

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

ЭМБАРГО

Материалы, содержащиеся
в настоящем докладе, не могут
цитироваться или кратко излагаться
в прессе, по радио или телевидению
до 17 час. 00 мин. по Гринвичу
22 сентября 2004 года

**Доклад
О МИРОВЫХ
ИНВЕСТИЦИЯХ**

2004 **Переориентация
на сектор услуг**

Обзор



Организация Объединенных Наций

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

Доклад о мировых инвестициях

2004 **Переориентация
на сектор услуг**

Обзор



Организация Объединенных Наций
Нью-Йорк и Женева, 2004 год

Примечание

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

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

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

В таблицах использованы следующие условные обозначения:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UNCTAD/WIR/2004 (Overview)

Посетите вебсайт, содержащий
Доклады о мировых инвестициях:
www.unctad.org/wir

Выражение признательности

Доклад о мировых инвестициях за 2004 год (ДМИ04) был подготовлен под общим руководством Карла П. Сована группой специалистов, в состав которой входили Персефона Эконому, Куми Эндо, Торбьёрн Фредрикссон, Масатака Фудзита, Кальман Калотай, Майкл Лим, Падма Маллампалли, Анн Миру, Абрахам Негаш, Хилари Нвокеабиа, Шин Охината, Жан-Франсуа Утревиль, Ки Хви Ви, Джеймс Сяопин Чжань и Збигнев Зимний. Некоторые материалы представили Диана Барроуклаф, Син Бьон Ким, Николь Мусса, Людгер Оденталь, Сатвиндер Сингх, Элизабет Тюрк и Катя Вайгль.

Основное содействие в исследовательской работе оказали Мохамед Шираз Бали, Бредли Бойкурт, Джон Болмер, Лизанн Мартинес и Таделль Тайе. На различных этапах в подготовке доклада принимали участие стажеры Саманта Долет, Кристина Гуэко, Эрик-Ханс Кок, Мориц Хансманн, Наргиза Кулдашова, Барт Орт, Доменика Праксмарер, Анне Риэнтъес и Чен Чжан. *ДМИ04* подготовили к выпуску Кристофер Корбе, Лилиан Меркадо, Линда Пископо, Шанталь Ракотондрайнибе и Эстер Вальдивиа-Фифе. Графики выполнил Диего Ойарсун-Рейес. Компьютерный набор *ДМИ04* подготовила Тересита Сабико. Технический редактор - Правин Бхалла.

Главный консультант - Санджая Лалл. Старший экономический советник - Джон Х. Даннинг.

При подготовке *ДМИ04* были использованы материалы, представленные участниками Глобального семинара, проходившего в Женеве в мае 2004 года, двух региональных семинаров по ПИИ в секторе услуг, организованных в Киото и Будапеште в марте 2004 года, семинара по международным инвестиционным соглашениям, охватывающим сектор услуг, который проводился в Женеве в мае 2004 года, и неофициального совещания с неправительственными организациями, проходившего в Женеве в октябре 2003 года.

Вклад в подготовку доклада внесли также Дилек Айкут, Фрэнк Бэрри, Мария Джованна Боско, Джон Кассиди, Харник Деол, Кристоф Дёрренбехер, Лорейн Иден, Томас Айхельман, Асим Эрдилек, Йорг Эссер, Марион Френц, Вишвас Говитрикар, Грация Йетто-Джиллис, Масайо Ишикава, Роберт Липси, Катрин Л. Манн, Уильям Л. Меггинсон, Доротея Майер, Юлия Микерова, Петер Мухлински, Виктор Муринде, Дебора Мусингер, Лилах Накхум, Петер Нанненкамп, Линкольн Прайс, Эрик Д. Рамстеттер, Сергей Рипинский, Мэриз Робертс, Фрэнк Роджер, Пьер Сове, Фред Шнайдерайт, Йорг Саймон, Дирк Виллем те Вельде и Надия Юсфи Шариф.

Замечания на различных этапах подготовки представили Луис Абугаттас, Эрфрид Адам, Золтан Адам, Яир Ахарони, Рохит Арора, Минору Асахи, Юко Асуяма, Зайнал Азнам, Марино Балди, Кристиан Беллак, Йоханнес Бернабе, Луиза Бернал, Триниш Бисвас, Йолита Буткевиченне, Дэвид Бойз, Карлос А. Примо Брага, Суманта Чаудхури, Сок Ченда, Дэниел Чудновский, Нейл М. Ко, Дитрих Домански, Себастьян Дуллиен, Аудо Фалейро, Дипали Фернандес, Киоджи Фукао, Филипп Гарлетт, Марри Гиббс, Питер Грей, Боб Хейвуд, Усама Химани, Диксон Хо, Яо-Су Ху, Клэр Джой, Дуайт Джастис, Миланка Костадинова, Мартин Кенней, Харприт Хурана, Марк Кулен, Эван Крафт, Нагеш Кумар, Йошико Курисаки, Сэм Лейрд, Генри Лёвендаль, Марио Марконини, Марван Мансури, Мария Соледад Мартинес Перия, Мина Машаехи, Риад Меддеб, Каталин Мери, Доротея Майер, Петер Михалий, Хафиз Мирза, Майкл Мортимор, Андреа Нестор, Ричард Ньюфармер, Педро Ортега, Федерико Ортино, Шейла Пейдж, Эва Палоц, Даниела Перес, Руди Песик, Дэнни По, Татьяна Прасерес, Славо Радосевич, Жюли Рейналь, Патрик Робинсон, Фрэнк Сейдер, Лоран Швабб, Маринус Сиккель, Фарук Сусса, Метка Старе, Десидер Стефунко, Александра Стрикнер, Махеш Сугатан, Марьян Светличич, Тай Ках Чие, Шигеки Тейджима, Таффере Тесфачью, Ли Татхилл, Кен Вандевельде, Фернандо Гонсалес Вихил, Томас Вельде, Алекс Уэрт, Оби Уичард, Кристофер Уилки, Клаудиа Вёрманн, Джон Вон, Хоуюань Син, Висенте Юй, Симонетта Царилли и Юн Чжан.

Вклад в подготовку *ДМИ04*, особенно в форме данных и иной информации, внесли многие должностные лица центральных банков, статистических управлений, агентств по поощрению инвестиций и других государственных ведомств, сотрудники международных организаций и неправительственных организаций, а также руководители ряда компаний.

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

Содержание

	<i>Стр.</i>
Обзор.....	
<i>Наряду с продолжавшимся в 2003 году сокращением в динамике ПИИ намечаются признаки подъема...</i>	1
<i>...под воздействием деятельности ТНК из развитых стран, но и при растущем участии фирм из развивающихся стран.....</i>	9
<i>Тенденции и перспективы варьируются по регионам от подъема в Африке и Азии и Тихоокеанском регионе.....</i>	13
<i>...до очередного витка спирали снижения в Латинской Америке и Карибском бассейне и спада в Центральной и Восточной Европе.....</i>	17
<i>...при неравномерной картине в промышленно развитых странах.....</i>	21
<i>В структуре ПИИ произошел сдвиг к сектору услуг во всех регионах.....</i>	22
<i>...под воздействием различных факторов, ...</i>	25
<i>...причем наиболее распространенными методами выхода на рынки являются СиП и соглашения, не связанные с приобретением акций.....</i>	27
<i>Международные производственные сети в секторе услуг находятся на начальной стадии формирования, и степень транснационализации отраслей услуг и работающих в них ТНК ниже чем в обрабатывающем секторе, однако их отставание, возможно сокращается</i>	29
<i>ПИИ в сектор услуг могут приносить выгоды (и быть сопряжены с издержками) для принимающих стран, ...</i>	31
<i>...и для управления ПИИ в сектор услуг требуются надлежащие механизмы регулирования.....</i>	35
<i>Отмечается рост офшоринга услуг, пока еще сравнительно нового явления, ...</i>	36
<i>...обусловленный стремлением к повышению конкурентоспособности.....</i>	41

Содержание (продолжение)

	<i>Стр.</i>
<i>...и обеспечивающий экспортные возможности для стран с надлежащим сочетанием издержек, квалификации рабочей силы и инфраструктуры, ...</i>	43
<i>...однако при этом возникают проблемы, которые необходимо решать.....</i>	47
<i>В соответствии со своими целями в области развития страны постепенно становятся более открытыми для ПИИ в сектор услуг и активно стремятся привлечь их,</i>	51
<i>...в том числе путем приватизации, что требует проведения вспомогательной политики.....</i>	53
<i>Растет число МИС по услугам, в результате чего формируется многоуровневая и многопрофильная система норм, что создает проблемы для развития.....</i>	54

Приложение

<i>Содержание Доклада о мировых инвестициях, 2004 год</i>	
<i>Переориентация на сектор услуг.....</i>	59
<i>Перечень докладов о мировых инвестициях.....</i>	65
<i>Анкета.....</i>	70

Вставка

1. <i>Офшоринг: внутрикорпоративное производство или внешний подряд?.....</i>	39
---	----

Диаграммы

1. <i>Ведущие 20 стран по показателю индекса реальной динамики в области вывоза ПИИ, 2002 и 2003 годы.....</i>	14
2. <i>20 ведущих стран мира по объему ввоза ПИИ, 2002 и 2003 годы</i>	18
3. <i>Глобальный суммарный объем ПИИ по секторам, 1990 и 2002 годы</i>	23

Содержание (продолжение)

	<i>Стр.</i>
Таблицы	
1. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2003 годы	2
2. Приток и отток ПИИ: распределение по регионам, 1992-2003 годы	3
3. Изменения в национальных режимах регулирования, 1995-2003 годы	4
4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира: классификация по объему зарубежных активов, 2002 год.....	6
5. Отток ПИИ в процентах от валовых вложений в основной капитал в отдельных развивающихся странах, 2001-2003 годы	10
6. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран: классификация по объему зарубежных активов, 2002 год	11
7. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из Центральной и Восточной Европы: классификация по объему зарубежных объемов, 2002 год.....	20
8. Распределение суммарного объема ПИИ в секторе услуг по группам стран, 1990 и 2002 годы	24
9. Распределение суммарного объема ПИИ в сектор услуг по отраслям, 1990 и 2002 годы.....	27
10. Офшоринг и внешний подряд - некоторые определения	37
11. Ориентированные на экспорт проекты ПИИ: телефонные центры, центры совместного обслуживания, ИТ-услуги и региональные штаб-квартиры, по странам назначения, 2002-2003 годы	46

Доклад о мировых инвестициях, 2004 год

Переориентация на сектор услуг

Обзор

Наряду с продолжавшимся в 2003 году сокращением в динамике ПИИ намечаются признаки подъема...

В 2003 году глобальный приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) продолжал сокращаться (третий год подряд) и составил 560 млрд. долл. (таблица 1). И в данном случае толчком послужило падение притока ПИИ в развитые страны: этот показатель составил 367 млрд. долл., что на 25% меньше по сравнению с 2002 годом (таблица 2). Рост потоков ПИИ отмечался в 111 странах мира, а сокращение - в 82. Особенно резким было сокращение притока ПИИ в Соединенные Штаты Америки (на 53%) до 30 млрд. долл. - самого низкого уровня за последние 12 лет. Приток ПИИ в страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) также упал с 31 млрд. долл. до 21 млрд. долл. Подъем отмечался только в развивающихся странах как группе, где объем поступающих ПИИ возрос на 9%, составив в совокупности 172 млрд. долл. Однако в рамках этой группы картина была неоднозначной: в Африке, а также Азии и Тихоокеанском регионе наблюдался рост, в то время как в странах Латинской Америки и Карибского бассейна продолжалось сокращение. Приток ПИИ в группу 50 наименее развитых стран (НРС) по-прежнему был невелик (7 млрд. долл.).

Вместе с тем перспективы на 2004 год являются обнадеживающими. Объем трансграничных слияний и приобретений (СиП), который в 2003 году все еще оставался на низком уровне (297 млрд. долл.), начал расти. За первые шесть месяцев 2004 года он увеличился на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2003 года. Наряду с другими факторами (более высокие темпы экономического роста в основных странах базирования и принимающих странах, повышение прибыльности

Таблица 1. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2003 годы
 (в млрд. долл. и в процентах)

Показатель	Стоимость в текущих ценах (в млрд. долл.)			Ежегодные темпы прироста (в процентах)						
	1982	1990	2003	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2000	2001	2002	2003
Приток ПИИ	59	209	560	22,9	21,5	39,7	27,7	41,1	-17,0	-17,6
Отток ПИИ	28	242	612	25,6	16,6	35,1	8,7	-39,2	-17,3	2,6
Суммарный объем ввезенных ПИИ	796	1 950	8 245	14,7	9,3	16,9	19,1	7,4	12,7	11,8
Суммарный объем вывезенных ПИИ	590	1 758	8 197	18,1	10,7	17,1	18,5	5,9	13,8	13,7
Трансграничные СиП	151	297	297	25,9 ^a	24,0	51,5	49,3	-48,1	-37,7	-19,7
Объем продаж иностранных филиалов	2 717	5 660	17 580	16,0	10,2	9,7	16,7	-3,8	23,7	10,7
Валовая продукция иностранных филиалов	636	1 454	3 706	17,4	6,8	8,2	15,1	-4,7	25,8	10,1
Совокупные активы иностранных филиалов	2 076	5 883	30 362	18,2	13,9	20,0	28,4	-5,4	19,6	12,5
Экспорт иностранных филиалов	717	1 194	3 077	13,5	7,6	9,9	11,4	-3,3	4,7	16,6
Численность работников иностранных филиалов (тыс. чел.)	19 232	24 197	54 170	5,6	3,9	10,8	13,3	-3,2	12,3	8,3
ВВП (в текущих ценах)	11 737	22 588	36 163	10,1	5,1	1,3	2,7	-0,9	3,7	12,1
Валовые вложения в основной капитал	2 285	4 815	7 294	13,4	4,2	2,4	3,8	-3,6	-0,6	9,9
Поступления за счет роялти и лицензионных платежей	9	30	77 ^b	21,3	14,3	7,7	9,5	-2,5	6,7	..
Экспорт товаров и нефакторных услуг	2 246	4 260	9 228	12,7	8,7	3,6	11,4	-3,3	4,7	16,6

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, table 1.3.

^a Только 1987-1990 годы.

^b 2002 год.

Таблица 2. Приток и отток ПИИ: распределение по регионам, 1992-2003 годы
(в млрд. долл.)

Регион/страна	Приток ПИИ					Отток ПИИ								
	1992-1997 (Среднегодовой показатель)	1998	1999	2000	2001	2002	2003 (Среднегодовой показатель)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Развитые страны	180,8	472,5	828,4	1 108,0	571,5	489,9	366,6	275,7	631,5	1 014,3	1 083,9	658,1	547,6	569,6
Западная Европа	100,8	263,0	500,0	697,4	368,8	380,2	310,2	161,7	436,5	763,9	859,4	447,0	364,5	350,3
Европейский союз	95,8	249,9	479,4	671,4	357,4	374,0	295,2	146,9	415,4	724,3	806,2	429,2	351,2	337,0
Другие западно-европ. страны	5,0	13,1	20,7	26,0	11,4	6,2	15,1	14,8	21,2	39,6	53,3	17,9	13,3	13,3
Япония	1,2	3,2	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	20,2	24,2	22,7	31,6	38,3	32,3	28,8
Соединенные Штаты	60,3	174,4	283,4	314,0	159,5	62,9	29,8	77,6	131,0	209,4	142,6	124,9	115,3	151,9
Развивающиеся страны	118,6	194,1	231,9	252,5	219,7	157,6	172,0	51,4	53,4	75,5	98,9	59,9	44,0	35,6
Африка	5,9	9,1	11,6	8,7	19,6	11,8	15,0	2,2	2,0	2,6	1,3	2,5	0,1	1,3
Латинская Америка и Кариб. бассейн	38,2	82,5	107,4	97,5	88,1	51,4	49,7	9,5	19,9	31,3	13,7	12,0	6,0	10,7
Азия и Тихоокеанский регион	74,5	102,4	112,9	146,2	112,0	94,5	107,3	39,6	31,6	41,6	83,9	50,4	37,9	23,6
Азия	74,1	102,2	112,6	146,1	111,9	94,4	107,1	39,6	31,6	41,7	83,8	50,3	37,9	23,6
Западная Азия	2,9	7,1	1,0	1,5	6,1	3,6	4,1	0,5	-1,0	2,1	3,8	5,1	2,5	-0,7
Центральная Азия	1,6	3,0	2,5	1,9	3,5	4,5	6,1	-	0,2	0,4	-	0,1	0,8	0,8
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	69,6	92,1	109,1	142,7	102,2	86,3	96,9	39,0	32,5	39,2	80,0	45,1	34,7	23,5
Южная Азия	2,5	3,5	3,1	3,1	4,0	4,5	6,1	0,1	0,1	0,1	0,5	1,4	1,2	0,9
Тихоокеанский регион	0,4	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	-0,1	-	0,1	0,1	-	-
Центральная и Восточная Европа	11,5	24,3	26,5	27,5	26,4	31,2	21,0	1,2	2,3	2,5	4,0	3,5	4,9	7,0
Все страны мира	310,9	690,9	1 086,8	1 388,0	817,6	678,8	559,6	328,2	687,2	1 092,3	1 186,8	721,5	596,5	612,2

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, annex tables B.1 and B.2.

