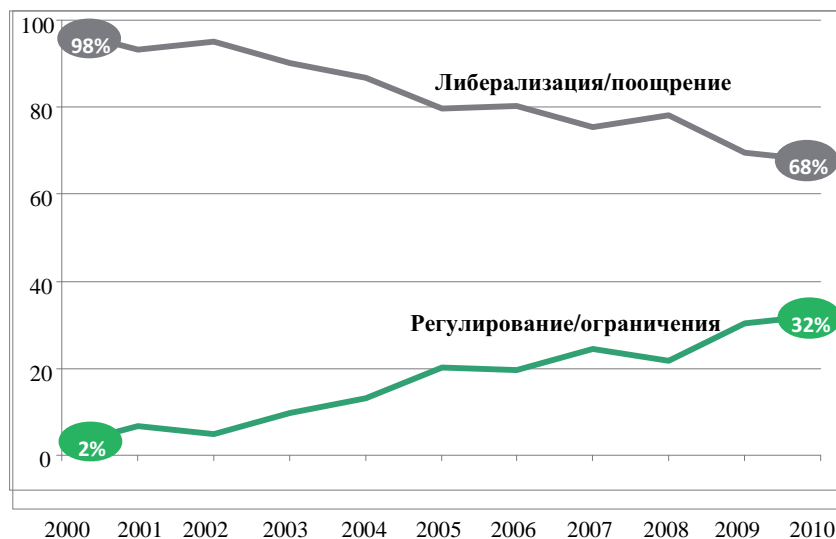
ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Национальная политика: неоднозначная картина

Более двух третей мер инвестиционной политики, о которых было сообщено в 2010 году, касались такой области, как либерализация и поощрение ПИИ. Особенно это касалось Азии, где относительно значительное число мер было направлено на облегчение условий доступа и размещения иностранных инвестиций. Большинство мер по поощрению и облегчению инвестиций было принято правительствами стран Африки и Азии. Эти меры включали в себя рационализацию процедур допуска и открытие новых или расширение существующих специальных экономических зон.

С другой стороны, почти одна треть всех новых мер, принятых в 2010 году, относилась к категории регулирования и ограничения инвестиций, что подтверждает тенденцию к расширению их использования, наметившуюся с 2003 года (диаграмма 3). Принятые в последнее время ограничительные меры коснулись главным образом нескольких отраслей, в частности отраслей, основанных на использовании природных ресурсов, и финансовых услуг. Накопление ограничительных мер за последние годы и сохранение тенденции к их наращиванию, а также ужесточение процедур допуска ПИИ повысили риск инвестиционного протекционизма.

Диаграмма 3. Изменения национальных режимов регулирования, 2000–2010 годы
(в процентах)



Источник: UNCTAD, World Investment Report 2011.

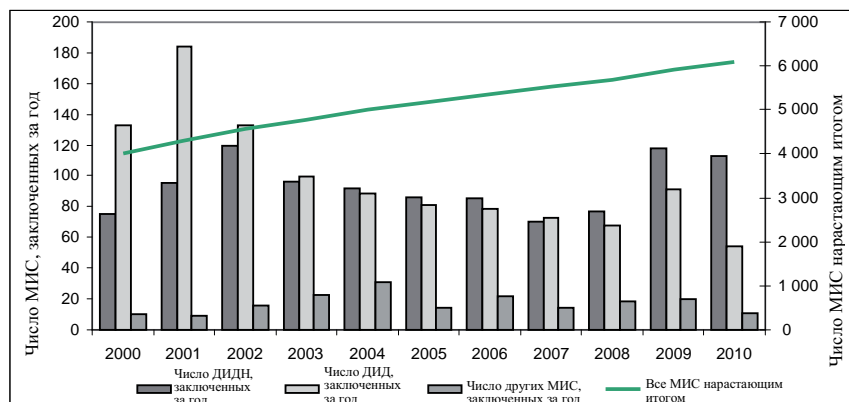
Хотя очень многие страны продолжают применять чрезвычайные меры или держать значительные авуары после санационно-спасательных операций, начались свертывание схем поддержки и ликвидация обязательств, принимавшихся в рамках чрезвычайных мер. Этот процесс протекает относительно медленно. По состоянию на апрель 2011 года правительства, согласно оценкам, оставались держателями унаследованных активов и обязательств в финансовых и нефинансовых компаниях на сумму более 2 трлн. долларов. По всем меркам крупнейшая доля приходится на несколько сотен компаний в финансовом секторе. Все это является свидетельством потенциальной волны приватизационных операций в предстоящие годы.

Международный инвестиционный режим: слишком много и слишком мало

С учетом того, что в 2010 году было заключено в общей сложности 178 новых МИС (более трех новых договоров в неделю), общее количество МИС на конец года составило 6 092 соглашения (диаграмма 4). Эта тенденция к расширению общей совокупности договоров, как ожидается, сохранит свое действие и в 2011 году: за первые пять месяцев этого года было заключено 48 новых МИС, и в настоящее время проводятся переговоры по заключению более 100 МИС. В вопросе о том, как переход сферы компетенции в области ПИИ с уровня государств - членов ЕС на общеевропейский уровень скажется на общем режиме МИС, ясность до сих пор отсутствует (на данном этапе государства - члены ЕС имеют более 1 300 ДИД со странами, не входящими в ЕС). В 2010 году было начато как минимум 25 новых дел по урегулированию споров между инвесторами и государством на базе договоров и принято 47 решений, в результате чего общее число известных дел составило 390, а дел, рассмотрение которых завершено, - 197. В подавляющем большинстве случаев истцами выступали инвесторы из развитых стран, а ответчиками - развивающиеся страны. В 2010 году общий баланс в рамках таких решений еще более сместился в пользу государств, которые выиграли 78 дел против 59 проигранных.

По мере того, как страны продолжают заключать МИС, порой включая в них новаторские положения, направленные на изменение баланса в правах и обязательствах между государствами и компаниями, а также обеспечивая согласование МИС с другими направлениями государственной политики, полемика по принципиальным вопросам будущей ориентации режима МИС и оптимизации вклада МИС в устойчивое развитие становится все более острой. На национальном уровне это находит проявление в расширении диалога между значительным кругом заинтересованных сторон в инвестиционной сфере, включая гражданское общество, бизнес и парламентариев. На международном уровне примерами являются межправительственные дискуссии в ходе организованного ЮНКТАД в 2010 году Всемирного инвестиционного форума, на сессиях Комиссии по инвестициям ЮНКТАД и совместных совещаниях ОЭСР-ЮНКТАД по инвестиционным вопросам.

Диаграмма 4. Число новых ДИД, ДИДН и других МИС, заключенных за год и нарастающим итогом, 2000-2010 годы



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

В условиях, когда действуют тысячи договоров, проводится множество переговоров и применяются многочисленные механизмы урегулирования споров, современный режим МИС приблизился к той точке, когда он стал слишком громоздким и сложным как для правительств, так и для инвесторов. Вместе с тем он обеспечивает защиту только двух третей глобального объема ПИИ и охватывает лишь одну пятую часть возможных двусторонних инвестиционных взаимоотношений. Для обеспечения полного охвата потребовалось бы заключить еще 14 100 двусторонних договоров. Это порождает вопросы, касающиеся не только усилий, необходимых для завершения формирования глобальной сети МИС, но и отдачи от режима МИС и его эффективности с точки зрения поощрения и защиты инвестиций, а также раскрытия потенциала МИС с точки зрения влияния на процесс развития.

Усиление взаимосвязи между политикой в сфере ПИИ и промышленной политикой

Связь между политикой в области ПИИ и промышленной политикой все более усиливается как на национальном, так и на международном уровне. *На национальном уровне* эта взаимосвязь проявляется в конкретных национальных руководящих положениях в инвестиционной сфере; адресном воздействии на определенные типы инвестиций или конкретные категории иностранных инвесторов для стимулирования промышленного развития; обеспечении стимулов для инвестиций в конкретных отраслях, видах деятельности или регионах; а также в упрощении инвестиций в соответствии со стратегиями промышленного развития. Кроме того, страны используют избирательные ограничения в сфере ПИИ исходя из соображений промышленной политики, связанных с защитой молодых отраслей, национальных экономических лидеров, стратегических предприятий или приходящих в упадок отечественных отраслей во времена кризиса.

На международном уровне промышленная политика подкрепляется мерами поощрения ПИИ в рамках МИС, в частности в тех случаях, когда соответствующие МИС содержат специфические секторальные элементы. В то же время положения МИС могут ограничивать пространство для маневра в вопросах регулирования в рамках промышленной политики. Во избежание неоправданных ограничений свободы для маневра в политике в МИС был разработан ряд обеспечивающих гибкость механизмов, таких, как изъятия и оговорки применительно к определенным отраслям, общие исключения или исключения по соображениям национальной безопасности. Согласно ситуационным исследованиям ЮНКТАД, посвященным оговоркам в МИС, страны в большей мере склонны сохранять пространство для маневра в политике в секторе услуг по сравнению с секторами добывающей и обрабатывающей промышленности. В рамках самого сектора услуг большинство оговорок предусмотрены в секторах транспорта, финансов и связи.

Общая задача заключается в регулировании взаимосвязей между политикой в сфере ПИИ и промышленной политикой, с тем

чтобы поставить эти два направления политики на службу процессу развития. Необходимо найти "золотую середину" между наращиванием отечественного производственного потенциала, с одной стороны, и недопущением инвестиционного и торгового протекционизма - с другой. Улучшение международной координации действий может внести вклад в предотвращение проведения политики, направленной на "разорение соседа" и в обеспечение эффекта синергизма в рамках глобального сотрудничества.

Усиление влияния стандартов в области КСО на инновационную политику

За последние годы стандарты в области корпоративной социальной ответственности (КСО) превратились в уникальный аспект "мягкого права". Эти стандарты КСО, как правило, ориентированы на операции ТНК и как таковые обретают все более важное значение для международных инвестиций по мере активизации усилий по изменению баланса прав и обязательств между государствами и инвесторами. В свою очередь ТНК через свои зарубежные инвестиции и глобальные производственно-сбытовые цепочки могут оказывать влияние на социальную и экологическую практику бизнеса во всем мире. Нынешний ландшафт стандартов КСО является многоярусным, многогранным и взаимосвязанным. Важными ориентирами для определения и применения основополагающих норм КСО являются стандарты Организации Объединенных Наций, МОТ и ОЭСР. Кроме того, существуют десятки международных многосторонних инициатив (МСИ), сотни инициатив отраслевых ассоциаций и тысячи кодексов отдельных компаний, определяющих стандарты социальной и экологической практики компаний в странах базирования и за рубежом.

Стандарты КСО порождают целый ряд системных вызовов. Один из фундаментальных вызовов, затрагивающих большинство стандартов КСО, заключается в обеспечении их реального применения компаниями. Помимо этого, в рамках стандартов существуют пробелы, элементы дублирования и несоответствия с точки зрения глобального охвата, затрагиваемых вопросов,

отраслевой сфокусированности и фактического применения компаниями. Добровольные стандарты КСО могут дополнять государственные усилия в сфере регулирования, но в то же время они могут подрывать их, подменять или отвлекать от них внимание. И наконец, в области корпоративной отчетности в связи со стандартами КСО по-прежнему недостает стандартизации и сопоставимости.

Правительства могут играть важную роль в формировании последовательной политики и институциональной базы для преодоления проблем и реализации возможностей, связанных со всей совокупностью стандартов КСО. Возможные меры политики в деле поощрения применения стандартов КСО включают в себя поддержку разработки новых стандартов КСО; применение стандартов КСО в сфере государственных закупок; укрепление потенциала развивающихся стран в области внедрения стандартов КСО; поощрение применения практики отчетности в области КСО и ответственного инвестирования; внедрение стандартов КСО в рамках инициатив в сфере регулирования; укрепление механизмов поощрения соблюдения существующих международных стандартов; а также отражение стандартов КСО в МИС. В рамках различных уже применяемых подходов все шире используется определенное сочетание регулирующих и добровольных инструментов для поощрения ответственной деловой практики.

Хотя в целом стандарты КСО направлены на поощрение достижения целей устойчивого развития, в рамках международного производства, необходимо всячески избегать их превращения в барьеры на путях торговли и инвестиций. Цель поощрения инвестиций может быть созвучной стандартам КСО. В международном сообществе ведется обсуждение вопросов, касающихся ответственного инвестирования. Например, в 2010 году лидеры "двадцатки" рекомендовали странам и компаниям поддержать принципы ответственного инвестирования в сельском хозяйстве (ПОИСХ), которые были разработаны ЮНКТАД, Всемирным банком, МФСР и ФАО, и обратились к этим организациям с просьбой проработать возможные варианты поощрения ответственного инвестирования в сельском хозяйстве.