корпораций, рост стоимости компаний на фондовых рынках) это указывает на увеличение объема потоков ПИИ в 2004 году. Отражая увеличение прибылей, объем реинвестированных доходов - один из трех компонентов потоков ПИИ - начал вновь расти уже в 2003 году, достигнув рекордно высокого уровня. Ожидается, что в 2004 году увеличение наметится и по компонентам ПИИ (акции и внутрифирменные займы).

Этому росту, возможно, способствует продолжающаяся либерализация режимов ПИИ. В 2003 году в законы и правила, регулирующие ПИИ, было внесено 244 поправки, причем 220 из них - в сторону дальнейшей либерализации (таблица 3). В том же году были заключены 86 двусторонних инвестиционных договоров (ДИД) и 60 договоров об избежании двойного налогообложения (ДИДН), в результате чего общее число таких договоров составило соответственно 2 265 и 2 316. Вместе с тем годовой показатель числа новых заключенных договоров снижается с 2002 года в случае ДИД и с 2000 года в случае ДИДН.

Таблица 3. Изменения в национальных режимах регулирования, 1995-2003 годы

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Число стран, внесших изменения в свои инвестиционные режимы	64	65	76	60	63	69	71	70	82
Число изменений в режимах регулирования	112	114	151	145	140	150	208	248	244
в том числе:									
Создание более благоприятных условий для ПИИ ^а	106	98	135	136	131	147	194	236	220
Создание менее благоприятных условий для ПИИ ^б	6	16	16	9	9	3	14	12	24

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, table 1.2.

^а Включая изменения, направленные на либерализацию или на укрепление механизма функционирования рынков, а также на усиление стимулирования.

^б Включая изменения, направленные на усиление контроля, а также ослабление стимулирования.

Результаты проведенных ЮНКТАД в первом квартале 2004 года опросов 335 крупнейших транснациональных корпораций мира (ТНК) (из развитых и развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой) и 87 международных экспертов по выбору мест размещения инвестиций подтверждают оптимистическую оценку динамики потоков ПИИ. Ожидается повышательная тенденция, особенно в Азии и Тихоокеанском регионе, а также в ЦВЕ. Полагают, что в Азии условия для подъема наиболее благоприятны в Китае и Индии, а в регионе ЦВЕ - в Польше. Особенно перспективны, по мнению экспертов, некоторые области сектора услуг, а также производство электрооборудования и электронной аппаратуры, автомобильная промышленность и производство оборудования. Будет продолжаться процесс перебазирования многих подразделений компаний. Согласно прогнозам, в ПИИ будут преобладать инвестиции в новые предприятия, а в развитых странах - трансграничные СиП. Агентства по поощрению инвестиций (АПИ) (опрос которых также проводился ЮНКТАД в начале 2004 года) прогнозируют устойчивую конкуренцию за ПИИ, при этом в качестве важнейших инструментов поощрения инвестиционной деятельности рассматриваются стимулирование и адресная работа с потенциальными инвесторами.

Подъем в области ПИИ послужит дополнительным стимулом для международного производства, организаторами которого в настоящее время являются по меньшей мере 61 000 ТНК, число иностранных филиалов которых превышает 900 000, а общий объем осуществленных ПИИ составляет примерно 7 трлн. долл. Концентрация международного производства остается довольно высокой: в 2002 году на долю 100 крупнейших ТНК, составляющих 0,2% общего числа ТНК в мире, приходилось 14% мировых продаж зарубежных филиалов, 12% их активов и 13% их работников. После некоторого периода стагнации рост активов, продаж и числа работников этих ТНК возобновился в 2002 году (25 крупнейших из этих компаний указаны в таблице 4).

Таблица 4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира: классификация по объему зарубежных активов, 2002 год (млн. долл. и численность работников)

Место в 2002 году	Место в 2001 году	Зарубежные активы ИТ ^а	Зарубежные активы ИТ ^а	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Численность работников		
							Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные
1	84	2	83	"Дженерал электрик"	Соединенные Штаты	Производство электрооборудования и электронная промышленность	229 001	575 244	45 403	131 698	150 000	315 000	40,6
2	12	1	13	Групп Плк. "Водафон"	Соединенное Королевство	Телекоммуникации	207 622	232 870	33 631	42 312	56 667	66 667	84,5
3	67	7	85	"Форд Мотор компани"	Соединенные Штаты	Автомобильная промышленность	165 024	295 222	54 472	163 420	188 453	350 321	47,7
4	16	3	15	"Бритиш петролиум компани Плк"	Соединенное Королевство	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	126 109	159 125	145 982	180 186	97 400	116 300	81,3
5	95	8	87	"Дженерал Моторс"	Соединенные Штаты	Автомобильная промышленность	107 926	370 782	48 071	186 763	101 000	350 000	27,9
6	45	9	48	"Роял Датч/Шелл групп"	Соединенное Королевство/Нидерланды	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	94 402	145 392	114 294	179 431	65 000	111 000	62,4
7	73	12	47	"Тойота Мотор корпорейшн"	Япония	Автомобильная промышленность	79 433	167 270	72 820	127 113	85 057	264 096	45,7
8	22	10	21	"Тоталь-Фина-Эльф"	Франция	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	79 032	89 450	77 461	96 993	68 554	121 469	74,9
9	65	-	-	"Франс Телеком"	Франция	Телекоммуникации	73 454	111 735	18 187	44 107	102 016	243 573	49,6

Таблица 4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира: классификация по объему зарубежных активов, 2002 год (млн. долл. и численность работников) (продолжение)

Место в 2002 году	Место в 2001 году	Зарубежные активы ИТ ^а		Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ ^а (в %)
		Зарубежные активы ИТ ^а	Зарубежные активы ИТ ^а				Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	
10	41	6	39	"Эксон Мобил корпорейшн"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	60 802	94 940	141 274	200 949	56 000	92 000	65,1
11	53	15	51	"Фольксваген груп"	Германия	Автомобильная промышленность	57 133	114 156	59 662	82 244	157 887	324 892	57,1
12	86	20	86	"Е.Он"	Германия	Электричество, газ и вода	52 294	118 526	13 104	35 054	42 063	107 856	40,2
13	78	22	81	"РВЕ груп"	Германия	Электричество, газ и вода	50 699	105 116	17 622	44 110	55 563	131 765	43,4
14	40	4	36	"Бивенди юниверсал" Франция	Франция	Средства массовой информации	49 567	72 682	30 041	55 004	45 772	61 815	65,7
15	50	16	57	"Шеврон Тексако корп."	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	48 489	77 359	55 087	98 691	37 038	66 038	58,2
16	29	17	38	"Хатчисон Вампоа лтд."	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	48 014	63 284	8 088	14 247	124 942	154 813	71,1
17	46	-	-	"Сименс АГ"	Германия	Производство электронного оборудования и электричество, газ и вода	47 511	76 474	50 724	77 244	251 340	426 000	62,3
18	94	30	91	"Электрисите де Франс"	Франция	Электронная промышленность	47 385	151 835	12 552	45 743	50 437	171 995	29,3
19	66	13	63	"Фиат Ста"	Италия	Автомобильная промышленность	46 150	96 990	24 560	52 638	98 703	186 492	49,1

Таблица 4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира: классификация по объему зарубежных активов, 2002 год (млн. долл. и численность работников) (окончание)

Место в 2002 году:	Место в 2001 году	Зарубежные активы ИТ ^а		Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Численность работников		
		Зарубежные активы ИТ ^а	Зарубежные активы ИТ ^а				Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	ИТ ^а
20	31	19	44	"Хонда Мотор ко. лтд."	Япония	Автомобильная промышленность	43 641	63 755	49 167	65 366	42 885	63 310	70,5
21	9	18	11	"Ньюс корпорейшн"	Австралия	Средства массовой информации	40 331	45 214	16 028	17 421	31 220	35 000	90,1
22	6	39	5	"Рош груп"	Швейцария	Фармацевтическая промышленность	40 152	46 160	18 829	19 173	61 090	69 659	91,0
23	19	11	18	"Сюзь"	Франция	Электричество, газ и вода	38 739	44 805	34 165	43 596	138 200	198 750	78,1
24	58	27	60	"БМВ АГ"	Германия	Автомобильная промышленность	37 604	58 192	30 211	39 995	20 120	96 263	53,7
25	64	26	75	"Эни груп"	Италия	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	36 991	68 987	22 820	45 329	36 973	80 655	49,9

Источник: База данных ЮНКТАД/Университета Эразма Роттердамского.

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

Подъем не означает, что все страны реализуют свой потенциал в области ПИИ. Например, рассчитываемый ЮНКТАД индекс реальной динамики в области ввоза ПИИ - показатель привлекательности той или иной страны для ПИИ, указывает на то, что такие страны, как Чешская Республика, Гонконг (Китай) и Ирландия, продолжали привлекать значительные инвестиции даже в период спада в области ПИИ. Напротив, такие страны, как Таиланд, Южная Африка и Япония, пока еще не в полной мере реализовали свой потенциал по привлечению ПИИ с учетом их места по показателю рассчитываемого ЮНКТАД индекса потенциала в области ввоза ПИИ в сравнении с индексом реальной динамики в области ввоза ПИИ.

...под воздействием деятельности ТНК из развитых стран, но и при растущем участии фирм из развивающихся стран.

Как и в прошлом, за активизацией роста мировых потоков ПИИ будут стоять ТНК из развитых стран.

Вместе с тем этому все в большей мере способствуют также ТНК из развивающихся стран. Их доля в глобальных потоках ПИИ увеличилась с менее 6% в середине 1980-х годов до приблизительно 11% во второй половине 1990-х годов, а затем сократилась до 7% в 2001-2003 годах (при среднегодовом показателе на уровне 46 млрд. долл.). В настоящее время на них приходится примерно одна десятая часть глобального суммарного объема вывезенных ПИИ, что составило 859 млрд. долл. после увеличения этого показателя в 2003 году на 8%. По показателю зарубежных инвестиций в процентах от валовых вложений в основной капитал ряд развивающихся стран опережают некоторые развитые государства: например, Сингапур (36% в 2001-2003 годах), Чили (7%) и Малайзия (5%) по сравнению с Соединенными Штатами (7%), Германией (4%) и Японией (3%) (таблица 5). Можно ожидать, что по мере нарастания экономического подъема возобновится и рост ПИИ из этих и других развивающихся стран. Не формируется ли новая география

потоков ПИИ в дополнение к новой географической структуре торговли?

Таблица 5. Отток ПИИ в процентах от валовых вложений в основной капитал в отдельных развивающихся странах, 2001-2003 годы^а
(в процентах)

Страна	Показатель
Сингапур	36,3
Гонконг, Китай	28,2
Китайская провинция Тайвань	10,5
Чили	7,4
Малайзия	5,3
Индия	1
Китай	0,8
Бразилия	0,2
Для сравнения:	
Швеция	27,4
Франция	22
Соединенное Королевство	19
Соединенные Штаты	6,6
Германия	4,1
Япония	3,2
Греция	1,8

Источник: Report 2004: *The Shift Towards Services*, table I.10.

^а Среднегодовые показатели.

Вполне возможно, что транснационализация крупнейших 50 ТНК из развивающихся стран (по показателю рассчитываемого ЮНКТАД индекса транснациональности) происходит быстрее, чем транснационализация аналогичных компаний развитых стран (25 крупнейших из этих фирм см. в таблице 6). Ведущее положение среди них занимают компании из развивающихся стран Азии. За последние три года отток ПИИ из этого региона составлял в среднем 37 млрд. долл. в год (что почти сопоставимо

со среднегодовым объемом мировых потоков ПИИ в первой половине 1980-х годов) или почти четыре пятых общего оттока ПИИ из развивающихся стран. На долю стран Латинской Америки и Карибского бассейна приходится еще 10 млрд. долл., в то время как отток ПИИ из Африки является гораздо менее значительным и в основном происходит из Южной Африки. Значительная часть инвестиционных потоков из развивающихся стран идет в другие развивающиеся страны. Так, например, в развивающихся странах Азии на их долю приходится примерно две пятых общего притока капитала. Кроме того, потоки ПИИ между развивающимися странами растут быстрее по сравнению с потоками между развитыми и развивающимися странами.

Таблица 6. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран: классификация по объему зарубежных активов, 2002 год (Млн. долл. и численность работников)

Место	Зару- беж- ные акти- вы	ИТ*	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ* (в %)
						Зару- беж- ные	Всего	Зару- беж- ные	Всего	Зару- беж- ные	Всего	
1	10		"Хатчисон Вампоа лимитед"	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	48 014	63 284	8 088	14 247	124 942	154 813	71,1
2	14		"Сингтел лтд."	Сингапур	Телекоммуникации	15 775	19 071	3 247	5 801	9 877	21 716	61,4
3	44		"Петронас - петролиам насионал Берхад"	Малайзия	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/ распределение	13 200	46 851	6 600	21 433	4 979	25 940	26
4	11		"Семекс СА."	Мексика	Производство строительных материалов	12 193	16 044	4 366	7 036	17 568	26 752	67,9
5	33		"Самсунг электроникс ко. лтд."	Республика Корея	Производство электрооборудования и электронная промышленность	11 388	51 964	28 298	47 655	28 300	82 400	38,5
6	26		"ЛГЭлектроникс инк."	Республика Корея	Производство электрооборудования и электронная промышленность	5 845	16 214	11 387	23 553	30 029	55 053	46,3
7	15		"Жардин Матесон холдингс лтд."	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	5 729	8 255	4 449	7 398	60 000	114 000	60,7
8	2		"НептунОриент лайнз лтд."	Сингапур	Перевозка и хранение грузов	4 580	4 771	4 501	4 642	11 187	12 218	94,8
9	17		"Ситик Пасифик лтд."	Гонконг, Китай	Строительство	4 170	7 328	1 567	2 861	7 388	11 643	58,4
10	9		"Саппи лтд."	Южная Африка	Бумажная промышленность	3 733	4 641	2 941	3 729	9 807	17 572	71,7
11	6		"Шангри-Ла Эйша лтд."	Гонконг, Китай	Гостиницы и отели	3 663	4 593	463	601	13 000	16 300	78,9

12 Доклад о мировых инвестициях, 2004 год:
Переориентация на сектор услуг

Место	Зарубежные активы	ИТ ^а	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ ^а (в %)
						Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	
12	34		"Сасол лтд."	Южная Африка	Производство промышленных химикатов	3 623	8 960	3 687	7 114	7 107	31 150	38,4
13	3		"Гуандун инвестмент лтд."	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	3 601	3 924	815	876	5 994	6 580	92
14	5		"Флектроникс интернешнл лтд."	Сингапур	Производство электрооборудования и электронная промышленность	3 488	4 897	5 903	7 812	76 187	78 000	81,5
15	25		"Капиталендл лтд."	Сингапур	Недвижимость	3 165	9 403	1 114	1 823	5 111	10 333	48,1
16	13		"Сити девелопментс лтд."	Сингапур	Гостиницы	2 954	6 490	806	1 278	11 001	13 940	62,5
17	50		"Петролиу Бразильеру СА. - Петробрас"	Бразилия	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	2 863	32 018	1 085	22 612	2 200	46 723	6,1
18	22		"МТН групп лтд."	Южная Африка	Телекоммуникации	2 582	3 556	729	1 991	1 970	4 192	52,1
19	21		"Англогол лтд."	Южная Африка	Добыча и переработка золотосодержащих руд	2 301	3 964	831	1 761	30 821	53 097	54,4
20	12		"Ферст Пасифик компани лтд."	Гонконг, Китай	Производство электрооборудования и электронная промышленность	2 276	2 313	1 892	1 892	25	46 422	66,1
21	35		"Компанья Вале ду Риу Досе"	Бразилия	Горнодобывающая промышленность и карьерные работы	2 265	7 955	2 928	4 268	1 493	13 973	35,9
22	31		"Металуржика Жердау СА."	Бразилия	Металлургическая и металлообрабатывающая промышленность	2 089	4 093	1 340	3 136	5 977	18 995	41,7
23	27		"Перес компанк"	Аргентина	Нефтяная промышленность: добыча/переработка распределение	2 052	4 090	567	1 484	1 633	3 255	46,2
24	39		"Америка мовил"			2 002	10 966	1 664	5 953	6 629	14 572	30,6
25	42		"Сингапур эйрлайнз лтд."	Сингапур	Перевозки и хранение	1 969	10 866	2 472	5 260	2 613	14 418	27,7

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, box table 1.3.1.

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

Несмотря на рост ПИИ из развивающихся стран, на долю развитых стран по-прежнему приходится свыше 90% всех вывозимых ПИИ. По существу, значение связанных с характером собственности преимуществ ТНК, базирующихся в странах со значительными показателями вывоза ПИИ, таких, как Нидерланды, Соединенное Королевство, Швейцария и Швеция,

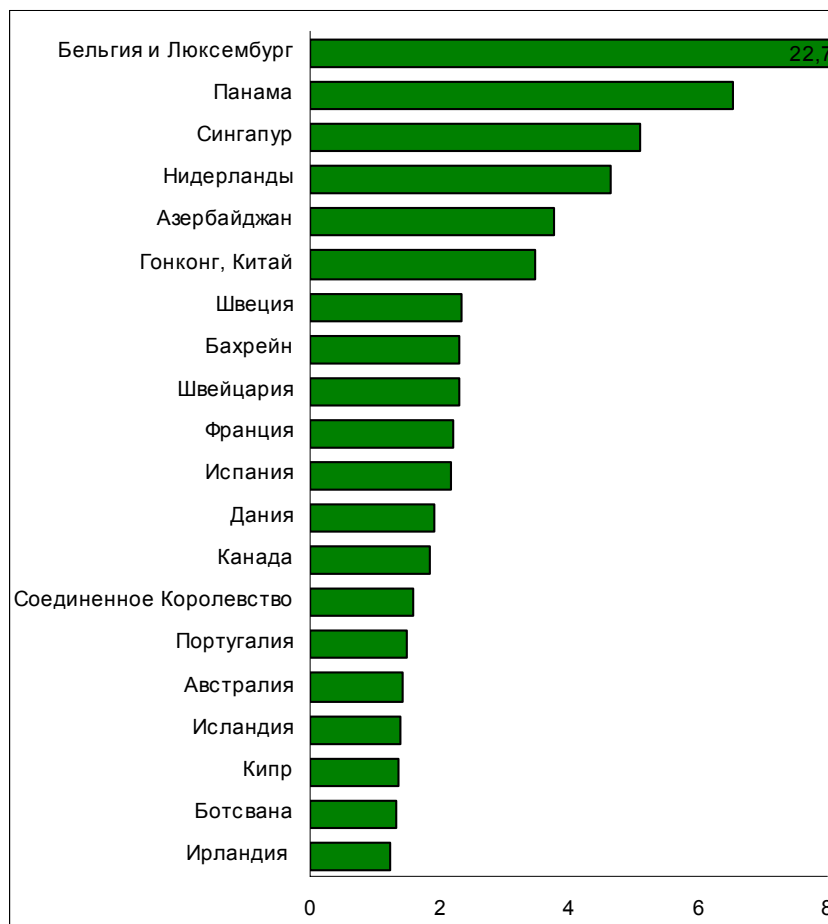
по-видимому, растет. Рассчитанный ЮНКТАД индекс реальной динамики в области вывоза ПИИ, впервые представленный в ДМИ04, показывает различия между странами в этом отношении. По этому показателю - который рассчитывается как отношение доли той или иной страны в мировых потоках вывозимых ПИИ к ее доле в мировом ВВП - на первом месте стоят Бельгия и Люксембург (благодаря "перевалке" ПИИ), Панама и Сингапур. Однако четыре упомянутые выше страны, равно как и другие развитые страны, также числятся в верхней части этого перечня (диаграмма 1).

Тенденции и перспективы варьируются по регионам от подъема в Африке и Азии и Тихоокеанском регионе...

Приток ПИИ в Африку увеличился на 28%, составив 15 млрд. долл. в 2003 году, однако не достиг своего рекордного значения в размере 20 млрд. долл., зафиксированного в 2001 году (таблица 2). В 36 странах отмечался рост притока ПИИ, а в 17 - сокращение. В основном подъем объяснялся инвестициями в сектор природных ресурсов и оживлением в области трансграничных СиП, в том числе в результате приватизации. Крупнейшим получателем ввозимых ПИИ было Марокко. В целом инвестиции направлялись главным образом в страны, богатые природными ресурсами (Ангола, Нигерия, Чад, Экваториальная Гвинея, Южная Африка), однако подъем затронул и большое число менее крупных стран. Растет объем ПИИ в сектор услуг, особенно в сферу телекоммуникаций, производство электроэнергии и розничную торговлю. Так, например, в Южной Африке ПИИ в сферу телекоммуникаций и информационной технологии превысили объем таких инвестиций в горнодобывающую промышленность.

Перспективы Африки в отношении ПИИ на 2004 год и последующий период являются обнадеживающими с учетом сырьевого потенциала этого региона, быстрого роста глобальных рынков сырьевых товаров и улучшения представлений инвесторов

Диаграмма 1. Ведущие 20 стран по показателю индекса реальной динамики в области вывоза ПИИ, 2002 и 2003 годы



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2004: the Shift towards Services*, table 1.9. Примечание: Цифры рассчитаны на основе показателей вывоза ПИИ.

^a Скользящее среднее значение за три года.

об этом регионе. Ведущие ТНК, обследованные ЮНКТАД в 2004 году, рассматривают перспективы этого региона как менее благоприятные по сравнению с другими регионами: лишь одна пятая часть ответивших прогнозировали рост притока ПИИ в течение следующих двух лет, а две трети указали, что объем потоков не изменится.

Продолжающееся совершенствование механизмов регулирования должно способствовать притоку ПИИ в африканские страны. В 2003 году в ряде этих стран была проведена дальнейшая либерализация режимов регулирования ПИИ, а некоторые из них возобновили осуществление программ приватизации. Несколько стран заключили соглашения о свободной торговле (ССТ) или продвинулись вперед по пути к их заключению. Продление срока действия Закона о содействии росту и расширению возможностей в Африке (ЗРВА) Соединенных Штатов Америки до 2015 года в результате принятия Закона об ускорении реализации ЗРВА от 2004 года должно способствовать расширению международного производства в Африке.

Скачок роста ПИИ, ввозимых в регион *Азии и Тихого океана*, - 14% в 2003 году, соответственно до 107 млрд. долл. (таблица 2) - был вызван энергичным ростом экономики в ведущих странах, улучшением условий для инвестирования и региональной интеграцией, которая способствует внутрирегиональным вложениям и расширению производственных сетей ТНК. Вспышка тяжелого острого респираторного синдрома (ТОРС) оказала лишь незначительное воздействие на динамику потоков ПИИ в этот регион. В целом приток увеличился для 34 стран и уменьшился для 21 страны.

Внутри данного региона отмечалась значительная неравномерность потоков ПИИ в различные субрегионы и страны, а также в различные отрасли. В целом основная часть притока приходилась на Северо-Восточную Азию (72 млрд. долл. в 2003 году) и сферу услуг. Без учета особого случая Люксембурга (который обусловлен "перевалкой" инвестиций) на первое место в

мире по показателю объема получаемых ПИИ в 2003 году вышел Китай, который обогнал Соединенные Штаты - традиционно крупнейшего получателя (диаграмма 2). Объем потоков в Юго-Восточную Азию увеличился на 27% и достиг 19 млрд. долл. Южная Азия получила лишь 6 млрд. долл. несмотря на 34-процентное увеличение. Потоки ПИИ в богатый природными ресурсами регион Центральной Азии увеличились с 4,5 млрд. долл. в 2002 году до 6,1 млрд. долл., а в Западную Азию - с 3,6 млрд. долл. до 4,1 млрд. долл. Приток в островные государства Тихого океана оставался небольшим (на уровне 0,2 млрд. долл.) несмотря на заметное увеличение ввоза ПИИ в Папуа-Новую Гвинею.

Суммарный объем ПИИ в сектор услуг возрос с 43% от общего регионального суммарного объема ввозимых ПИИ в 1995 году до 50% в 2002 году, в то время как по сектору обрабатывающей промышленности этот показатель упал до 44%. В сырьевом секторе главными объектами ПИИ были нефтяная и газовая отрасли. Если в Китае основная часть ПИИ шла в обрабатывающую промышленность, в других странах в общем притоке ПИИ как в абсолютном, так и в относительном выражении выросла доля сферы услуг. В особенности это касается новых индустриальных стран и субрегиона АСЕАН. Этому способствовали региональные соглашения о сотрудничестве, такие, как Рамочное соглашение АСЕАН по услугам.

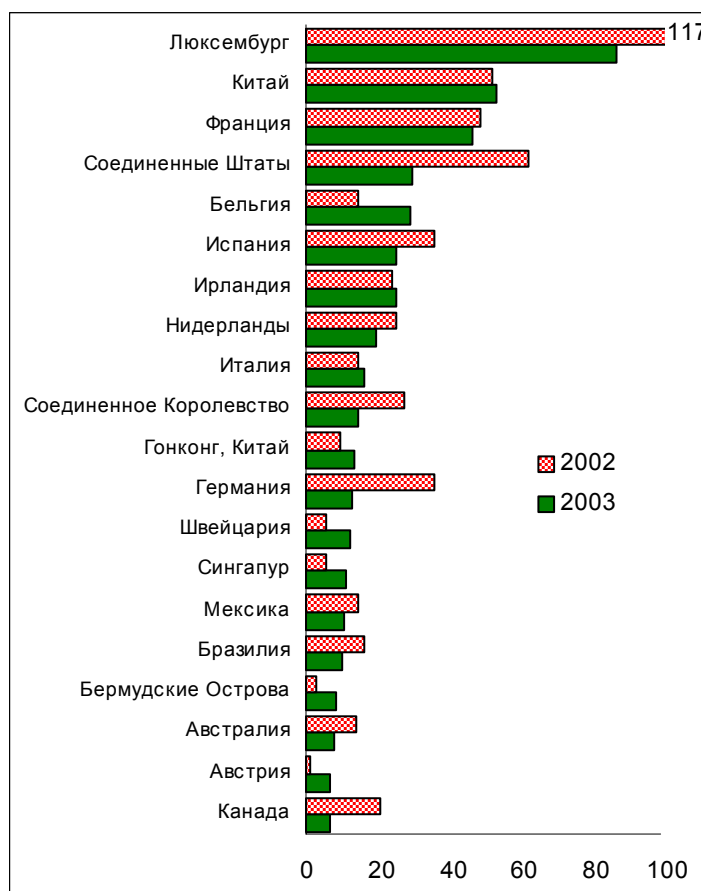
Что касается национальной политики, то страны Азии и Тихоокеанского региона продолжали курс, направленный на либерализацию своей политики в области ПИИ и создание более благоприятных условий для инвестирования. Большинство стран уже заключили ДИД и ДИДН со своими основными партнерами по инвестициям. После заключения ряда ССТ в 2003 году, а также других экономических соглашений с инвестиционной составляющей улучшились параметры сотрудничества между самими этими странами.

Перспективы в динамике ПИИ для этого региона остаются благоприятными: почти три пятых крупнейших ТНК, опрошенных ЮНКТАД, указали, что они ожидают увеличения ПИИ в следующие два года. Особенно перспективны Индия, Китай и Таиланд. В отношении Западной Азии складывается менее оптимистическая картина, причем 13% ответивших предсказали ухудшение положения.

...до очередного витка спирали снижения в Латинской Америке и Карибском бассейне и спада в Центральной и Восточной Европе...

В 2003 году продолжалось уже четвертый год подряд сокращение потоков ПИИ в страны *Латинской Америки и Карибского бассейна* (ЛАК), которые уменьшились на 3%, составив 50 млрд. долл. (таблица 2). Это - самый низкий годовой показатель притока ПИИ с 1995 года. Из 40 стран в 19 приток ПИИ сократился. В частности, спад был отмечен в Бразилии и Мексике, являющихся крупнейшими получателями ПИИ в регионе. В условиях замедления темпов приватизации, вялого оживления экономики в странах Европейского союза (ЕС) (который, помимо Соединенных Штатов Америки, является главным источником ПИИ для данного региона) и экономического спада или низких темпов роста в ряде стран региона после аргентинского кризиса сокращение ПИИ сильно ударило по ЛАК. Очевидный спад в отрасли сборки иностранных комплектующих усугубил опасения относительно того, что Мексика, возможно, утрачивает свою привлекательность для ПИИ. В ряде менее крупных в экономическом отношении стран, таких, как Венесуэла и Чили, в 2003 году отмечался рост, причем Чили компенсировала свои потери за предыдущий год. В результате доля этого региона в общем объеме ввоза ПИИ в развивающиеся страны вернулась к уровням, существовавшим до последнего бума ПИИ. В 2003 году отток ПИИ из ЛАК увеличился до 11 млрд. долл.

Диаграмма 2. 20 ведущих стран мира по объему ввоза ПИИ,
2002 и 2003 годы
(В млрд. долл. США)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2004: the Shift towards Services*, annex table B.1.

Учитывая прогнозируемую повышательную тенденцию экономического роста в ЛАК, существуют оптимистические настроения в отношении последующего восстановления уровня притока ПИИ. Согласно результатам проведенного ЮНКТАД

опроса ТНК, значительная часть руководителей корпораций ожидают роста. Ряд стран уделяют более значительное внимание мерам, направленным на дальнейшую либерализацию своих режимов ПИИ и упрощение административных процедур в интересах инвесторов.

Неожиданное падение объема потоков ПИИ в *Центральную и Восточную Европу* с 31 по 21 млрд. долл. (таблица 2) объяснялось главным образом сокращением их притока в Чешскую Республику и Словакию, две ведущие страны-получатели в данном регионе. В целом объем притока возрос в десяти странах и уменьшился в девяти. Приток ПИИ в Российскую Федерацию также снизился с 3,5 млрд. долл. до 1 млрд. долл. Напротив, отток ПИИ из ЦВЕ увеличился с 5 млрд. долл. до 7 млрд. долл., причем три пятых этого показателя приходится на долю Российской Федерации. В пятерке первых из 25 крупнейших ТНК этого региона в 2002 году четыре были российскими компаниями (таблица 7). В основе инвестиционной деятельности российских фирм лежит стремление закрепиться на рынке расширенного ЕС, а также желание контролировать свои производственно-сбытовые цепи на глобальном уровне. ТНК из других стран ЦВЕ стремятся повысить свою конкурентоспособность, нацеливая свои инвестиции на страны ЦВЕ с более низким уровнем доходов или в развивающиеся страны.