СПОСОБЫ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА, НЕ СВЯЗАННЫЕ С УЧАСТИЕМ В КАПИТАЛЕ, И РАЗВИТИЕ

Сегодня международное производство более не ограничивается исключительно ПИИ, с одной стороны, и торговлей – с другой (диаграмма 5). Значимость способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале (СНУК), возрастает: в 2010 году объем продаж в рамках этих механизмов превысил 2 трлн. долл., главным образом в развивающихся странах. СНУК включают в себя подрядное промышленное производство, аутсорсинг услуг, подрядное сельскохозяйственное производство, франшизинг, лицензирование, управленческие контракты и другие типы договорных взаимоотношений, посредством которых ТНК координирует деятельность в рамках своих глобальных производственно-сбытовых цепочек (ГПСЦ) и оказывает влияние на управление компаниями принимающих стран, не участвуя в капитале этих компаний.

Диаграмма 5. Формирование "среднего звена" между ПИИ и торговлей в системе международного производства со значительными последствиями для процесса развития



Цель ДМИ 2011 – восполнить пробелы в анализе политики

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2011.

С точки зрения процесса развития как партнерства на базе СНУК, так и иностранные филиалы (т.е. ПИИ) могут обеспечить принимающим странам возможность интегрироваться в ГПСЦ. Одно из главных преимуществ СНУК заключается в том, что они представляют собой гибкие механизмы взаимодействия с местными компаниями, обеспечивающими ТНК имманентные стимулы для инвестирования в поддержание жизнеспособности своих партнеров в рамках распространения знаний, технологий и навыков. Это позволяет принимающим странам реализовывать значительный потенциал в деле долгосрочного укрепления промышленных мощностей через целый ряд ключевых каналов воздействия на процессы развития, таких, как обеспечение занятости, создание добавленной стоимости, генерирование экспорта и приобретение технологий (таблица 4). С другой стороны, создавая местный филиал через осуществление ПИИ, ТНК сигнализирует о своей долгосрочной приверженности делу развития принимающей страны. Привлечение ПИИ является также более оптимальным вариантом для стран, имеющих ограниченный производственный потенциал.

Таблица 4. Основные аспекты воздействия СНУК на процесс развития

Аспект воздействия	Основные выводы
Создание рабочих мест и условия труда	<ul style="list-style-type: none">• СНУК открывают значительные возможности для создания рабочих мест: в тех странах, где применяются механизмы подрядного промышленного производства, аутсорсинг услуг и франшизинг, они вносят значительный вклад в обеспечение совокупной занятости• В ряде стран, имеющих относительно слабые системы регулирования, одним из источников обеспокоенности в случае подрядного промышленного производства на основе использования дешевой рабочей силы являются условия труда• Обеспокоенность вызывает стабильность занятости, главным образом в случае подрядного промышленного производства и аутсорсинга, поскольку работа на договорной основе в большей мере подвержена воздействию колебаний, связанных с циклами экономической активности

Таблица 4. Основные аспекты воздействия СНУК на процесс развития (*продолжение*)

Аспект воздействия	Основные выводы
<p>Создаваемая на местном уровне добавленная стоимость и экономические связи</p>	<ul style="list-style-type: none"> • СНУК могут непосредственно обеспечить создание значительной добавленной стоимости, внося важный вклад в ВВП развивающихся стран там, где применение таких способов обретает существенные масштабы • Существует обеспокоенность по поводу того, что добавленная стоимость при подрядном промышленном производстве зачастую является ограниченной в тех случаях, где передаваемые на подряд процессы составляют лишь незначительный элемент всей производственно-сбытовой цепочки или конечного продукта • СНУК могут также обеспечивать дополнительную добавленную стоимость через формирование звена местных подрядчиков, порой через не связанные с участием в капитале взаимоотношения "второго яруса"

Таблица 4. Основные аспекты воздействия СНУК на процесс развития (*продолжение*)

Аспект воздействия	Основные выводы
Создание экспортных возможностей	<ul style="list-style-type: none">• СНУК обеспечивают для местных партнеров доступ к международным сетям ТНК; в случае опоры этих способов организации производства на зарубежные рынки (например, подрядное промышленное производство, аутсорсинг, управленческие контракты в сфере туризма) это приводит к созданию значительных экспортных возможностей и более стабильным экспортным продажам• В случае подрядного промышленного производства эти преимущества отчасти нейтрализуются наращиванием импорта продукции для переработки• В случае ориентации СНУК на освоение рынков сбыта (например, франшизинг, лицензирование, управленческие контракты) СНУК могут приводить к увеличению импорта

Таблица 4. Основные аспекты воздействия СНУК на процесс развития (*продолжение*)

Аспект воздействия	Основные выводы
<p>Передача технологии и навыков</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Взаимоотношения в рамках СНУК по существу являются формой передачи интеллектуальной собственности местному партнеру под защитой контракта • Такие формы СНУК, как франшизинг, лицензирование, управленческие контракты, связаны с передачей технологии, модели реорганизации бизнеса и/или навыков и часто подкрепляются подготовкой местного персонала и управленческого звена • Как показывает опыт, при подрядном промышленном производстве местные партнеры, задействованные в СНУК, повышают свою производительность, особенно в электронной промышленности • Партнеры по СНУК могут развиваться в важных разработчиков технологий (например, при подрядном промышленном производстве и аутсорсинге услуг) • Вместе с тем они могут также замыкаться на низкотехнологичной деятельности • По своей природе СНУК стимулируют развитие местного предпринимательства; особенно рельефно выраженное положительное воздействие на развитие предпринимательских навыков оказывает франшизинг

Таблица 4. Основные аспекты воздействия СНУК на процесс развития (*продолжение*)

Аспект воздействия	Основные выводы
Социальное и экологическое воздействие	<ul style="list-style-type: none"> • СНУК могут служить механизмом передачи передовой международной социальной и природоохранной практики • В то же время их использование порождает обеспокоенность по поводу того, что они могут являться для ТНК механизмами обхода таких видов практики
Долгосрочное укрепление промышленного потенциала	<ul style="list-style-type: none"> • На основе всей совокупности вышеупомянутых аспектов воздействия СНУК могут подкреплять или ускорять развитие современного местного производственного потенциала в развивающихся странах • В частности, СНУК стимулируют развитие отечественных предприятий и внутренние инвестиции в производительные активы, а также интеграцию такой отечественной экономической деятельности в глобальные производственно-сбытовые цепочки • Необходимо снять обеспокоенность прежде всего по таким вопросам, как долгосрочная зависимость от иностранных источников технологии; чрезмерная опора на ГПСЦ ТНК в привязке к деятельности, обеспечивающей ограниченную добавленную стоимость; а также "нестабильность" некоторых СНУК

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2011.