Вступление восьми стран ЦВЕ (Венгрии, Латвии, Литвы, Польши, Словакии, Словении, Чешской Республики, Эстонии) в ЕС привело отнюдь не к отвлечению потоков ПИИ от давних членов ЕС, а к фактическому сокращению притока ПИИ в эти новые страны-члены с 23 млрд. долл. в 2002 году до 11 млрд. долл. в 2003 году. В рамках предпринимаемых усилий по повышению своей привлекательности для инвесторов (отечественных и иностранных) несколько новых членов ЕС снизили свои налоги на компании до уровней, сопоставимых с существующими в таких странах, как Ирландия. Сравнительно низкая заработная плата и низкие ставки налога на компании в сочетании с доступом к субсидиям ЕС (что дополняется благоприятными

инвестиционными условиями, наличием высококвалифицированной рабочей силы и свободным доступом на остальные рынки ЕС) делают присоединившиеся страны привлекательными объектами для ПИИ как из других стран ЕС, так и из третьих стран.

Поэтому неудивительно, что перспективы ПИИ в ЦВЕ являются обнадеживающими: более двух третей ведущих ТНК и экспертов по выбору мест для вложения капитала, которые были опрошены ЮНКТАД (самая высокая доля таких ответов для всех регионов), ожидают значительного роста притока ПИИ в 2004-2005 годах. Согласно результатам опроса, этому будут способствовать АПИ, особенно благодаря более адресной работе с инвесторами и дальнейшей либерализации политики в области ПИИ.

Таблица 7. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из Центральной и Восточной Европы: классификация по объему зарубежных объемов, 2002 год

(Млн. долл. и численность работников)

Место Зару- бежн. акти- вы	ИТ ^а	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Числ./ работн/		ИТ ^в (в %)
					Зару- беж- ные	Всего	Зару- беж- ные	Всего	Зару- беж- ные	Всего	
1	11	ОАО "Лукойл"	Российская Федерация	Нефтяная и газовая промышленность	5 354,0	22 001,0	10 705,0	15 334,0	13 000 ^в	180 000	33,8
2	4	ОАО "Новошип"	Российская Федерация	Перевозки	962,9	1 093,9	270,7	351,1	85	6 291	55,5
3	3	"Плива д.д."	Хорватия	Фармацевтическая промышленность	689,1	1 382,0	668,1	815,5	3 213	7 326	58,5
4	13	ОАО ГМК "Норильский никель"	Российская Федерация	Горнодобывающая промышленность	502,0	9 739,0	2 360,0	3 094,0	34	96 410	27,2
5	1	Приморское морское пароходство	Российская Федерация	Транспорт	331,8	384,2	96,0	123,9	1 305	2 611	71,3
6	7	"Горенье господински апарати"	Словения	Производство бытовых приборов	312,8	632,8	531,6	755,6	731	8 772	42,7
7	24	"Хрватска електропривреда д.д." ^{вб}	Хорватия	Энергетика	272,0	2 357,0	8,0	775,0	-	15 071	6,3
8	20	"Меркатор д.д. Пословни систем"	Словения	Розничная торговля	224,6	1 040,0	139,1	1 331,0	1 893	14 331	15,1
9	8	"Крка груп"	Словения	Фармацевтическая промышленность	180,7	577,9	282,6	367,7	817	4 332	42,3
10	18	Дальневосточное морское пароходство ^в	Российская Федерация	Транспорт	123,0	377,0	101,0	318,0	233	5 608	22,8
11	22	"Петрол груп"	Словения	Нефтяная и газовая промышленность	108,5	623,5	67,0	1 154,6	25	1 632	8,2
12	16	"Рихтер Гедеон лтд"	Венгрия	Фармацевтическая промышленность	105,6	742,7	70,3	388,1	1 996	5 124	23,8
13	9	"Малев Хангэриэн эрлайнс"	Венгрия	Транспорт	105,0	280,0	291,0	392,0	28	2 851	37,6

Место Зару- бежн. акти- вы	ИТ ^а	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Продажи		Числ./ работн/ Всего		ИТ ^а (в %)
					Зару- беж- ные	Всего	Зару- беж- ные	Всего	Зару- беж- ные	Всего	
14	12	"Подравак груп"	Хорватия	Производство пищевых продуктов и напитков	102,4	485,8	171,6	384,4	1 191	7 488	27,2
15	21	"МОЛ Хангэ- риэн ойл энд гэз плк"	Венгрия	Нефтяная и газовая промышленность	95,9	3 243,2	819,2	3 850,0	776	15 218	9,8
16	6	"БЛРТ груп ас"	Эстония	Судостроение	66,2	116,0	53,7	111,3	1 778	3 642	51,4
17	2	"Задакерамия рт." ^б	Венгрия	Производство кера- мических изделий и огнеупорных мате- риалов	65,0	120,0	39,0	64,0	1 889	2 921	59,9
18	17	"Интеревропа д.д."	Словения	Торговля	45,0	216,0	36,0	182,0	701	2 422	23,2
19	23	"Меркур д.д."	Словения	Торговля	43,3	500,5	55,1	517,8	143	2 988	8,0
20	25	"Петром с.а., снп"	Румыния	Нефтяная и газовая промышленность	31,5	4 558,0	4,9	2 318,0	12	60 459	0,3
21	10	"Будимекс кэпитал груп" ^б	Польша	Строительство	23,8	372,6	50,4	610,0	1 076	1 189	35,0
22	15	"Крозэйша эрлайнз"	Хорватия	Транспорт	23,4	316,1	101,7	164,5	59	992	25,1
23	14	"Финвест корп д.д."	Хорватия	Лесная промышлен- ность	22,2	71,9	6,6	31,3	..	547	26,1
24	19	"Искрамеко д.д."	Словения	Электротехнич. машиностроение	20,7	85,2	33,1	100,2	201	2 100	22,3
25	5	"Поликолор с.а."	Румыния	Химическая промышленность	17,2	31,0	25,5	47,1	457	933	52,9
Средние показатели					393,1	2 053,9	679,5	1 343,2	1 376	18 050	31,5
Изменение по сравнению с 2001 годом (в %)					5,4	52,1	29,4	11,1	9,9	34,6	1,2

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, annex table A.II.2.

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

^б Данные за 2001 год.

...при неравномерной картине в промышленно развитых странах.

Положение в области ПИИ в развитых странах в 2003 году было неоднородным: в десяти странах отмечалось повышение объема притока ПИИ, а в 16 - снижение. В целом приток уменьшился на 25%, составив 367 млрд. долл. (таблица 2). Существенно сократились внутрифирменные займы и - в меньшей степени - потоки акций (два из трех компонентов потоков ПИИ). Вместе с тем благодаря росту прибылей возросли реинвестированные поступления. Отнюдь не помогли и низкие темпы экономического роста. Третий год подряд отмечалось уменьшение числа и стоимостных показателей трансграничных СиП. Приток ПИИ в Соединенные Штаты Америки сократился наполовину, с 63 до 30 млрд. долл., в результате чего эта страна оказалась позади Люксембурга ("перевалка" ПИИ), Китая и

Франции. Объем притока в ЕС в целом сократился на 21%, составив 295 млрд. долларов.

В то же время вывоз ПИИ из развитых стран увеличился на 4% (до 570 млрд. долл.), главным образом благодаря увеличению оттока из Соединенных Штатов Америки: этот показатель возрос почти на одну треть, составив 152 млрд. долларов. Соединенные Штаты Америки вновь оказались крупнейшим источником ПИИ, а за ними по этому показателю идут - в порядке очередности - Люксембург (благодаря "перевалке" ПИИ), Франция и Соединенное Королевство. В результате роста оттока при сохранении притока ПИИ чистое отрицательное сальдо Соединенных Штатов по этим двум статьям составило 122 млрд. долл., что представляет собой рекордно высокий дефицит.

Перспективы в области ПИИ для развитых стран на 2004 и последующие годы являются благоприятными. В течение первых шести месяцев 2004 года отмечался резкий всплеск объявленных СИП, что предполагает более позитивный сценарий на вторую половину года. Результаты проведенного ЮНКТАД опроса ТНК и экспертов по выбору мест инвестирования указывают на менее оптимистические прогнозы для Западной Европы по сравнению с Северной Америкой и Японией.

В структуре ПИИ произошел сдвиг к сектору услуг во всех регионах...

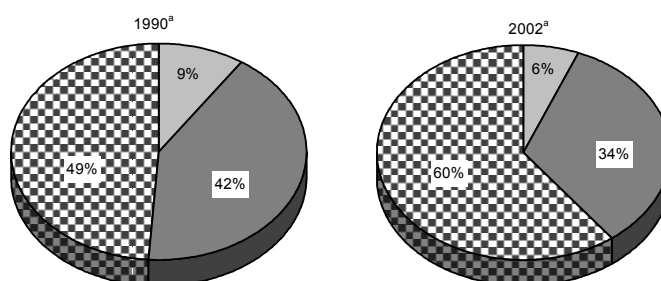
В структуре ПИИ происходит переориентация на сектор услуг. В начале 70-х годов на долю этого сектора приходилась лишь одна четвертая часть *суммарного объема* ПИИ в мире; в 1990 году эта доля составляла менее половины, а к 2002 году она достигла почти 60% или, по оценкам, 4 трлн. долл. (диаграмма 3). За тот же период доля сырьевого сектора в глобальном суммарном объеме ПИИ снизилась с 9 до 6%, а доля обрабатывающей промышленности сократилась еще сильнее - с 42 до 34%.

В среднем на долю сектора услуг в период 2001-2002 годов приходилось две трети общего объема *притока* ПИИ, который

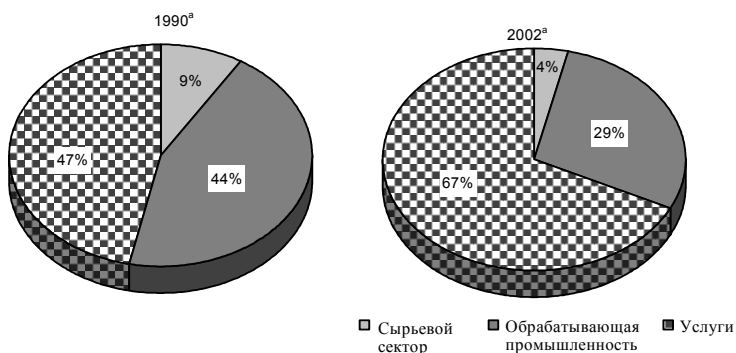
оценивался примерно в 500 млрд. долларов. Кроме того, поскольку транснационализация сектора услуг в странах базирования и принимающих странах отстает от аналогичного показателя по обрабатывающей промышленности, есть возможности для дальнейшей переориентации на сектор услуг.

Диаграмма 3. Глобальный суммарный объем ПИИ по секторам, 1990 и 2002 годы

Суммарный объем ввезенных ПИИ



Суммарный объем вывезенных ПИИ



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2004: the Shift toward Services*, figure I.18.

Примечание: При расчете долей соответствующих секторов из общих показателей были исключены суммы, проведенные по статьям "Частные покупки и продажи собственности" и "Разное".

^a Или последний год, за который имеются данные.

Основная часть *вывоза* ПИИ в сектор услуг по-прежнему приходится на развитые страны, хотя распределение этих инвестиций между ними стало более равномерным (таблица 8). Несколько десятков лет тому назад почти весь суммарный объем вывоза ПИИ в сектор услуг приходился на долю фирм из Соединенных Штатов Америки. К 2002 году крупными источниками таких инвестиций стали Япония и ЕС. Заметный рост вывоза ПИИ в сектор услуг из развивающихся стран начался с 90-х годов. Их доля в глобальном суммарном объеме вывезенных ПИИ в сектор услуг увеличилась с 1% в 1990 году до 10% в 2002 году, возрастая более быстрыми темпами, чем в других секторах. Особенно быстро росли услуги, предоставляемые промышленными ТНК в области торговли и вспомогательных областях, при этом отмечался и рост предпринимательских услуг, сектора гостиниц и ресторанов, а также финансовых услуг.

Таблица 8. Распределение суммарного объема ПИИ в секторе услуг по группам стран, 1990 и 2002 годы
 (в процентах)

Сектор/отрасль	1990 год			2002 год			
	Развитые страны	Развивающиеся страны	Все страны мира	Развитые страны	Развивающиеся страны	Центральная и Восточная Европа	Все страны мира
Суммарный объем ввезенных ПИИ							
Услуги, всего	83	17	100	72	25	3	100
Электроэнергетика, газо- и водоснабжение	70	30	100	63	32	6	100
Строительство	77	23	100	47	45	8	100
Торговля	90	10	100	78	19	4	100
Гостиницы и рестораны	87	13	100	70	26	3	100
Транспорт, хранение и связь	58	43	100	71	22	7	100
Финансы	76	24	100	77	20	3	100
Коммерческая деятельность	93	7	100	61	38	1	100
Государственное управление и оборона	99	1	-	100
Образование	100	..	100	92	4	4	100
Здравоохранение и социальные услуги	100	..	100	67	32	1	100
Общественные, социальные и личные услуги	100	..	100	91	8	2	100
Прочие услуги	85	15	100	61	36	3	100
Суммарный объем вывезенных ПИИ							
Услуги, всего	99	1	100	90	10	-	100
Электроэнергетика, газо- и водоснабжение	100	..	100	100	0	-	100
Строительство	99	1	100	80	20	-	100
Торговля	99	1	100	88	12	-	100
Гостиницы и рестораны	100	-	100	90	10	-	100
Транспорт, хранение и связь	99	1	100	93	7	-	100
Финансы	98	2	100	93	7	-	100
Коммерческая деятельность	98	2	100	84	16	-	100
Государственное управление и оборона	-	-	-	100	100
Образование	100	..	100	100	100
Здравоохранение и социальные услуги	100	..	100	100	-	-	100
Общественные, социальные и личные услуги	100	..	100	99	1	-	100
Прочие услуги	100	1	100	90	10	-	100

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, table III.2.

Что касается *ввоза*, то распределение суммарного объема ПИИ в секторе услуг было сравнительно более сбалансированным, хотя основная их часть по-прежнему приходится на долю развитых стран. Наиболее быстрым рост был в Западной Европе и Соединенных Штатах, что отражает тот факт, что целью основной части ПИИ в сектор услуг является закрепление позиций на рынках. В настоящее время на долю развитых стран приходится, согласно оценкам, 72% суммарного объема ввезенных ПИИ в сектор услуг, на долю развивающихся стран - 25%, а оставшаяся часть - на долю ЦВЕ. В 2002 году ведущей принимающей страной по показателю суммарного объема ввезенных ПИИ в сектор услуг были Соединенные Штаты Америки. За рядом исключений (например, за исключением Китая) страны, не оставшиеся в стороне от бума ПИИ в сектор услуг, укрепили также свои позиции как среди стран базирования, так и среди принимающих стран в случае всех ПИИ. Вместе с тем существуют значительные различия в доле услуг в ПИИ по отдельным странам.

Изменяется также структура ПИИ в сектор услуг (таблица 9). До недавнего времени эти инвестиции направлялись в основном в секторы торговли и финансов, на долю которых по-прежнему приходилось в совокупности 47% суммарного объема ввезенных ПИИ в сектор услуг и 35% потоков ПИИ в 2002 году (по сравнению с 65% и 59% соответственно в 1990 году). Вместе с тем все более важное место начинают занимать такие отрасли, как электроэнергоснабжение, водоснабжение, телекоммуникации и предпринимательские услуги (включая корпоративные услуги, предоставляемые с помощью ИТ). Так, например, в период с 1990 по 2002 год суммарный стоимостной объем ПИИ в производство и распределение электроэнергии увеличился в 14 раз; в сферу телекоммуникаций, хранения и транспорта - в 16 раз, а в предпринимательские услуги - в 9 раз.

...под воздействием различных факторов, ...