В деликатных ситуациях СНУК могут быть более уместными, чем ПИИ. В сельском хозяйстве, например, подрядное производство с большей степенью вероятности способствует решению вопросов, связанных с ответственным инвестированием (уважение местных прав, обеспечение средств к существованию для фермеров и устойчивое использование ресурсов), чем широкомасштабное приобретение земельных участков.

Для тех, кто занимается разработкой политики в развивающихся странах, использование СНУК не только создает новые возможности для укрепления производственного потенциала и интеграции в ГПСЦ, но и порождает новые вызовы, поскольку каждый вариант СНУК сопряжен со своим собственным набором аспектов воздействия на процесс развития и последствий для политики.

Решение ТНК "производить или закупать" и СНУК как "средний" вариант

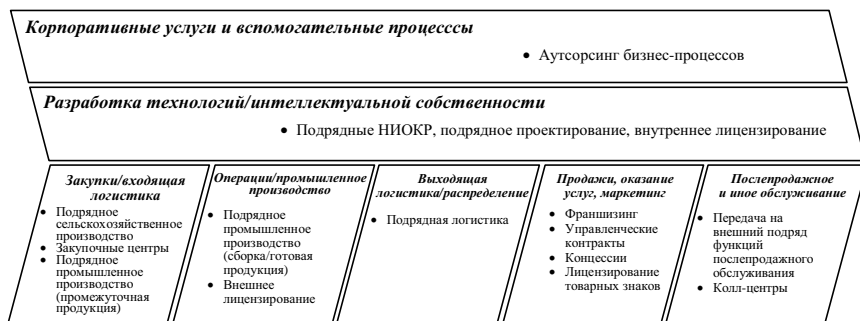
Самая главная из основных способностей ТНК – способность координировать деятельность в рамках глобальной производственно-сбытовой цепочки. ТНК могут принять решение осуществлять такую деятельность самостоятельно (интернализация) или могут поручить заниматься ею другим компаниям (экстернализация), т.е. сделать выбор, аналогичный решению "производить или закупать". В тех случаях, когда интернализация имеет трансграничное измерение, она приводит к размещению ПИИ, т.е. международные потоки товаров, услуг, информации и других активов являются внутрикорпоративными и находятся под полным контролем ТНК. Экстернализация приводит либо к классической торговле, в рамках которой ТНК никак не контролируют другие компании, либо – в качестве промежуточного "среднего" варианта – к формированию не связанных с участием в капитале механизмов взаимоотношений, в рамках которых договорные схемы и относительные переговорные позиции обуславливают операции и поведение компаний принимающих стран. Такое "обуславливание" может оказывать существенное воздействие на поведение предприятий, требуя от компании принимающей страны, например, инвестировать в оборудование, менять процессы, внедрять новые процедуры,

улучшать условия труда или использовать оговоренных поставщиков.

В конечном счете конфигурация собственности и контроля в рамках ГПСЦ является следствием целого ряда стратегических выборов ТНК. В типичной производственно-сбытовой цепочке ТНК контролирует всю последовательность операций: от закупки производственных ресурсов, производственных операций до распределения, продаж и послепродажного обслуживания (диаграмма б). Кроме того, компания занимается такой деятельностью, как функции в сфере ИТ или НИОКР, которые подкрепляют все звенья производственно-сбытовой цепочки (верхние части диаграммы б).

В полностью интегрированной компании деятельность во всех этих звеньях производственно-сбытовой цепочки осуществляется собственными силами (интернализация), что приводит к размещению ПИИ, если такая деятельность осуществляется за рубежом. Вместе с тем во всех звеньях производственно-сбытовой цепочки ТНК могут сделать выбор в пользу экстернализации деятельности через различные СНУК. Например, вместо создания производственного филиала (т.е. размещения ПИИ) в принимающей стране ТНК может передать производственные функции производителю-подрядчику или разрешить местной компании производить продукцию по лицензии.

Диаграмма 6. Отдельные примеры типов СНУК производственно-сбытовой цепочки



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

В конечном счете выбор ТНК между ПИИ и СНУК (или торговлей) в любом звене производственно-сбытовой цепочки зависит от ее стратегии, относительных издержек и выгод, сопряженных с этим риском и практической применимости существующих вариантов. В одних звеньях производственно-сбытовой цепочки СНУК могут заменять ПИИ, а в других они могут дополнять друг друга.

Стоимостной объем операций в рамках СНУК – более 2 трлн. долл., главным образом в развивающихся странах

Согласно оценкам, в 2010 году трансграничная деятельность на базе СНУК во всем мире генерировала объем продаж, превышающий 2 трлн. долларов. Из этой суммы на подрядное промышленное производство и аутсорсинг услуг приходилось 1,1-1,3 трлн. долл., на франшизинг – 330-350 млрд. долл., на лицензирование – 340-360 млрд. долл., а на управленческие контракты порядка 100 млрд. долларов. Разбивка по конкретным способам организации производства в некоторых отраслях приводится в таблице 5.

Эти оценки являются неполными и включают в себя только наиболее важные отрасли, в которых применяется каждый тип СНУК. Из общего показателя исключены также другие способы организации производства, не связанные с участием в капитале,

такие, как подрядное сельскохозяйственное производство и концессии, которые имеют значительные масштабы в развивающихся странах. Например, подрядное сельскохозяйственное производство ТНК распространено по всему миру и охватывает свыше 110 развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а также широкий спектр сельскохозяйственных товаров, и на него приходится значительная доля общего объема производства.