Чем объясняется переориентация ПИИ на сектор услуг? Отчасти она отражает растущую роль услуг в экономике в более

общем плане: к 2001 году на долю этого сектора приходилось в среднем 72% ВВП в развитых странах, 52% в развивающихся странах и 57% в странах ЦВЕ. Кроме того, большинство услуг не могут служить предметом внешней торговли: они должны производиться в месте их потребления и в тот момент, когда они потребляются. В связи с этим основным способом выхода с услугами на внешние рынки являются ПИИ. Помимо этого, страны осуществили либерализацию своих режимов, регулирующих ПИИ в сектор услуг, что позволило увеличить приток таких инвестиций, особенно в отрасли, которые ранее были закрыты для иностранных фирм. Особое значение имела в этом плане приватизация государственных коммунальных предприятий в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, а также в странах ЦВЕ.

Компании отреагировали расширением зарубежного производства услуг. Традиционно ПИИ в такие услуги, как банковское дело, страхование и транспорт, осуществлялись фирмами, которые начинали действовать за рубежом, поддерживая или дополняя операции своих клиентов из обрабатывающего сектора в области торговли или зарубежного промышленного производства. Это по-прежнему имеет место, однако схема действий меняется: поставщики услуг все в большей мере самостоятельно осуществляют зарубежные инвестиции, стремясь получить новых клиентов и использовать собственные преимущества, связанные с характером собственности. К этому добавляется влияние фактора конкуренции. В сфере услуг, которые не могут служить предметом внешней торговли, основным преимуществом того или иного места в плане привлечения ПИИ остается экономический рост. В сфере услуг, которые непосредственно могут служить предметом торговли, основными преимуществами того или иного места являются доступ к надлежащим информационно-коммуникационным технологиям, наличие соответствующей институциональной инфраструктуры, а также наличие производительного и хорошо подготовленного персонала при конкурентоспособных издержках.

Таблица 9. Распределение суммарного объема ПИИ в сектор услуг по отраслям, 1990 и 2002 годы
(в процентах)

Сектор/отрасль	1990			2002			
	Развитые страны	Развивающиеся страны	Все страны мира	Развитые страны	Развивающиеся страны	Центральная и Восточная Европа	Все страны мира
А. Суммарный объем ввезенных ПИИ							
Услуги, всего	100	100	100	100	100	100	100
Электрэнергия, газо- и водоснабжение	1	2	1	3	4	6	3
Строительство	2	3	2	1	3	5	2
Торговля	27	15	25	20	13	21	18
Гостиницы и рестораны	3	2	3	2	2	2	2
Транспорт, хранение и связь	2	8	3	11	10	24	11
Финансы	37	57	40	31	22	29	29
Коммерческая деятельность	15	5	13	22	40	10	26
Государственное управление и оборона	0	0	0	0	0	0	0
Образование	0	0	0	0	0	0	0
Здравоохранение и социальные услуги	0	0	0	0	0	0	0
Общественные, социальные и личные услуги	2	0	1	2	0	1	2
Прочие услуги	10	8	9	2	3	2	2
Третичный сектор (разное)	2	1	2	6	2	0	5
В. Суммарный объем вывезенных ПИИ							
Услуги, всего	100	100	100	100	100	100	100
Электрэнергия, газо- и водоснабжение	1	0	1	2	0	2	2
Строительство	2	2	2	1	2	2	1
Торговля	17	16	17	10	12	17	10
Гостиницы и рестораны	1	0	1	2	2	0	2
Транспорт, хранение и связь	5	4	5	11	7	18	10
Финансы	48	62	48	35	22	39	34
Коммерческая деятельность	6	11	6	34	54	19	36
Государственное управление и оборона	0	0	0	0	0	0	0
Образование	0	0	0	0	0	0	0
Здравоохранение и социальные услуги	0	0	0	0	0	0	0
Общественные, социальные и личные услуги	0	0	0	0	0	0	0
Прочие услуги	13	5	13	2	2	2	2
Третичный сектор (разное)	6	0	6	3	0	0	3

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, table III.1.

...причем наиболее распространенными методами выхода на рынки являются СиП и соглашения, не связанные с приобретением акций.

Переориентация на сектор услуг прослеживается также в трансграничных СиП. По существу, по большей части СиП в течение второй половины 1990-х годов происходили в секторе услуг, а затем стали широко используемым методом выхода ТНК на внешние рынки. В то время как в конце 1980-х годов на долю услуг приходилось примерно 40% всех трансграничных СиП в мире, к концу 1990-х годов их доля увеличилась до более 60%.

До 80-х годов трансграничные СиП почти исключительно относились к сфере деятельности ТНК из Соединенных Штатов Америки. Позднее главными действующими лицами стали ТНК из стран ЕС: в 2001-2003 годах на их долю приходилось 61% всех покупок по линии СиП в мире. Трансграничные СиП также играют ведущую роль в расширении зарубежной деятельности в секторе услуг ТНК, базирующихся в развивающихся странах.

В целом склонность ТНК выходить на новые рынки посредством СиП, а не посредством ПИИ в новые компании значительно выше в таких областях услуг, как банковское дело, телекоммуникации и водоснабжение. Открытые для ПИИ программы приватизации, основной расцвет которых во многих странах пришелся на 90-е годы, привели к увеличению числа СиП.

В целом ряде областей сектора услуг рост деятельности ТНК и международного производства осуществляется в форме не ПИИ, а операций, не связанных с приобретением акций (например, франшизинга, договоров об управлении, партнерских отношений). Более высокая популярность не связанных с приобретением акций методов в сфере услуг по сравнению с товарной можно объяснить отчасти различиями в характере имущественных активов участвующих в этой деятельности фирм. Так называемые "мягкие" технологии и основанные на знаниях неосязаемые активы, в отличие от материальных, обеспечивают компаниям, работающим в секторе услуг, конкурентные преимущества. Можно провести различие между неосязаемыми активами (такими, как организационный или управленческий опыт) и материальными и капиталоемкими активами (такими, как недвижимость в случае гостиниц или систем водоснабжения). Более важно то, что поскольку крайне важные знания, передаваемые транснациональными корпорациями, а также возможности местных фирм во многих случаях могут быть кодифицированы (например, в контрактах на управление), они в равной мере могут быть хорошо защищены и обеспечены с помощью соглашений, не связанных с приобретением акций, причем без риска для капитала. Так, например, положения, касающиеся контроля качества,

экономических показателей и минимальных операционных издержек, зачастую могут включаться в контракты на управление или соглашения о франшизинге. Не связанные с приобретением акций формы типичны для гостинично-ресторанного бизнеса, аренды автомобилей, розничной торговли, бухучета, правовых и других профессиональных услуг. Вместе с тем такая деятельность не охватывается данными, касающимися суммарного объема и потоков ПИИ, или данными об экономической деятельности иностранных филиалов.

Международные производственные сети в секторе услуг находятся на начальной стадии формирования, и степень транснационализации отраслей услуг и работающих в них ТНК ниже чем в обрабатывающем секторе, однако их отставание, возможно сокращается.

ПИИ в секторе услуг традиционно были и продолжают оставаться ориентированными на закрепление позиций на рынках, несмотря на растущие возможности трансграничных продаж многих информационно-емких услуг. Хотя рационализация некоторых услуг (например, финансовых и, в особенности, предпринимательских) возможна на международном уровне, способствуя расширению ПИИ, ориентированных на повышение эффективности, комплексное производство услуг в целом остается на начальном этапе своего становления. Так, например, в 2001 году 84% продаж услуг иностранными филиалами американских ТНК составляли местные продажи в принимающих странах, в то время как соответствующий показатель для товаров составлял 61%.

Тем не менее есть признаки, указывающие на то, что международное производство услуг развивается в том же направлении, что и международное товарное производство. Так, например, в Соединенных Штатах Америки доля внутрифирменного импорта в общем объеме импорта "прочих частных услуг" увеличилась с 30% в 1986 году до 47% в 2002 году. Вместе с тем по мере осуществления комплексных стратегий ТНК

эти стратегии не усложняются, а скорее принимают более простую форму, хотя перед иностранными филиалами могут ставиться глобальные профильные задачи (например, в случае создания единой службы учета для всей корпорации в целом); равным образом существуют и системы синхронизированного международного производства (например, в тех случаях, когда расположенные в различных странах филиалы одновременно работают над единой базой данных НИОКР).

Несмотря на рост и преобладание ПИИ в сектор услуг, степень транснационализации в этом секторе ниже, чем в обрабатывающем секторе. Судя по данным по отдельным - главным образом развитым - странам, степень транснациональности производства услуг, определяется показателями доли иностранных филиалов в добавленной стоимости, в численности работников или объеме продаж услуг в принимающих странах и в странах базирования, ниже, чем рассчитанный таким же образом показатель по обрабатывающему сектору. На то же указывает отношение суммарного объема ПИИ к ВВП в этих двух секторах для отдельных развитых и развивающихся стран, хотя этот показатель является менее удовлетворительным. Вышесказанное объясняется: i) гораздо более значительными масштабами сектора услуг; ii) продолжающимся предоставлением отечественными предприятиями многих услуг, например, в сфере образования, здравоохранения, государственного управления услуг, средств массовой информации и транспорта; а также iii) сравнительно недавно начавшимся ростом ПИИ в другие сферы услуг (такие, как телекоммуникации, энергоснабжение, газо- и водоснабжение и предпринимательские услуги). Кроме того, по данным Соединенных Штатов Америки, степень транснациональности ТНК, работающих в секторе услуг в целом ниже по сравнению с компаниями обрабатывающего сектора (20% против 40%). Вместе с тем работающие в секторе услуг ТНК, числящиеся в составляемых ЮНКТАД перечнях крупнейших ТНК мира и крупнейших ТНК из развивающихся стран, быстро догоняют включенные в эти перечни компании обрабатывающего сектора.

ПИИ в сектор услуг могут приносить выгоды (и быть сопряжены с издержками) для принимающих стран, ...

Прежде всего следует сказать, что, как и в других секторах, ПИИ в сектор услуг обеспечивают вливание *финансовых ресурсов* в экономику принимающей страны. Средства, мобилизованные из международных источников, являются чистой прибавкой к потокам ресурсов, поступающих в принимающую страну. В случае привлечения средств за счет внутренних возможностей могут повыситься процентные ставки внутри страны, что будет удорожать капитал для отечественных предприятий, хотя по мере того, как страны становятся все более открытыми для международных рынков капитала, различия между привлечением средств внутри страны и из-за рубежа сглаживаются. Значительная часть ПИИ в сектор услуг идет на не связанную с экспортом деятельность, которая направлена на закрепление позиций на рынках и соответственно не способствует непосредственно получению валютных поступлений. Вместе с тем эти инвестиции влекут осуществление внешних платежей, например, в форме репатриации прибылей. Таким образом, ПИИ могут оказывать негативное воздействие на платежный баланс. При этом платежи, связанные с ПИИ в сектор услуг (например, в результате репатриации прибылей) могут быстро перевесить первоначальный приток капитала и привести к обострению кризиса в области платежного баланса.

Такие возможные негативные последствия уравновешиваются потенциально позитивным воздействием на потребителей конечных услуг и производителей, использующих промежуточные услуги, в виде улучшения качества обслуживания и влияния на другие сектора. ПИИ в сектор услуг влияют на предоставление услуг с точки зрения предложения, стоимости, качества и ассортимента услуг в принимающих странах. В некоторых отраслях они могут существенно дополнять тот объем услуг, который имеется в принимающей стране. Финансовая мощь ТНК наряду с их способностью реализовывать комплексные

системы и управлять ими позволяет им быстро расширять возможности по предоставлению комплексных капиталоемких услуг, таких, как услуги в области телекоммуникаций и транспорта. Вместе с тем в отсутствие надлежащей правительственной политики и регулирования деятельность ТНК в сфере коммунального хозяйства и в области других базовых услуг может вести к росту цен, неравномерному распределению услуг и к ограничению доступа к услугам для беднейших слоев общества.

Возникают также опасения по поводу влияния ПИИ в сектор услуг на *конкуренцию* и на возможного *вытеснителя* отечественных фирм. Так, например, в банковской сфере появление иностранных банков иногда бывает сопряжено с ухудшением кредитного портфеля отечественных банков, что в принципе может подрывать их жизнеспособность. При конкуренции с иностранными банками отечественные банки испытывают проблемы в связи с узкой географической диверсификацией и нехваткой опыта, ограниченностью финансовых возможностей и более высокими издержками по реализации новых продуктов. В таких отраслях, как розничная торговля, присутствие ТНК приносит новые методы коммерческой деятельности, новые механизмы ценообразования, усовершенствованные процессы информационного управления и новые методы маркетинга и продаж; все это может привести к вытеснению местных производителей, хотя для тех, кто останутся, эффект может быть позитивным, в особенности если они обладают способностями к модернизации. ПИИ могут побудить местных поставщиков услуг повышать свою конкурентоспособность за счет демонстрации своих возможностей и расширения навыков, что способствует повышению их эффективности. В целом воздействие фактора конкуренции в результате притока ПИИ на условия предоставления услуг, а также вероятность вытеснения отечественных фирм с рынка в значительной мере зависят от первоначальных условий, существующих в принимающей стране, особенно от уровня развития экономики в целом и сферы услуг, структуры рынка отраслей услуг и нормативно-правовой базы.

Один из важнейших факторов, обуславливающих вклад ПИИ в секторе услуг в развитие, кроется в *передаче технологии*. ТНК, действующие в секторе услуг, могут нести с собой как материальную технологическую составляющую (установки, оборудование, промышленные процессы), так и "мягкие" технологии (знания, информация, опыт, организационные, управленческие, сбытовые навыки). Технология такого рода воплощается в квалификации, что во многих случаях находит свое отражение в размере заработной платы. Данные об оплате труда работников иностранных филиалов американских ТНК в развивающихся странах, работающих в секторе услуг, указывают на то, что квалификация таких работников выше по сравнению с компаниями обрабатывающего сектора. Помимо этого, оплата труда в действующих в развивающихся странах филиалах компаний, работающих в секторе услуг, в гораздо большей степени соответствует оплате труда работников филиалов, расположенных в развитых странах, чем в обрабатывающем секторе. Оба эти показателя отражают обособленный характер многих филиалов, работающих в секторе услуг, в связи с чем необходимо, чтобы требования, предъявляемые к квалификации работников материнскими фирмами, в значительной мере соблюдались в их иностранных филиалах.

Факторами, определяющими реальную передачу навыков, являются степень конкуренции, качество образования и профессиональной подготовки в принимающих странах, проводимая ТНК кадровая политика и политика в области профессиональной подготовки, структура и мобильность рынка труда, а также связи между иностранными филиалами и отечественными поставщиками и покупателями услуг. Хотя есть данные, свидетельствующие о том, что ПИИ в сектор услуг действительно в известной степени способствуют передаче навыков, опыта и знаний, об общих масштабах такой передачи информации крайне мало.

До недавнего времени возможности непосредственного экспорта услуг ТНК были сравнительно ограниченными, однако их косвенное влияние на конкурентоспособность экспорта может быть весьма значимым. ПИИ в промежуточные услуги могут прямо и косвенно вести к повышению эффективности промышленного производства. К числу таких услуг относятся банковские услуги, услуги в сфере страхования и коммерческие услуги, а также услуги в области транспорта, энергоснабжения и телекоммуникаций. Международные фирменные гостиничные сети играют важную роль в повышении конкурентоспособности в области туризма, способствуя привлечению "критической массы" международных туристов. Туризм является важным источником иностранной валюты для развивающихся стран благодаря обеспечению для них возможностей участия в бизнесе как с приобретением, так и без приобретения акций.

ПИИ в сектор услуг ведут к росту *занятости* в принимающих странах, хотя в расчете на каждый вложенный доллар в меньшей степени, чем в обрабатывающем секторе. Кроме того, подготовка и оплата труда работников иностранных филиалов компаний сферы услуг в среднем выше, чем в обрабатывающей промышленности. И в данном случае эти различия обусловлены главным образом обособленным характером большинства иностранных филиалов, действующих в области услуг, и неспособностью ТНК вычленив трудоемкие виды деятельности и разместить их в странах, где затраты на оплату труда ниже. Вместе с тем возможности по созданию новых рабочих мест возрастают по мере увеличения ПИИ в услуги, ориентированные на экспорт. Важное значение имеет также косвенное воздействие, поскольку ПИИ в сектор услуг оказывают поддержку производству в отраслях вверх и вниз по технологической цепочке, что может способствовать росту занятости в них.