Таблица 5. Ключевые показатели трансграничных СНУК в отдельных отраслях, 2010 год

(в млрд. долл. и в млн. человек)

	Оценки по СНУК во всем мире...			
	Объем продаж	Добавленная стоимость	Занятость	Занятость в развивающихся странах
Подрядное промышленное производство - отдельные техноёмкие/капиталоёмкие отрасли				
Электронная промышленность	230-240	20-25	1,4-1,7	1,3-1,5
Автомобильная промышленность	200-220	60-70	1,1-1,4	0,3-0,4
Фармацевтическая промышленность	20-30	5-10	0,1-0,2	0,05-0,1
Подрядное промышленное производство - отдельные трудоёмкие отрасли				
Швейная промышленность	200-205	40-45	6,5-7,0	6,0-6,5
Обувная промышленность	50-55	10-15	1,7-2,0	1,6-1,8
Производство игрушек	10-15	2-3	0,4-0,5	0,4-0,5
Аутсорсинг услуг				
Аутсорсинг услуг в области ИТ и бизнес-процессов ^а	90-100	50-60	3,0-3,5	2,0-2,5
Франшизинг				
Розничная торговля, гостиничное хозяйство, рестораны и предприятия общественного питания, деловые и иные услуги	330-350	130-150	3,8-4,2	2,3-2,5
Управленческие контракты - отдельно выбранная отрасль				
Гостиничное хозяйство	15-20	5-10	0,3-0,4	0,1-0,15
Оценки по СНУК во всем мире...				
			Соответствующие продажи	Соответствующая добавленная стоимость
Лицензирование				
<i>Межотраслевое лицензирование</i>		17-18	340-360	90-110

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

^а Для обеспечения достоверности данных эти оценки отражают только сугубо трансграничные продажи, и поэтому объем деятельности по линии СНУК в этой отрасли является заниженным.

Относительные размеры существенно варьируются. В автомобильной промышленности на подрядное промышленное производство приходится 30% глобального экспорта компонентов автомобилей и четверть занятости. В то же время в электронной промышленности на подрядное производство приходится значительная доля торговли и занятости. В таких трудоемких отраслях, как швейная промышленность, обувная промышленность и производство игрушек, вес подрядного производства еще выше.

Если оценивать различные способы организации международного производства, можно отметить, что если на трансграничную деятельность по линии отдельных СНУК приходится 2 трлн. долл., то на экспорт зарубежных филиалов ТНК в 2010 году приходилось около 6 трлн. долларов. Вместе с тем в развивающихся странах СНУК имеют особо важное значение. Во многих отраслях на развивающиеся страны приходится почти весь контингент занятых и почти весь экспорт по линии СНУК, тогда как их доля в глобальных объемах ПИИ составляет 30%, а в мировой торговле - менее 40%.

Кроме того, СНУК развиваются стремительными темпами. В большинстве случаев рост масштабов использования СНУК опережает рост самих отраслей, в которых они применяются. Этот рост обусловлен рядом ключевых преимуществ СНУК для ТНК: 1) относительно низкими первоначальными капитальными затратами, которые требуются, и ограниченным оборотным капиталом, необходимым для функционирования; 2) пониженными рисками; 3) гибкими возможностями для адаптации к изменениям в цикле деловой активности и спросе; и 4) использованием этих способов для экстернализации непрофильной деятельности, которая зачастую может осуществляться другими операторами при более низких издержках.

СНУК обеспечивают создание значительного числа рабочих мест в формальном секторе в развивающихся странах

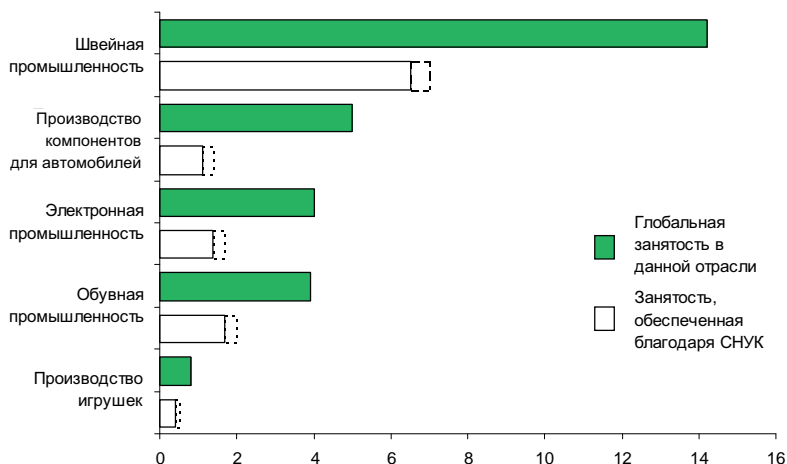
Согласно оценкам ЮНКТАД, непосредственно в компаниях, действующих по схеме СНУК, во всем мире занято примерно 18-21 млн. работников, большинство из них – в подрядном промышленном производстве, аутсорсинге услуг и в рамках механизмов франшизинга (диаграмма 7). Около 80% рабочих мест, созданных благодаря СНУК, приходится на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Занятость в подрядном промышленном производстве и – в чуть меньшей степени – в аутсорсинге услуг преобладает в развивающихся странах. Это же касается и других СНУК, хотя глобальные показатели отсутствуют; в Мозамбике, например, подрядное сельскохозяйственное производство обеспечило участие в глобальных производственно-сбытовых цепочках примерно 400 000 мелких фермеров.

Условия труда в рамках СНУК, основанные на использовании дешевой рабочей силы, нередко вызывают обеспокоенность и значительно варьируются в зависимости от конкретного способа производства и правовых, социальных и экономических структур стран, в которых функционируют компании по схеме СНУК. К факторам, влияющим на условия труда в рамках способов производства, не связанных с участием в капитале, относятся роль правительств в определении, распространении и обеспечении применения трудовых стандартов, а также закупочная практика ТНК. Социальная ответственность ТНК выходит за пределы их собственных юридических границ и подтолкнула многие из этих корпораций к наращиванию своего влияния на деятельность партнеров по производственно-сбытовым цепочкам. В целях управления рисками и защиты своего бренда и имиджа ТНК все чаще оказывают воздействие на своих партнеров по СНУК на основе кодексов поведения, поощряя применение международных трудовых стандартов и передовой управленческой практики.