...и для управления ПИИ в сектор услуг требуются надлежащие механизмы регулирования.

Как прямые, так и косвенные выгоды, связанные с ПИИ в сектор услуг, могут вести к росту конкурентоспособности на отечественных и экспортных рынках. Вместе с тем выгоды могут и не материализоваться при отсутствии надлежащих условий в принимающей стране. ПИИ в сектор услуг могут быть связаны с рисками трех видов: i) системный риск, когда отсутствие эффективного регулирования ставит принимающую страну перед угрозой серьезной экономической нестабильности; ii) структурный риск, когда институты и инструменты, необходимые для регулирования, к примеру, процессов приватизации и коммунального хозяйства, недостаточно развиты и существует опасность преобразования государственных монополий в частные; и iii) непредвиденный риск, когда ПИИ в области, весьма уязвимые в социальном или культурном плане, могут привести к непреднамеренному причинению ущерба.

Наличие этих рисков предполагает, что, хотя ПИИ в сектор услуг становятся важным элементом конкурентоспособности, они требуют весьма осторожного подхода. По существу в связи с особым характером некоторых услуг, особенно в базовых отраслях коммунального хозяйства и в уязвимых в социальном или культурном плане областях, рыночные силы могут не дать желаемых результатов. Важнейшее значение для реализации потенциальных выгод, связанных с ПИИ, имеет наличие прочных, независимых и компетентных механизмов регулирования. Необходимы солидные навыки и значительный объем информации, а также способность перенимать опыт регулирующих органов из других стран мира, с тем чтобы развивающиеся страны могли создавать надлежащие механизмы и извлекать максимальные выгоды из ПИИ в сектор услуг.

Отмечается рост офшоринга услуг, пока еще сравнительно нового явления, ...

Как правило, услуги должны производиться в момент и в месте их потребления. Развитие информационно-коммуникационных технологий за последние примерно десять лет дало возможность все в большей степени производить эти услуги в каком-либо одном месте и потреблять их в любых других местах - ими стало возможно торговать на внешних рынках. Последствием этой "революции внешнеторговой мобильности" является то, что производство всей продукции в секторе услуг (или части ее) можно распределить по различным странам в местах, расположенных вне стран базирования компаний, в зависимости от сравнительных преимуществ тех или иных мест и осуществляемых компаниями стратегий повышения конкурентоспособности. Этот процесс хорошо известен в обрабатывающем секторе.

Офшорные операции по предоставлению услуг могут осуществляться двумя способами: внутри компании за счет создания иностранных филиалов (что иногда называется "внутрикорпоративным офшорингом"); или путем передачи той или иной услуги в подряд какой-либо третьей стороне, являющейся поставщиком услуг ("офшорный подряд") (таблица 10). По существу неотъемлемой частью реструктуризации деятельности корпораций для повышения их международной конкурентоспособности является сосредоточение деятельности на "основных областях компетенции". Для многих фирм во всех секторах это означает, что производство различных услуг (бухгалтерская отчетность, фактурирование, разработка программного обеспечения, архитектурный дизайн, испытания и т.д.) отдается на внешний подряд, т.е. другим (специализированным) компаниям. Как правило, львиная доля таких внешних подрядов выполняется в той же стране, однако международная составляющая, вероятно, будет возрастать по мере того, как услуги все в большей мере будут становиться предметом внешней торговли. В конечном итоге принятие решения о внешнем подряде является в принципе лишь небольшим шагом в

направлении перемещения такого производства за границу ("вывод в офшор"), если это способствует повышению международной конкурентоспособности компании (модели предпринимательства обсуждаются во вставке 1).

Таблица 10. Офшоринг и внешний подряд - некоторые определения

Размещение производства	Место производства	
	Внутрикорпоративное производство	Внешнее производство ("внешний подряд")
Страна базирования	<i>Производство остается внутри компании в стране базирования</i>	<i>Производство передается на основе подряда независимому поставщику услуг в стране базирования</i>
Зарубежная страна ("офшоринг")	<p><i>Производство осуществляется иностранным филиалом, например:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>центр "Инфинеон" в Дублине</i> - <i>Информационно-технологический центр "ДХЛ" в Праге</i> - <i>Телефонные центры "Бритиш телеком" в Бангалоре и Хайдерабаде</i> <p>"внутрифирменный (внутрикорпорационный) офшоринг"</p>	<p><i>Производство передается на основе подряда независимому поставщику за рубежом</i></p> <p>Местной компании, например:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>"Бэнк оф Америка" передает на основе подряда разработку программного обеспечения компании "Инфосис" в Индии</i> <p>Иностранному филиалу другой ТНК, например:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>компания Соединенных Штатов Америки передает на основе подряда обеспечение услуг по обработке данных "АКС" в Гане</i>

Источник: ЮНКТАД.

Хотя офшоринг услуг по-прежнему находится лишь на начальной стадии становления, переломный момент может быть достигнут достаточно быстро. Офшоринг находится на самом острие глобальной переориентации в производственной деятельности, порождая новое международное разделение труда в производстве услуг.

Хотя процессы фрагментации и глобализации в сфере услуг и в обрабатывающем секторе схожи, между ними есть важные различия. Во-первых, хотя масштабы сектора услуг являются гораздо более значительными по сравнению с обрабатывающим сектором, лишь около 10% его продукции попадает в сферу международной торговли по сравнению с более 50% для обрабатывающего сектора. Во-вторых, темпы глобализации сектора услуг, на которые повлияла так называемая "революция внешнеторговой мобильности", выше, чем в обрабатывающем секторе. В-третьих, в то время как перемещение производства товаров затрагивает главным образом только фирмы, работающие в обрабатывающем секторе, функции по предоставлению услуг переводятся в офшор компаниями, действующими во всех секторах. В-четвертых, квалификация работников офшорных компаний по предоставлению реализуемых на экспорт услуг в целом выше по сравнению с соответствующими предприятиями обрабатывающего сектора, что оказывает влияние, в частности, на занятость "белых воротничков". В-пятых, при выводе в офшор деятельности по предоставлению услуг свобода выбора места может быть более значительной, чем при перемещении производственной деятельности, ввиду меньшей капиталоемкости и менее значительных невозвратных издержек, особенно в том случае, когда для предоставления услуг не требуются работники высокой квалификации.

Вставка 1. Оффшоринг: внутрикорпоративное производство или внешний подряд?

Оффшоринг может быть внутрикорпоративным или представлять собой внешний подряд. Внутрикорпоративный оффшоринг является предпочтительным в том случае, когда необходим строгий контроль за той или иной деятельностью (например, НИОКР), когда информация носит конфиденциальный характер, когда важное значение имеет внутрифирменное взаимодействие или же когда компания стремится сама воспользоваться благами экономии и другими преимуществами. Что касается расчетно-операционной деятельности, которая легче поддается стандартизации и может быть отделена от других видов деятельности, то вероятность передачи ее на внешний подряд (и в конечном итоге вывода в офшор) выше. Менее масштабные виды деятельности, как правило, остаются внутри компании, поскольку их передача внешнему подрядчику не может дать достаточной экономии. Наличие располагающих соответствующими возможностями местных фирм также оказывает влияние на выбор между внутрикорпоративным оффшорингом и оффшорным подрядом. Если данные по Индии являются в этом отношении показательными, можно сказать, что, очевидно, до 60% оффшорных услуг, предоставляемых с помощью ИТ, обеспечиваются внутри ТНК.

Иногда оффшоринг принимает форму того или иного сочетания моделей внешнего подряда и внутрикорпоративных операций. Расширение оффшоринга на международном уровне способствовало появлению нового типа ТНК, которые предоставляют услуги другим компаниям по типу изготовителей-подрядчиков. Большинство таких подрядных "поставщиков услуг" происходит из Соединенных Штатов Америки. Некоторые из них вышли на глобальный уровень, создав собственные международные сети иностранных филиалов. В то время как основные операции этих компаний по-прежнему осуществляются в промышленно развитых странах, деятельность в развивающихся странах растет более быстрыми темпами и также выходит за их пределы.

Источник: ЮНКТАД.

Совершенно очевидно, что не все корпоративные услуги и функции по предоставлению услуг могут быть или будут перемещены. Для многих видов услуг такие факторы, как близость к рынкам, взаимодействие с клиентами, обеспечение доверия и доверительных отношений перевешивают возможные выгоды от международного разделения труда. Кроме того, нельзя скидывать со счетов технологические ограничения. Не все функции по предоставлению услуг можно автоматизировать и/или отделить от смежных видов деятельности. Некоторым предприятиям по-прежнему будут необходимы местные услуги или личные контакты для обмена крайне конфиденциальной информацией или для учета быстро меняющихся потребностей клиентов. Действующие правила и законодательные требования (например, в отношении соблюдения конфиденциальности) также могут вести к повышению операционных издержек и ограничивать международную торговлю услугами. В некоторых странах закон требует, чтобы некоторые услуги, такие, как страхование и банковское обслуживание, осуществлялись компаниями, зарегистрированными на местах. Еще одним препятствием является отсутствие системы международного признания профессиональной квалификации, равно как и согласованных на глобальном уровне норм, регулирующих вопросы конфиденциальности. В некоторых международных точках отсутствуют также необходимые возможности для размещения выводимой в офшор деятельности по предоставлению услуг. К числу ограничительных факторов в этом отношении относятся отсутствие надежной телекоммуникационной инфраструктуры и надлежащим образом подготовленной рабочей силы, растущие издержки на оплату труда и высокие уровни выбытия в местах наиболее быстрого роста, что ведет к увеличению риска дефицита, по крайней мере в краткосрочной перспективе. К тому же, различные ТНК по-разному оценивают риски и выгоды офшоринга услуг, и некоторые из них неохотно идут на осуществление таких операций.

...обусловленный стремлением к повышению конкурентоспособности...

К офшорингу зачастую побуждают соображения издержек. Так, например, 70-80% компаний, опрошенных в ходе подготовки различных исследований, в качестве главной причины создания того или иного центра совместного обслуживания за рубежом назвали более низкий уровень затрат. Компании, располагающие опытом в области офшоринга, указывают, что, как правило, экономия составляет 20-40%. Экономия обусловлена как использованием более дешевой рабочей силы, так и сосредоточением деятельности в небольшом числе мест. Таким образом, офшоринг может дать значительную экономию даже в развитых странах, на долю которых по существу и приходится основная часть таких операций.

Однако издержки - это лишь "пусковой механизм". Фактически многие из первопроходцев в системе офшоринга пошли на этот шаг, чтобы получить доступ к квалифицированным кадрам и повысить качество предоставляемых услуг. И они остаются (и расширяют свою деятельность), для того чтобы воспользоваться всей гаммой выгод, обусловленных международным разделением труда в производстве услуг. После того, как крупные фирмы начали пользоваться преимуществами, обеспечиваемыми этими новыми возможностями, вполне вероятно, что другие компании последуют за ними, опасаясь снижения своей конкурентоспособности. В связи с этим можно ожидать, что гораздо более значительное число компаний – как крупных, так и мелких, как из развитых, так и развивающихся стран – будут создавать собственные международные производственные сети или иным образом выводить в офшор производство некоторых услуг.

В результате целый ряд услуг, которые только недавно стало возможно экспортировать, теперь становятся статьями экспорта как развитых, так и развивающихся стран. Речь может идти о простых операциях с низкой добавленной стоимостью (например, ввод данных) или же о более сложных видах деятельности с

высокой добавленной стоимостью (таких, как архитектурный дизайн, финансовый анализ, составление программ для ЭВМ, НИОКР). Они охватывают весь спектр навыков и порой пронизывают все сектора.

Вместе с тем масштабы этого явления установить непросто. Как отмечалось выше, по большей части отданные в подряд работы осуществляются в странах базирования; на данный момент за рубежом осуществляется лишь 1-2% всех подрядных деловых операций. Во-вторых, в 2002-2003 годах почти 90% всех проектов ПИИ в экспортные услуги исходили из развитых стран. Ведущее положение в этом отношении занимают фирмы из Соединенных Штатов Америки, на долю которых приходится две трети всех проектов по предоставлению ориентированных на экспорт информационно-телекоммуникационных услуг, 60% проектов, касающихся телефонных центров, и 55% проектов по совместному обслуживанию. В-третьих, значительная часть офшоринга идет в развитые страны: например, более половины всех ориентированных на экспорт проектов ПИИ в 2002-2003 годах касались телефонных центров. Наиболее привлекательными офшорными странами являются Ирландия и Канада.

Никто не может сказать, каковы будут масштабы офшоринга. Общий объем рынка совокупного экспорта офшорных услуг составил в 2001 году, согласно оценкам, 32 млрд. долл., из которых одна четверть приходилась на долю Ирландии. Наиболее бурный рост ожидается в области офшоринга услуг, предоставляемых с помощью ИТ, объем которых, согласно прогнозам, должен увеличиться с 1 млрд. долл. в 2002 году до 24 млрд. в 2007 году. Даже среди 1 000 крупнейших компаний мира 70% пока еще не вывели в офшор каких-либо операций по предоставлению услуг в места с более низким уровнем издержек, однако у многих из них есть такие планы. В то время как американские компании сравнительно активно действуют в этой области, европейские фирмы менее склонны выводить услуги в офшор. Однако есть признаки того, что такое положение начинает изменяться, в первую очередь в Соединенном Королевстве. Результаты исследования,

проведенного в 2004 году ЮНКТАД в сотрудничестве с консультативной фирмой "Роланд Бергер стрэтеджи консалтанс", свидетельствуют о том, что 83% крупных европейских компаний, осуществляющих офшоринг, довольны своим опытом работы в этой области, лишь 3% высказывают разочарование и 44% опрошенных компаний планируют дальнейшие операции по офшорингу в предстоящие годы. Это, по-видимому, побудит другие компании рассматривать офшоринг в качестве потенциальной стратегии, направленной на повышение их конкурентоспособности.

Пройдет немало времени, прежде чем офшоринг устоится, определившись в своих структурах и точках размещения. Согласно проведенной Всемирным банком в середине 1990-х годов оценке, числа рабочих мест, в случае которых трансграничное предоставление услуг технически возможно и экономия может составить до 30-40%, речь может идти о примерно 1-5% от общей численности занятых в странах "семерки". Более свежие оценки вероятного воздействия, приводимые коммерческими исследовательскими группами, указывают на то, что к 2015 году 3,4 млн. рабочих мест в секторе услуг могут быть выведены из Соединенных Штатов Америки в страны с низким уровнем доходов; согласно другим данным, только в сфере финансового обслуживания может быть создано 2 млн. офшорных рабочих мест, а общее число рабочих мест, которые будут затронуты этой тенденцией во всех отраслях, может составить порядка 4 миллионов. Вместе с тем эту цифру следует сопоставить с показателем текучести рабочей силы в Соединенных Штатах Америки, составляющим 7-8 млн. рабочих мест ежеквартально.

...и обеспечивающий экспортные возможности для стран с надлежащим сочетанием издержек, квалификации рабочей силы и инфраструктуры, ...

Хотя офшоринг создает новые возможности для ПИИ, не все страны участвуют в данном процессе. Как и в случае ПИИ и торговли в целом, ощутимая часть этих операций приходится на

развитые страны. Учитывая, что в секторе услуг требования в отношении квалификации работников, как правило, выше, чем в обрабатывающем секторе, препятствия для выхода на этот рынок для потенциальных стран базирования могут быть весьма значительными. Для тех, кому удастся стать базой экспорта услуг, основные выгоды заключаются в увеличении экспортных поступлений, создании новых рабочих мест, повышении заработной платы, а также повышении уровня квалификации рабочей силы. Объем экспортных поступлений является значительным, о чем свидетельствует пример Индии, где экспорт программного обеспечения и услуг, предоставляемых с помощью ИТ, возрос с менее 0,5 млрд. долл. десять лет тому назад до примерно 12 млрд. долл. в 2003-2004 годах. На рабочих местах, создаваемых в секторе услуг, в том числе посредством офшоринга оплата труда, как правило, выше, чем в обрабатывающем секторе. Однако и растет заработная плата также быстрее, чем в обрабатывающем секторе, в результате чего для офшорных услуг выше вероятность перемещения в другие места. Учитывая, что для осуществления офшорного проекта ПИИ не требуется значительного времени, привлечение офшорных услуг может служить для успешно действующих принимающих стран инструментом быстрого создания дополнительных рабочих мест.