Дополнительная обеспокоенность связана с относительной "нестабильностью" СНУК. Сезонность отраслевой деятельности,

колебания в объемах спроса ТНК и та легкость, с которой они могут перебазировать производство по схеме СНУК в другие места, могут оказывать сильное влияние на условия труда в компаниях, действующих по схеме СНУК, и на стабильность занятости.

Диаграмма 7. Оценки глобальной занятости в подрядном промышленном производстве в отдельных отраслях, 2010 год
(в млн. чел.)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

СНУК нередко вносят важный вклад в ВПП

Воздействие СНУК на размеры местной добавленной стоимости может быть значительным. Оно зависит от того, как схемы СНУК вписываются в ГПСЦ ТНК, и, следовательно, от того, какая часть стоимости удерживается в принимающей стране. Оно зависит также от возможности развития связей с другими компаниями и от их основополагающего потенциала.

При схемах СНУК, ориентированных на повышение эффективности, таких, как подрядное промышленное производство

или аутсорсинг услуг, часть стоимости, удерживаемой в принимающей стране, может быть относительно малой по сравнению с общей стоимостью, создаваемой в рамках ГПСЦ, в тех случаях, когда возможности для использования местных подрядчиков являются ограниченными, а товары импортируются, обрабатываются и впоследствии экспортируются, как это часто происходит, например, в электронной промышленности. Хотя удерживаемая стоимость как доля от продажной цены конечной продукции может быть ограниченной, тем не менее она может вносить значительный вклад в местную экономику, увеличивая в некоторых странах ВВП на 10–15%.

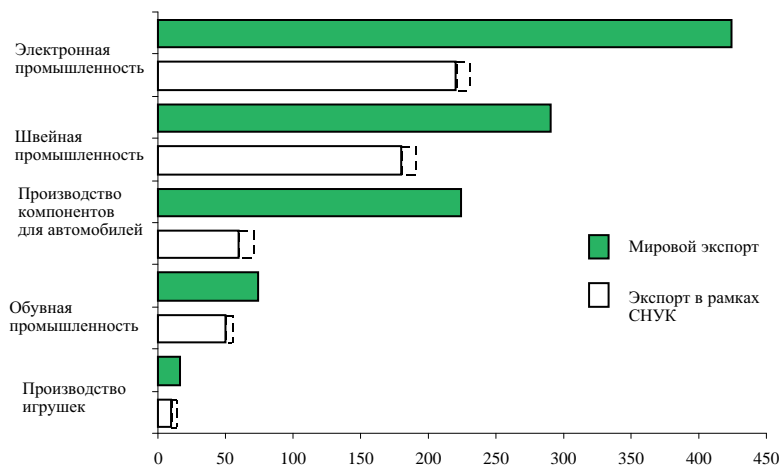
Масштабы закупок у местных подрядчиков и общее воздействие на добавленную стоимость в принимающей стране возрастают, если формирование подрядного промышленного производства приводит к концентрации производственной и экспортной деятельности (например, в территориально-производственных комплексах или промышленных парках). Чем больше число предприятий и чем многочисленнее связи с ТНК, тем сильнее будет эффект воздействия на местную экономику и выше показатель местной добавленной стоимости. Кроме того, формирование территориально-производственных комплексов может снизить риск перебазирования производств ТНК в другие места за счет увеличения издержек, сопряженных с таким переносом производства.

Возможные выгоды от СНУК для экспорта

СНУК неразрывно связаны с международной торговлей и определяют глобальную структуру торговли во многих отраслях. При производстве игрушек, в обувной, швейной и электронной промышленности на подрядное производство приходится более 50% глобальной торговли (диаграмма 8). Таким образом, СНУК могут быть важной "магистралью к рынку" для стран, стремящихся обеспечить рост с опорой на экспорт, и важным первоначальным пунктом доступа к глобальным производственно-сбытовым цепочкам ТНК до постепенного формирования независимого экспортного потенциала. Выгоды с точки зрения экспорта могут быть частично нейтрализованы увеличением импорта, что приводит к уменьшению чистых экспортных выгод в тех случаях,

когда местная добавленная стоимость является ограниченной, особенно на ранних этапах формирования СНУК.

Диаграмма 8. Мировой экспорт и экспорт, связанный со СНУК, в отдельных отраслях, 2010 год
(в млрд. долл.)



Источник: UNCTAD, World Investment Report 2011.

СНУК как важное средство наращивания технологического потенциала и развития навыков

По существу СНУК представляют собой передачу интеллектуальной собственности компании принимающей страны под защитой контракта. Лицензирование сопряжено с предоставлением ТНК партнеру по СНУК доступа к интеллектуальной собственности, обычно на установленных договорных условиях, но нередко предполагает определенную профессиональную подготовку или передачу навыков. Международный франчайзинг предполагает передачу бизнес-модели, и местным партнерам обычно предлагается обширная профессиональная подготовка и поддержка для надлежащего

формирования новой франшизы с широкомасштабными последствиями для распространения технологий.

Прежде всего в некоторых странах Восточной и Юго-Восточной Азии, а также в Восточной Европе, Латинской Америке и Южной Азии приобретение и освоение технологии и навыков компаниями на базе СНУК в электронной, швейной, фармацевтической промышленности, сфере услуг ИТ и в аутсорсинге бизнес-процессов (АБП) привели к преобразованию местных компаний в ТНК и даже к их становлению в качестве технологических лидеров.

Хотя приобретение и освоение технологии по линии СНУК - это широко распространенное явление, тем не менее это не заранее предрешенный исход, особенно на уровне поставщиков второго и третьего звена, где связи могут быть недостаточными или могут иметь низкое качество. Один из ключевых факторов связан с поглощающим потенциалом местных партнеров по СНУК в форме их существующей базы навыков, наличия работников, которые могут быть подготовлены для освоения новых навыков, а также базовых предпосылок для воплощения приобретенных навыков в новых бизнес-инициативах, включая регулятивную базу, деловую среду и доступ к финансированию. Еще один важный фактор - относительная сила переговорных позиций ТНК и местных партнеров по СНУК. На оба этих фактора можно повлиять с помощью соответствующей политики.

Социальные и экологические "плюсы" и "минусы" СНУК

Существует обеспокоенность по поводу того, что трансграничные СНУК в некоторых отраслях могут использоваться ТНК в качестве механизма для обхода высоких социальных и экологических стандартов в их производственной сети. Давление со стороны международного сообщества заставило ТНК принять на себя более значительную ответственность за применение таких стандартов в своих глобальных производственно-сбытовых цепочках. Теперь уже имеется множество свидетельств того, что ТНК в равноценной деятельности, по всей вероятности,

используют более экологичные методы, чем отечественные компании. Степень, в которой ТНК ориентируют операции в рамках СНУК на ответственную социальную и экологическую практику, зависит, во-первых, от их восприятия рисков правовой ответственности и подверженности таким рискам (например, выплаты компенсации в случае причинения ущерба окружающей среде) и коммерческих рисков (например, причинение ущерба их бренду и падение объемов продаж), а во-вторых, от того, в какой степени они могут контролировать СНУК. ТНК используют целый ряд механизмов для оказания влияния на партнеров по СНУК, включая кодексы поведения, инспектирование и аудит предприятий, а также схемы сертификации с задействованием третьих сторон.

СНУК в состоянии помочь странам в интеграции в ГПСЦ и укреплении производственного потенциала

Непосредственный вклад СНУК в создание рабочих мест, ВВП, экспорт и формирование местной технологической базы может способствовать обеспечению ресурсов, навыков и доступа к глобальным производственно-сбытовым цепочкам, которые являются предпосылками для формирования долгосрочного промышленного потенциала.

Значительная часть вклада СНУК в формирование местного производственного потенциала и улучшение долгосрочных перспектив промышленного развития связана с воздействием на развитие предприятий, поскольку для СНУК нужны местные предприниматели и внутренние инвестиции. Такие внутренние инвестиции и доступ к местному или международному финансированию часто облегчается СНУК либо в рамках непосредственных мер ТНК, предоставляющих поддержку местным партнерам по СНУК, либо в рамках косвенных гарантий, вытекающих из самого партнерства с крупной ТНК.

Хотя потенциальный вклад СНУК в долгосрочное развитие является очевидным, нередко высказывается обеспокоенность (особенно применительно к подрядному промышленному производству и лицензированию) по поводу того, что страны, в

значительной мере опирающиеся на СНУК в своем промышленном развитии, рискуют остаться замкнутыми в нижних звеньях глобальных производственно-сбытовых цепочек ТНК, которые обеспечивают низкую добавленную стоимость, а также остаться технологически зависимыми. В подобных случаях развивающиеся страны столкнутся еще с одним риском – риском уязвимости перед решениями ТНК о перебазировании производств в другие места, поскольку СНУК являются более "нестабильными", чем эквивалентные операции в рамках ПИИ. Соответствующие риски, связанные с "зависимостью" и "нестабильностью", должны устраняться посредством вплетения СНУК в общую канву стратегий развития стран.

Правильная политика способна помочь в обеспечении максимальных выгод от СНУК для развития

Для стран политика является средством обеспечения максимальных выгод для развития и сведения к минимуму рисков, связанных с интеграцией отечественных компаний в сети СНУК ТНК (таблица 6). Перед теми, кто занимается разработкой политики, стоят четыре ключевые задачи: во-первых, как воплоти политику в отношении СНУК в общий контекст национальных стратегий развития; во-вторых, как наладить поддержку укрепления внутреннего производственного потенциала для обеспечения наличия привлекательных деловых партнеров, которые могут претендовать на участие в глобальных производственно-сбытовых цепочках; в-третьих, как поощрять и стимулировать СНУК; и в-четвертых, как устранить негативные аспекты воздействия СНУК.

Таблица 6. Обеспечение максимальных выгод от СНУК для развития

Области политики	Ключевые действия
<i>Вплетение политики в отношении СНУК в общую канву стратегий развития</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Интеграция политики в отношении СНУК в стратегии промышленного развития • Обеспечение согласованности с торговой, инвестиционной и технологической политикой • Смягчение рисков зависимости и поддержка модернизационных усилий
<i>Укрепление внутреннего производственного потенциала</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Развитие предпринимательства • Повышение качества образования • Обеспечение доступа к финансированию • Укрепление технологического потенциала
<i>Стимулирование и поощрение СНУК</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Формирование благоприятной нормативно-правовой базы • Поощрение СНУК через АПИ • Обеспечение мер поддержки стран базирования • Содействие благоприятному воздействию международной политики на СНУК
<i>Устранение потенциальных негативных последствий</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Усиление переговорных позиций отечественных предприятий • Защита конкуренции • Защита прав трудящихся и охрана окружающей среды

Источник: UNCTAD, Word Investment Report 2011.

Политика в отношении СНУК, должным образом вплетенная в канву стратегий промышленного развития, позволит:

а) обеспечить, чтобы усилия по привлечению СНУК за счет укрепления внутреннего производственного потенциала, а также инициатив по стимулированию и поощрению нацеливались на должные отрасли, производственно-сбытовые цепочки и конкретные виды деятельности или звенья в пределах таких цепочек;

б) поддержать модернизацию промышленности с учетом стадии развития страны, обеспечить, чтобы компании перемещались в более высокие звенья по добавленной стоимости в производственно-сбытовой цепочке, и помочь местным партнерам по СНУК снизить технологическую зависимость, создать свои собственные бренды или самим стать инициаторами СНУК.

Важным элементом стратегий промышленного развития, инкорпорирующих СНУК, являются меры по предотвращению и смягчению последствий, обусловленных "нестабильностью" некоторых типов СНУК, за счет уравнивания диверсификации и специализации. Диверсификация обеспечивает вовлечение отечественных компаний в многообразную деятельность по линии СНУК как в отдельных, так и в различных производственно-сбытовых цепочках и установлении их связей с широким кругом партнеров по СНУК. Специализация в пределах конкретных производственно-сбытовых цепочек повышает конкурентоспособность местных партнеров по СНУК в рамках этих цепочек и в более долгосрочной перспективе может способствовать продвижению вверх по звеньям этой цепочки с улавливанием более значительной доли добавленной стоимости. В целом меры должны быть нацелены на сохранение и повышение степени привлекательности принимающей страны для ТНК и поощрение "привязанности" СНУК за счет формирования местной критической массы, групп поставщиков и местной технологической базы. Постоянное освоение знаний и повышение уровня квалификации отечественных предпринимателей и работников также имеет важное значение для обеспечения возможности переориентации отечественных компаний на более высокие звенья производственно-сбытовых цепочек в том случае, если иностранные компании переносят "нижние звенья" производственных процессов в более дешевые места базирования.

Повышение способности местных компаний участвовать в СНУК сопряжено с рядом аспектов политики. Инициативная политика в области развития предпринимательства может повысить конкурентоспособность отечественных партнеров по СНУК и может варьироваться от поощрения формирования начинающих компаний до стимулирования развития бизнес-сетей. Включение дисциплин, связанных с предпринимательскими

навыками, в системы формального образования в сочетании с профессионально-технической подготовкой и развитием специализированных навыков, связанных со СНУК, также имеет важное значение. Определенный набор мер национальной технологической политики может повысить местный поглощающий потенциал и привести к формированию технологических территориально-производственных комплексов и партнерств. Условия доступа к финансированию отечественных партнеров по СНУК можно улучшить, проводя политику, направленную на снижение затрат на заимствования и рисков, сопряженных с кредитованием МСП, или посредством обеспечения альтернатив традиционным банковским кредитам. Стимулирующие усилия могут также включать в себя инициативы по поддержке соблюдения основных трудовых стандартов и норм КСО.

Поощрение и стимулирование механизмов СНУК зависит прежде всего от четких и стабильных правил, регулирующих договорные взаимоотношения между партнерами по СНУК, включая прозрачность и согласованность. Это имеет важное значение, поскольку механизмы СНУК зачастую регулируются множественными законными и подзаконными актами. Подспорьем могут также послужить законы, благоприятствующие СНУК (например, законы о франшизинге, нормы подрядного сельскохозяйственного производства) и надлежащая защита интеллектуальной собственности (ИС) (что имеет особенно актуальное значение для таких интеллектоемких СНУК, как лицензирование, франшизинг и нередко подрядное промышленное производство). Хотя в настоящее время участие агентств по поощрению инвестиций в адресном стимулировании СНУК все еще является ограниченным, они могли бы выйти в своей деятельности за пределы сферы ПИИ и могли бы содействовать повышению осведомленности о возможностях СНУК, подключиться к поиску партнеров и обеспечивать стимулы для начинающих компаний.

Для устранения любых негативных аспектов воздействия СНУК важно усилить переговорные позиции местных партнеров по СНУК в их отношениях с ТНК для обеспечения того, чтобы

договорные отношения строились на справедливом распределении рисков и выгод. Достижению этой цели могла бы способствовать разработка отраслевых типовых контрактов по СНУК или четких переговорных позиций. Если ТНК, применяющие СНУК, начинают занимать доминирующее положение, они могут получить возможность для злоупотребления своим рыночным влиянием в ущерб их конкурентам (отечественным и зарубежным) и их собственным торговым партнерам. Поэтому политика поощрения СНУК должна подкрепляться политикой защиты конкуренции. Возможно, придется обратить внимание и на другие критерии, связанные с общественными интересами. Исключительно важное значение имеет защита местного потенциала и традиционных видов деятельности, которые могут быть вытеснены в результате быстрого наращивания рыночных долей успешно действующими СНУК.

В случае подрядного сельскохозяйственного производства, например, такого рода политика способна привести к разработке типовых контрактов или конкретных позиций в рамках поддержки мелких фермеров в переговорах с ТНК; освоению методов устойчивого сельскохозяйственного производства; предоставлению соответствующих технологий и государственных агротехнических услуг для повышения потенциала фермеров-подрядчиков; а также к развитию инфраструктуры в интересах расширения деловых возможностей для фермеров-подрядчиков в отдаленных районах. Если бы подрядному сельскохозяйственному производству уделялось более пристальное внимание в государственной политике, прямые инвестиции ТНК в широкомасштабное приобретение земельных участков были бы менее спорным вопросом.

И наконец, инициативы стран базирования и международного сообщества также могут сыграть позитивную роль. Политика стран базирования, которая конкретно направлена на поощрение зарубежных СНУК, включает в себя расширение национальных схем страхования экспорта и страхование политических рисков для охвата также некоторых типов СНУК. Хотя на международном уровне всеобъемлющая нормативно-правовая база и политика поощрения СНУК и их вклада в процесс развития отсутствуют, подкрепляющие меры международной

политики варьируются от соответствующих соглашений ВТО и - в ограниченной степени - МИС до инициатив в области "мягкого права", способствующих согласованию правил, регулирующих взаимоотношения между частными партнерами по СНУК или служащих для них ориентиром в разработке контрактов по СНУК.

* * *

Прямые иностранные инвестиции являются ключевым компонентом движущих сил мирового роста. Однако посткризисное восстановление ПИИ идет медленно и распределяется неравномерно, причем беднейшие страны все еще пребывают в стадии "инвестиционной рецессии". Инвесторов в глобальной экономике все еще преследует множество факторов неопределенности. Изменения в национальной и международной политике посылают неоднозначные сигналы сообществу инвесторов. При этом разработка инвестиционной политики становится все более сложной задачей в связи с эволюцией международного производства и размыванием границ между ПИИ, способами производства, не связанными с участием в капитале, и торговлей. Рост масштабов СНУК порождает новые вызовы, но и обеспечивает новые возможности для дальнейшей интеграции развивающихся стран в глобальную экономику. *Доклад о мировых инвестициях, 2011 год* призван помочь директивным органам в развивающихся странах и международному сообществу, занимающемуся вопросами развития, дать ответ на эти вызовы и воспользоваться возможностями для получения выигрыша в деле развития.

(подпись)

Женева, июнь 2011 года

Супачай Панитчпакди
Генеральный секретарь ЮНКТАД

Доклад о мировых инвестициях: прошлые выпуски

World Investment Report 2010: Investing in a Low-carbon Economy.

World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development.

World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge.

World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development.

World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development.

World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D.

World Investment Report 2004: The Shift Towards Services

World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness

World Investment Report 2001: Promoting Linkages

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

World Investment Report 1998: Trends and Determinants

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment

Все выпуски можно загрузить по адресу: www.unctad.org/wir

Как получить издания Организации Объединенных Наций

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

United Nations Publications
Customer Service
c/o National Book Network
15200 NBN Way
PO Box 190
Blue Ridge Summit, PA 17214
email:
unpublications@nbnbooks.com

<https://unp.un.org/>

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 22 917 4533
Факс: +41 22 917 0498
Вебсайт: www.unctad.org/diae