ПИИ, связанные с офшорингом услуг, могут также быть желательными в связи с их дополнительным воздействием на другие сектора, особенно если предоставляемые услуги продаются также на внутреннем рынке. Позитивное воздействие на другие сектора в плане повышения конкурентоспособности людских ресурсов и улучшения инфраструктуры ИКТ выгодно для всех секторов экономики благодаря возможности распространения большей части приобретенных навыков на другие сферы экономики. Негативное воздействие, например загрязнение окружающей среды и чрезмерная эксплуатация природных ресурсов, по-видимому, будет ограниченным.

В то же время, учитывая, что в секторе ориентированных на экспорт услуг требования к квалификации рабочей силы, как правило, являются сравнительно высокими, эти услуги в основном сосредоточены в определенных географических районах и для них требуется хорошо развитая инфраструктура. В связи с этим возможности реализации более широких выгод в плане развития за пределами наиболее развитых в экономическом отношении регионов той или иной страны могут быть ограниченными. В случае разработки программного обеспечения возможности для связей между иностранными филиалами и местными фирмами также оказываются ограниченными, в особенности когда производство имеет исключительно экспортную ориентацию и когда услуги предоставляются на внутрифирменной основе. Кроме того, ПИИ в сферу услуг, ориентированных на экспорт, может привести к перетоку наиболее квалифицированных кадров в некоторые виды деятельности по оказанию услуг. Без постоянной модернизации такие виды деятельности вполне могут переместиться в какую-либо другую точку в случае изменения конкурентной ситуации.

По существу, в основном офшорные услуги в настоящее время сосредоточены в сравнительно небольшом числе стран. В 2001 году на долю Ирландии, Индии, Канады и Израиля (именно в этом порядке) приходилось свыше 70% всего рынка офшорных услуг, главным образом в форме разработки программного обеспечения и других услуг, предоставляемых с помощью ИТ. Вместе с тем доля развивающихся стран и ЦВЕ в офшорных проектах увеличивается. Так, например, с 2002 по 2003 год их доля в общем числе соответствующих проектов ПИИ увеличилась с 39 до 52%, а их доля в числе рабочих мест, созданных благодаря этим проектам, достигла 57%

Среди развивающихся стран ведущее место в качестве стран назначения в рамках проектов ПИИ, связанных с офшорингом услуг операций в развивающихся странах, занимают страны Южной и Юго-Восточной Азии (таблица 11), особенно в случае услуг в области ИТ. Индия является предпочтительным местом

назначения для офшоринга практически всего спектра услуг. Компании привлекает не только ее база дешевой и квалифицированной рабочей силы; Индия пользуется также преимуществами "первопроходца" и выгодами интеграции. Вместе с тем существуют возможности для увеличения числа стран, пользующихся выгодами тенденции к офшорингу, учитывая конкретные требования в плане знаний языка, часовых поясов и культурного родства.

Таблица 11. Ориентированные на экспорт проекты ПИИ: телефонные центры, центры совместного обслуживания, ИТ-услуги и региональные штаб-квартиры, по странам назначения, 2002-2003 годы
(Абсолютные и процентные показатели)

Регион/страна	Телефонные центры		ЦСО		ИТ-услуги		Региональные штаб-квартиры	
	Число проек-тов	Доля от общего числа	Число проек-тов	Доля от общего числа	Число проек-тов	Доля от общего числа	Число проек-тов	Доля от общего числа
Все страны мира	513	100	139	100	632	100	565	100
Развитые страны	279	54	48	35	293	46	339	60
в том числе:								
Канада	56	11	3	2	14	2	25	4
Франция	13	3	2	1	16	3	11	2
Германия	20	4	1	1	34	5	22	4
Ирландия	29	6	19	14	14	2	15	3
Соединенное Королевство	43	8	7	5	73	12	64	11
Соединенные Штаты	15	3	2	1	26	4	80	14
Развивающиеся страны	203	40	72	52	315	50	209	37
Африка	7	1	1	1	10	2	4	-
Латинская Америка и Карибский бассейн	29	6	5	4	22	3	10	2
Азия и Тихоокеанский регион	167	33	66	47	283	45	195	35
в том числе:								
Китай	30	6	4	3	60	9	38	7

Регион/страна	Телефонные центры		ЦСО		ИТ-услуги		Региональные штаб-квартиры	
	Число проектов	Доля от общего числа	Число проектов	Доля от общего числа	Число проектов	Доля от общего числа	Число проектов	Доля от общего числа
Гонконг, Китай	2	-	-	-	14	2	37	7
Индия	60	12	43	31	118	19	7	1
Малайзия	16	3	6	4	8	1	17	3
Филиппины	12	2	1	1	9	1	4	1
Сингапур	16	3	8	6	35	6	36	6
Объединенные Арабские Эмираты	13	3	-	-	12	2	31	5
Центральная и Восточная Европа	31	6	19	14	24	4	17	3
в том числе:								
Чешская Республика	9	2	6	4	5	1	-	-
Венгрия	11	2	7	5	4	1	4	1

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, table IV.7.

...однако при этом возникают проблемы, которые необходимо решать.

Рост офшоринга услуг вызывает опасения главным образом в развитых странах. В частности, полагают, что рост числа рабочих мест для "белых воротничков" в сфере услуг, ориентированных на экспорт, в некоторых развивающихся странах ведет к сокращению занятости в развитых странах. (Преимуществам такого нового международного разделения труда, как правило, уделяется меньше внимания.) Соответственно, высказываются предложения – особенно в странах базирования – относительно ограничения тенденции к офшорингу.

Каким может быть воздействие офшоринга услуг на страны базирования? По существу, офшоринг – это проявление изменения сравнительных преимуществ, и он сопряжен со всеми выгодами и издержками такого изменения. Это не игра с нулевым исходом,

при которой одна сторона (страна, принимающая деятельность по предоставлению услуг, будь то развитая или развивающаяся) выигрывает за счет другой стороны (страны, выводящей услуги в офшор). Скорее эта деятельность выгодна и для стран базирования. Во-первых, благодаря офшорингу фирмы могут сократить издержки и повысить качество и улучшить методы предоставляемых ими услуг, что способствует росту их конкурентоспособности, оказывая позитивное воздействие на экономику страны базирования. Во-вторых, офшоринг позволяет странам базирования переориентироваться на более продуктивные виды деятельности с более высокой стоимостью, в зависимости от их способности приспосабливаться к изменениям сравнительных преимуществ. Влияние на занятость должно быть аналогичным влиянию технологических изменений, хотя и не столь значительным, в результате чего некоторые рабочие места становятся излишними и создаются новые, как правило лучше оплачиваемые. Наконец, принимающие страны, которые выигрывают от офшоринга и зарабатывают больше иностранной валюты, могут расходовать больше средств на импорт новейшей продукции, экспортируемой промышленно развитыми странами.

По существу, нет признаков, которые бы свидетельствовали о том, что офшоринг ведет к существенному уменьшению занятости в аналогичных областях сектора услуг в странах базирования. Так, например, недавние расчеты, проведенные по заказу министерства торговли и промышленности Соединенного Королевства, указывают на вероятность того, что число телефонных центров в стране увеличится с 5 500 до 6 000 в течение следующих трех лет и что связанная с этим занятость повысится от менее 500 000 рабочих мест в 2003 году до 650 000 к 2007 году. Наряду с этим наблюдается быстрый рост занятости в тех отраслях, на которых, как ожидается, офшоринг должен сказываться в наибольшей степени. Во многих случаях вывод услуг в офшор является реакцией на избыточный спрос и нехватку специалистов требуемой квалификации внутри страны. Таким образом, каждое рабочее место, создаваемое за рубежом в результате офшоринга, необязательно означает потерю рабочего места в развитой стране.

Тем не менее существует ряд проблем в краткосрочной перспективе. Любые изменения в области сравнительных преимуществ сопряжены с издержками корректировки на микроэкономическом уровне. Кто-то потеряет работу, и найти новую удастся не сразу. Не исключено, что многим, для того чтобы получить возможность найти работу, придется переквалифицироваться или переехать в другое место. Задача для стран базирования заключается в том, чтобы свести к минимуму такие издержки корректировки и сделать процесс перехода максимально упорядоченным и эффективным для тех, кого он непосредственно коснется. Для этого требуются не принудительные меры по удержанию рабочих мест сектора услуг внутри страны, а политика, направленная на поощрение образования, профессиональной подготовки и НИОКР.

Так, вместо осуществления протекционистских мер можно было бы оказывать содействие работающим в развитых странах "белым воротничкам", которым угрожает потеря работы (например, через переподготовку и помощь в трудоустройстве на новом месте), по аналогии в целях профессиональной переориентации, которая предоставляется находящимся в уязвимом положении работникам обрабатывающего сектора. Тем, кто меняет специальность, вероятно, можно было бы предоставлять "гарантию оплаты труда", для покрытия части разницы между их прежней и новой заработной платой. Определенную роль в повышении квалификации могут играть партнерские отношения между государственным и частным сектором, например, с использованием налоговых стимулов для профессиональной подготовки работников. Корректировка в соответствии с любым изменением структуры занятости требует большей мобильности рабочей силы и изменений в профилях квалификации. Блокирование корректировки ввиду связанных с нею издержек оказалось бы лишь сиюминутной паллиативной мерой, а в долгосрочной перспективе вполне может поставить под угрозу рост доходов и занятости. В конечном счете протекционистские

меры обычно ведут не к сохранению, а к потере рабочих мест в странах-импортерах.

В принципе перед развитыми странами стоит та же задача, что и перед развивающимися, в том что касается затратного аспекта офшоринга. Ввиду риска перемещения некоторых услуг в новые районы, даже для тех стран, которые привлекают выводимые в офшор услуги, есть опасность того, что эти виды деятельности будут перебазированы в еще более конкурентоспособные точки.

Необходимо создать благоприятную международную основу, которая дала бы возможность всем странам пользоваться теми преимуществами, которые может обеспечить "революция внешнеторговой мобильности" в сфере услуг. В частности, развивающимся странам следует сохранять возможность использования своих сравнительных преимуществ для реализации выгод, связанных с глобализацией услуг в области ИТ, и услуг, предоставляемых с помощью ИТ. Изменения сравнительных преимуществ редко сразу же приносят заметные выгоды для всех сторон. Вместе с тем страны, из которых услуги выводятся в офшор, должны обеспечивать, чтобы их работники также пользовались теми преимуществами, которые обретают предприятия, становящиеся более конкурентоспособными, и чтобы потребители получали более качественные и более дешевые услуги. Правительства должны проводить коррективную политику и учитывать долгосрочные выгоды глобализации. Сдерживание офшоринга в целях недопущения издержек корректировки усилит позиции критиков глобализации, утверждающих, что богатые страны поддерживают глобализацию лишь тогда, когда она приносит им немедленные выгоды. Таким образом, задача заключается в том, чтобы сохранить условия, позволяющие реализовать выгоды от ПИИ в сектор услуг в целом и выгоды от офшоринга в частности. Полезным при этом может оказаться Генеральное соглашение ВТО по торговле услугами.

В соответствии со своими целями в области развития страны постепенно становятся более открытыми для ПИИ в сектор услуг и активно стремятся привлечь их, ...

Возвращаясь к ПИИ во все секторы услуг, можно отметить, что среди правительств растет признание того, что в итоге такие инвестиции им выгодны. В результате многие отрасли экономики стран открываются для ПИИ, идущих в сектор услуг, хотя степень такой открытости в различных странах и отраслях неодинакова. В целом развитые страны являются более открытыми для таких инвестиций по сравнению с развивающимися. Однако даже в тех странах, которые провели либерализацию большей части своего сектора услуг, как правило, сохраняются ограничения на инвестиции в некоторые конкретные отрасли, такие, как средства массовой информации и авиаперевозки. Характер этих ограничений и цели их введения в тех или иных отраслях различны. ПИИ в сектор услуг могут принести экономические выгоды, однако директивным органам необходимо обеспечивать баланс между возможным приростом эффективности и другими, более широкими целями развития.

Помимо этого все новые страны активно стремятся привлечь ПИИ в сектор услуг путем адресной работы с потенциальными инвесторами. АПИ особенно заинтересованы в привлечении услуг, позволяющих получать иностранную валюту, таких, как компьютерные и смежные услуги, туризм, а также гостинично-ресторанный бизнес. Они также проводят целенаправленную работу с подразделениями компаний обрабатывающего сектора, занимающимися вопросами услуг, в особенности с телефонными центрами, центрами совместного обслуживания и региональными штаб-квартирами. В этой связи многие зоны экспортной переработки формируют свой пакет стимулов для привлечения связанных с услугами ПИИ не только в сферу коммерческого обслуживания и простого ввода данных, но и, например, в сферу медицинской диагностики, архитектурного, предпринимательского, инженерного и финансового обслуживания. Страны создают также технологические парки,

конкретно ориентированные на ПИИ в услуги в области ИТ, предлагая высококачественные средства телекоммуникации, стабильное энергоснабжение, высококвалифицированную рабочую силу и вспомогательную инфраструктуру для технологических работ.

В качестве инструментов поощрения ПИИ чаще всего используются общие меры содействия, стимулирование и создание экспортной переработки. Стимулирование, которое применяется в целом ряде отраслей сектора услуг, широко распространено в сфере туризма, транспорта и финансового обслуживания. Как и в случае обрабатывающего сектора, есть опасность "гонки стимулирования", особенно в целях привлечения ориентированных на экспорт ПИИ в сектор услуг. Этот риск усиливается в связи с обособленным характером многих ориентированных на экспорт проектов в секторе услуг.

Меры поощрения инвестиций могут быть особенно успешными при наличии необходимой базы. Для услуг важнейшее значение имеет наличие квалифицированной рабочей силы, равно как и надежной современной структуры международной связи, особенно, если речь идет о развитии офшорных услуг. Вопросам регулирования также уделяется растущее внимание, особенно в области обеспечения безопасности данных, где в ряде стран назначения есть над чем поработать.

Усилия по поощрению ПИИ в сектор услуг должны дополняться политикой, призванной устранять возможную озабоченность по поводу таких инвестиций, а также обеспечивать максимальную выгоду от присутствия иностранных компаний в этом секторе. Основную отдачу ПИИ дают в долгосрочной перспективе, когда ТНК укореняются на новом месте своей деятельности, расширяют операции, повышают квалификацию местных кадров, устанавливают связи с местными учреждениями и модернизируют технологии. Правительствам необходимо побуждать стремящиеся к закреплению на рынках ТНК укреплять и расширять свои операции, а ТНК, ориентированные на

экспортные операции, - оставаться в данной стране и проводить модернизацию по мере роста заработной платы и появления конкурентов с более низким уровнем затрат. Политика в этой области должна быть направлена на расширение местных возможностей, повышение квалификации рабочей силы и развитие учреждений и инфраструктуры в соответствии с изменяющимися технологическими и рыночными реалиями.

...в том числе путем приватизации, что требует проведения вспомогательной политики.

Либерализация доступа для ПИИ в различные секторы инфраструктурных услуг в рамках программ приватизации вызвало беспрецедентный рост таких инвестиций. Однако привлечение иностранных компаний в сектор инфраструктурных услуг, позволяя обеспечить приток новых капиталов и расширение объема и улучшения качества обслуживания, может быть сопряжено и с определенными издержками. ПИИ в сектор услуг в рамках приватизационных программ порождают особую задачу в области регулирования и государственного управления.

Правительствам необходимо устанавливать четкие цели для привлечения ПИИ в процессе приватизации сферы услуг. Для успеха приватизации правительству особенно важно поддерживать баланс между бюджетными и другими соображениями, например, эффективное и конкурентоспособное предоставление услуг по приемлемым ценам для бедных слоев населения и/или людей, проживающих в районах с низкой плотностью населения. При крупномасштабной приватизации требуется наличие надлежащих институциональных условий, гарантирующих стабильность, последовательность и эффективность политики. ТНК представляют собой сложные разветвленные учреждения, и заключаемые ими сделки и связанные с ними контракты, как правило, носят специальный характер и связаны с необходимостью контроля за соблюдением многочисленных обязательств в постприватизационный период. Помощь в этом отношении могут оказывать специализированные учреждения, ведающие вопросами

приватизации, путем организации процесса отбора инвесторов на основе конкуренции, предоставления всего комплекса услуг для инвесторов, а также сохранения независимости от правительств и имущественных интересов государственных предприятий.

Другой задачей является регулирование в отраслях услуг. В то время как иностранных инвесторов во многих случаях привлекают активы, позволяющие получать монополистическую или олигополистическую ренту, интересы принимающих стран заключаются в сведении к минимуму этой ренты, в том числе посредством надлежащим образом разработанных режимов регулирования. Такие режимы должны регулировать вопросы, касающиеся способности инвесторов собирать платежи за предоставляемые ими услуги; они должны также содержать четкие принципы в отношении установления тарифов и процедур урегулирования споров. Помимо этого они должны регулировать вопросы, касающиеся обеспечения всеобщего доступа к основным услугам с учетом положения бедных слоев населения и населения отдаленных районов. Кроме того, режимы регулирования должны дополняться надлежащей политикой, направленной на поощрение конкуренции. Полезной мерой может служить перестройка той или иной отрасли до ее приватизации; в странах с низким уровнем доходов этот процесс, вероятно, можно облегчать оказанием государственной помощи в целях развития.

Растет число МИС по услугам, в результате чего формируется многоуровневая и многопрофильная система норм, что создает проблемы для развития.

На протяжении последних десяти лет растет число международных инвестиционных соглашений (МИС), охватывающих ПИИ в сектор услуг, в результате чего создается многоуровневая и многопрофильная система международных норм. В связи с этим во многих областях ПИИ в сектор услуг выработка национальной политики все в большей мере осуществляется в рамках этих соглашений. Соглашения отличаются как по подходу к ПИИ в сектор услуг (на основе

инвестиций, на основе услуг, смешанный подход), так и по своим основным положениям (например, регулирование доступа в отличие от защиты инвестиций, принятие разрешительного в отличие от запретительного подхода при составлении перечня обязательств). В некоторых МИС по услугам предусматриваются последующие процедуры и содержатся отдельные главы по конкретным отраслям сектора услуг.

МИС могут служить стабильной, прогнозируемой и прозрачной основой для привлечения ПИИ в сектор услуг и реализации связанных с ними выгод. Наряду с этим существует сложная взаимосвязь между национальной и международной политикой в отношении ПИИ в сектор услуг. По своему характеру эта взаимосвязь может автономно формироваться под воздействием фактора либерализации, либо определяться положениями МИС или же находиться где-то между этими двумя вариантами. В конечном счете такая взаимосвязь специфична для отдельных стран и конкретных условий, что создает дополнительные проблемы для директивных органов, стремящихся осуществлять регулирование сферы услуг.

Кроме того, с целью недопущения коллизий директивным органам необходимо обеспечивать согласованность и взаимодополняющий характер международных норм. Им также необходимо решать вопросы, возникающие на стыке мер по либерализации и регулированию сферы услуг. Наконец, директивным органам необходимо найти золотую середину между использованием МИС по услугам в целях привлечения ПИИ в этот сектор и сохранением гибкости, необходимой для достижения национальных целей в области развития, касающихся сектора услуг. Важно, чтобы МИС обеспечивали такую гибкость. Особое значение это имеет для развивающихся стран, поскольку им необходимо учитывать цели своей политики, ориентированной на развитие, и прибегать к своего рода методам проб и ошибок для определения тех вариантов, которые лучше всего подходят для их уровня развития.

В заключение можно сказать, что для получения выигрыша в условиях все более глобализирующейся и взаимозависимой мировой экономики страны должны наращивать свой потенциал предложения конкурентоспособных услуг. При благоприятных условиях достижению такого результата могут помочь ПИИ. Их самый важный вклад заключается в предоставлении капитала, навыков и технологии, в которых нуждаются страны для создания конкурентоспособных отраслей услуг. И это касается не только новых услуг, предоставляемых с использованием ИТ, но и таких традиционных отраслей, как инфраструктура и туризм. Кроме того, учитывая рост внешнеторговой мобильности услуг, ПИИ способны помочь развивающимся странам в подключении к глобальным цепям создания стоимости в сфере услуг. Такие цепочки включают международные сети производства услуг, которые обретают все более важное значение для получения доступа на международные рынки. В то же время, привлекая ПИИ в сектор услуг, необходимо проявлять осторожность. Например, некоторые отрасли услуг (особенно коммунальная сфера и инфраструктура) могут представлять собой естественные монополии и, следовательно, могут быть предрасположенными к злоупотреблению господствующим положением на рынке (независимо от того, являются ли эти фирмы отечественными или иностранными). Другие услуги имеют существенное социально-культурное значение; привлечение ПИИ в эти отрасли может сказаться на всем обществе. Поэтому страны должны находить золотую середину между экономической эффективностью и более широкими целями развития.

Именно в силу этого важно выбрать оптимальный курс в политике. В свете переориентации ПИИ на сектор услуг перед развивающимися странами встает двудеиная задача: создать необходимые условия - внутренние и международные - для привлечения ПИИ в сферу услуг и в то же время свести к минимуму их потенциальные негативные последствия. В каждом случае ключ к решению - проведение правильной политики в рамках более широкой стратегии развития. Основу такой политики составляет повышение качественного уровня базы людских

ресурсов и физической инфраструктуры (особенно в области информационно-коммуникационных технологий), требующихся для большинства современных услуг. В современной мировой экономике конкурентоспособный на международном уровне сектор услуг имеет важнейшее значение для развития.



Женева, август 2004 года

Рубенс Рикуперу
Генеральный секретарь ЮНКТАД

ПРИЛОЖЕНИЕ

Доклад о мировых инвестициях, 2004 год *Переориентация на сектор услуг*

Содержание

PREFACE

OVERVIEW

PART ONE FDI SET TO RECOVER

CHAPTER I. GLOBAL FDI GROWTH SET TO RESUME

- A. FDI inflows down again - but recovery is on its way**
 - 1. An uneven picture
 - 2. International production continues to grow
 - 3. Many countries have not realized their potential
 - a. Indices of Inward FDI Performance and Potential
 - b. The Outward FDI Performance Index
- B. Outward FDI from developing countries is becoming important**
- C. Changing sectoral distribution**
- D. Prospects: growth set to resume**

Annex to chapter I. How transnational are TNCs?

CHAPTER II. REGIONAL FDI TRENDS: A MIXED PICTURE

- A. Developing countries**
 - 1. Africa: a turnaround
 - a. Inflows regain momentum
 - b. Policies increasingly liberal
 - c. Natural resources and services dominate

- d. Prospects are positive
2. Asia and the Pacific: a rebound
 - a. A mild upturn
 - b. Policies improved further
 - c. Services FDI on the rise
 - d. Promising prospects
3. Latin America and the Caribbean: another disappointing year
 - a. A continuous decline Trends and prospects: a loss of confidence
 - b. Policy developments: continued liberalization
 - c. Sectoral patterns analysis: FDI down in all sectors
 - d. Better prospects: when will FDI flows recover? ahead

B. Central and Eastern Europe: awaiting the boom

1. Inward FDI sharply down, outward FDI sharply up
 - a. Inward FDI: new EU members performed less well than other CEE countries
 - b. FDI outflows: robust increase
2. Implications of EU membership for national policy
3. A shift towards services brings about structural change
4. Prospects: again sunny

C. Developed countries: the decline continues, but prospects are good

1. Uneven trends
2. Policy responses
3. Services dominate
4. Prospects: FDI will pick up again, but not everywhere

**PART TWO
THE SHIFT TOWARDS SERVICES**

**CHAPTER III. THE GROWTH OF FDI IN SERVICES AND ITS
IMPLICATIONS**

A. Changing patterns of FDI in services

1. The growth of services FDI and its changing mix
2. Changing distribution among home and host countries
 - a. Outward FDI
 - b. Inward FDI
3. Transnationalization is lower in the services sector and differs by industry and country
4. Non-equity forms of investment are common in services

B. Players and driving forces

1. Goods TNCs invest in services
2. Service TNCs are expanding rapidly
 - a. The players
 - b. M&As take the lead in entry patterns
 - c. Catching up with manufacturing TNCs?
3. Drivers and determinants
4. Most services FDI is still market-seeking – but this is changing

C. Impact on host countries

1. Financial resources and balance of payments
2. Services provision, competition and crowding out
3. Technology, knowledge and skills
4. Export competitiveness
5. Employment
6. An assessment

Annex to chapter III. What are services? Classifying invisibles
CHAPTER IV. THE OFFSHORING OF CORPORATE SERVICE
FUNCTIONS: THE NEXT GLOBAL SHIFT?

- A. The tradability revolution**
1. The tradability of services
 2. Limitations to offshoring
 3. Is the globalization of IT-enabled services different from that of manufacturing?
- B. Future prospects for the offshoring of services**
- C. Outsourcing vs. captive business models**
1. What determines how offshoring is undertaken?
 2. A new breed of TNCs provides services globally
- D. Search for competitiveness drives corporate offshoring**
1. FDI related to the offshoring of services is still concentrated
 2. Cost reduction and improved quality are key drivers
 3. European TNCs offshore less than their United States rivals
- E. Impact on host countries**
1. India
 2. Other Asian locations
 3. Latin America and the Caribbean
 4. Africa
 5. Central and Eastern Europe
- F. Implications for home countries**

**PART THREE
NATIONAL AND INTERNATIONAL POLICY
CHALLENGES**

CHAPTER V. NATIONAL POLICIES

A. Host-country policies on services are key to development gains

1. Countries are opening up to FDI in services
2. Benefits from FDI in infrastructure-related services: the case of privatization
3. Promotion of FDI in services
 - a. Investment promotion agencies increasingly target services
 - b. The role of incentives
 - c. EPZs in developing countries see potential in services
 - d. Infrastructure and skills development
 - e. Regulatory issues related to data protection and intellectual property
4. Benefiting more from services FDI: upgrading and linkages

B. Home countries: the challenge of adapting

1. The reaction to offshoring in the United States
2. The European response
 - a. The United Kingdom
 - b. Other European responses
3. Reactions in other developed countries
4. Meeting the challenge of adapting

C. Conclusions

**CHAPTER VI. NATIONAL AND INTERNATIONAL POLICIES:
A COMPLEX AND DYNAMIC INTERACTION**

A. The growing multifaceted network of services IIAs

1. The evolving nature of approaches covering FDI in services
2. Salient features

B. Complexities and challenges

C. National and international policies: a complex and dynamic interaction

D. Conclusion: striking a development-oriented balance

REFERENCES

ANNEX A. ADDITIONAL TEXT FIGURES AND TABLES

ANNEX B. STATISTICAL ANNEX

SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT

QUESTIONNAIRE

Перечень докладов о мировых инвестициях

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (New York and Geneva, 2003). 303 pages. Sales No. E.03.II.D.8.

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 2003 год. Политика в области ПИИ в целях развития: национальные и международные аспекты. Обзор.* 59 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Бесплатно.

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

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 2002 год: Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта. Обзор.* 85 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Бесплатно.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (New York and Geneva, 2001). 354 pages. Sales No. E.01.II.D.12.

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 2001 год: Содействие развитию связей. Обзор.* 71 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Бесплатно.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development* (New York and Geneva, 2000). 337 pages. Sales No. E.00.II.D.20.

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 2000 год: Трансграничные слияния и приобретения и процесс развития. Обзор.* 80 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Бесплатно.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (New York and Geneva, 1999). 541 pages. Sales No. E.99.II.D.3.

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 1999 год: Прямые иностранные инвестиции и проблема развития. Обзор.* 95 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Бесплатно.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (New York and Geneva, 1998). 463 pages. Sales No. E.98.II.D.5.

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 1998 год: Тенденции и определяющие факторы. Обзор.* 49 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Бесплатно.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (New York and Geneva, 1997). 416 pages. Sales No. E.97.II.D. 10.

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 1997 год: Транснациональные корпорации, структура рынка и политика конкуренции. Обзор.* 88 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/ITE/ИТ/5 (Overview). Бесплатно.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (New York and Geneva, 1996). 364 pages. Sales No. E.96.II.A.14.

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 1996 год: Инвестиции, торговля и международные рамочные механизмы. Обзор*. 36 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Бесплатно.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (New York and Geneva, 1995). 491 pages. Sales No. E.95.II.A.9.

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 1995 год: Транснациональные корпорации и конкурентоспособность. Обзор*. 68 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/1995 (Overview). Бесплатно.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No. E.94.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary*. 34 стр. (на английском и китайском языках, имеется также на японском). Условное обозначение документа: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Бесплатно.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production* (New York and Geneva, 1993). 290 pages. Sales No. E.93.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary*. 31 стр. (на английском и китайском языках). Условное обозначение документа: ST/CTC/159 (Executive Summary). Бесплатно.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (New York, 1992). 356 pages. Sales No. E.92.II.A.24.

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

UNCTC, *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment* (New York, 1991). 108 pages. Sales No. E.9 I.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,

United Nations Secretariat
New York, N.Y. 100 17
U.S.A.

Тел.: ++1 212 963 8302 or 1 800 253 9646

Факс: ++1 212 963 3489

Адрес эл.почты: publications@un.org

или United Nations Publications
Sales and Marketing Section,
DC2-853 Rm. C. 113-1

United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10

Switzerland

Тел.: ++41 22 917 2612

Факс: ++4122 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:

Karl Sauvant
Director
Division on Investment, Technology and Enterprise
Development
United Nations Conference on Trade and Development
Palais des Nations, Room E-10052
CH-1211 Geneva 10 Switzerland
Телефон: ++41 22 907 5007
Факс: ++41 22 907 0498
Адрес электронной почты: karl.sauvant@unctad.org

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

Анкета

Доклад о мировых инвестициях, 2004 год:
Переориентация на сектор услуг

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

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

Анкета имеется также
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 | <input type="checkbox"/> | Полезна
в определенной
степени | <input type="checkbox"/> | Бесполезна | <input type="checkbox"/> |
|---------------|--------------------------|--------------------------------------|--------------------------|------------|--------------------------|
6. Укажите три момента, которые Вам больше всего понравились в настоящей публикации, и насколько они полезны для Вашей работы:
- _____
- _____
7. Укажите три момента, которые Вам меньше всего понравились в настоящей публикации:
- _____
- _____
8. Насколько полезны в целом эти издания для Вашей работы?
- | | | | | | |
|---------------|--------------------------|-----------------------------------|--------------------------|------------|--------------------------|
| Очень полезны | <input type="checkbox"/> | Полезны
в определенной
мере | <input type="checkbox"/> | Бесполезны | <input type="checkbox"/> |
|---------------|--------------------------|-----------------------------------|--------------------------|------------|--------------------------|
9. Получаете ли Вы регулярно реферативный журнал Отдела *Transnational Corporations* (в прошлом - The CTC Reporter), выходящий три раза в год?
- | | | | |
|----|--------------------------|-----|--------------------------|
| Да | <input type="checkbox"/> | Нет | <input type="checkbox"/> |
|----|--------------------------|-----|--------------------------|

Если нет и если бы Вы хотели получить пробный экземпляр, который будет направлен на Ваше имя по вышеуказанному адресу, пометьте здесь. Другое издание, которые Вы хотели бы получить 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, технологии и развития предприятий по электронной почте? Если да, то, пожалуйста, укажите ниже ваш адрес электронной почты:
