

**ВНИМАНИЕ**

Материалы, содержащиеся в настоящем докладе, не могут цитироваться или кратко излагаться в прессе, по радио или телевидению до 17 час. 00 Мин. По гринвичу 16 октября 2007 года

КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

# ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ

2007

Транснациональные корпорации,  
добывающая промышленность и развитие



ОРГАНИЗАЦИЯ  
ОБЪЕДИНЕННЫХ  
НАЦИЙ

КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ  
НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

**ДОКЛАД  
О МИРОВЫХ  
ИНВЕСТИЦИЯХ**

**2007**

*Транснациональные корпорации,  
добывающая промышленность и  
развитие*

**Обзор**



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
Нью-Йорк и Женева, 2007 год

#### ПРИМЕЧАНИЕ

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

Понятие "страна", используемое в настоящем Докладе, относится также в соответствующих случаях к территориям или районам; употребляемые обозначения и изложение материала в настоящем издании не означают выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса страны, территории, города или района, или их властей, или относительно делимитации их границ. Кроме того, разбивка стран по группам делается исключительно в статистических или аналитических целях и необязательно отражает оценку стадии развития, достигнутой конкретной страной или районом в процессе развития. При выделении в настоящем Докладе основных групп стран соблюдена классификация Отдела статистики Организации Объединенных Наций. Это:

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

Страны с переходной экономикой: Юго-Восточная Европа и Содружество независимых государств.

Развивающиеся страны: в целом все страны, не указанные выше.

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/2006 (Overview)

Посетите вебсайт, содержащий  
Доклады о мировых инвестициях:  
[www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)

## ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

*Доклад о мировых инвестициях 2007 года (ДМИ07)* был подготовлен группой специалистов, которую возглавляла Анн Миру и в состав которых входили Торбьерн Фредрикссон, Масатака Фудзита, Кальман Калотай, Девьяни Китарут, Дон Дже Ли, Гуойон Лян, Падма Маллампали, Николь Мусса, Абрахам Негаш, Хилари Нвокеаби, Жан-Франсуа Утревиль, Томас Поллан и Астрит Сулстарова. Вклад в подготовку Доклада внесли также Куми Эндо, Джастин Фишер, Йоахим Карл, Хафиз Мирза, Шин Охината, Олле Эстенссон, Йорг Вебер и Джеймс Чжань.

Основную помощь в исследовательской работе оказали Мохамед Шираз Бали, Бредли Бойкурт, Йован Личина, Лизан Мартинез и Тадель Тайе. На различных этапах в работе принимали участие стажеры Дана Аль-Шейх, Дарья Герасименко, Нильс Хейстек и Савейс Хосе Садегьян. *ДМИ07* подготовили к выпуску Розалина Гойена, Шанталь Ракотондраниб и Катья Вьё. Компьютерный набор *ДМИ07* подготовила Тересита Вентура. Технический редактор - Правин Бхалла.

Старший экономический советник - Джон Х. Даннинг.

При подготовке *ДМИ07* были использованы материалы, представленные участниками проходившего в Женеве в мае 2007 года глобального семинара, а также трех региональных семинаров по ТНК в обрабатывающей промышленности, которые были организованы в марте и апреле 2007 года: первый - в Сантьяго, Чили (в сотрудничестве с Экономической комиссией для Латинской Америки и Карибского бассейна), второй - в Ханое, Вьетнам (в сотрудничестве с секретариатом АСЕАН), и третий - в Рандбурге, Южная Африка (в сотрудничестве с национальной организацией Южной Африки по исследованиям в области минеральных ресурсов "Минтек").

Вклад в подготовку доклада внесли также Бекеле Амаре, Гленн Банкс, Дамиан Бретт, Питер Бакли, Умберто Камподонико, Фредрик Кейвуд, Кен Чу, Мелани Клер, Ким Эллинг, Хамед Эль-Кади, Флоренс Энгел, Магнус Эрикссон, Кит Джефферис, Томас Джост, Пол Джурдан, Абба Коло, Роми Кремер, Джозефат Квека, Брайан Ленд, Майкл Ликоски, Кари Лиухто, Шервин Маджлеси, Юсуф Мансур, Джонас Моберг, Питер Муклински, Силане Мвенечанья, Йинка Оморогбе, Антонио М. А. Педро, Неру Пилай, Мелисса Пауэлл, Марианн Радецки, Хуайчуань Жуй, Дженни Райдеман, Педро Сайс, Освальдо Урсуа, Эмабль Увизейе-Мапендано, Петер Вахтра, Эвелин ван Милл, Роб ван Тулдер, Питер Зашев и Сбигнев Зимни.

Замечания и предложения на различных этапах подготовки доклада представили Мурат Алиси, Рори Алан, Луис Алварес, Эрман Аминулла, Изабель Анелли, Тутам Антипас, Бенджамин Н.А. Арии, Йозеф Асмелаш, Нил Бартъес, Дуг Баннерман, Диана Барроуклаф, Клаус Брендоу, Перла Буэнростро, Бонни Кемпбелл, Эдуардо Чапарро, Чарли Чарувастр, Ален Кларк, Джереми Клег, Джон Коул-Бекер, Херман Корнилсон, Грэм А. Дэйвис, Перса Эконому, Род Эггерт, Эрвиза Эрманн, Петрус Фузи, Стивен Гелб, Ричард Гуд, Джон Грум, Мартин Хан, Бен Хаммуда Хаким, Фабрис Атэм, Эндрю Хейман, Сьюзан Хейтер, Кацуюки Хигае, Дэвид Хамфриз, Габор Хунья, Грация Йетто-Джиллис, Раджив Джейн, Роберто Козуль, Стив Ленахан, Дирдре Льюис, Майкл Лим, Пол Митчелл, Рекха Мисра, Хесус Мора Контрерас, Хуан Карлос Морено-Брид, Майкл Мортимор, Хадсон Мтега, Содхи Найкер, Бойко Нитцов, Джералд Пачуд, Павида Пананонд, Лоррейн Руфинг, Заварех Растомджи, А. Эдвард Сафарьян, Фернандо Санчес Альбавера, Джон И. Тилтон, Питер Уттинг, Ки Хви Ви, Сузанна Вулф, Чанци У и Фрида Юссеф.

Вклад в подготовку *ДМИ07*, особенно в форме данных и иной информации, внесли многие должностные лица центральных банков, статистических управлений, агентств по поощрению инвестиций и других государственных ведомств, сотрудники международных и неправительственных организаций, а также руководители ряда компаний. В сборе и анализе данных по крупнейшим ТНК составителям доклада помогло сотрудничество с Университетом Эразма Роттердамского, Роттердам.

Секретариат выражает искреннюю признательность правительствам Норвегии, Польши, Республики Кореи, Соединенного Королевства, Франции и Швеции за оказанную финансовую поддержку.

## СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
<i>Общеплановой объем потоков ПИИ приближается к пику 2000 года...</i>	1
<i>...благодаря трансграничным СиП при расширении участия фондов прямых инвестиций...</i>	3
<i>...и выливается в дальнейший рост международного производства.</i>	4
<i>ТНК из стран с формирующимся рынком продолжают расширять свою деятельность за рубежом.</i>	7
<i>Географическая структура ПИИ меняется, при этом расширяются потоки ПИИ по линии Юг-Юг.</i>	7
<i>Большинство сдвигов в политике по-прежнему благоприятны для ПИИ, хотя в некоторых отраслях появился ряд ограничений.</i>	13
<i>ПИИ в Африке достигли рекордного уровня, поскольку ресурсы континента все больше привлекали прямых иностранных инвесторов.</i>	15
<i>Приток ПИИ в Южную, Восточную и Юго-Восточную Азию достиг 200 млрд. долл. и резко возрос их отток...</i>	16
<i>...в то время как приток ПИИ в Западную Азию продолжает бить все рекорды.</i>	17
<i>Инвестиции в новые проекты и реинвестированные доходы стимулировали ПИИ в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, и отток ПИИ достиг новых высот.</i>	18
<i>Потоки ПИИ в Юго-Восточную Европу и Содружество Независимых Государств расширились шестой год подряд...</i>	19
<i>...при этом широко отмечалось резкое расширение потоков ПИИ в развитые страны.</i>	20
<i>В целом перспективы динамики мировых потоков ПИИ остаются благоприятными.</i>	21

## СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	Стр.
<b>ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ, ДОБЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И РАЗВИТИЕ</b>	
<i>Высокие цены на металлы, нефть и природный газ обусловили расширение деятельности ТНК в добывающей промышленности. ....</i>	23
<i>Удельный вес иностранных филиалов в секторе добычи полезных ископаемых различается по странам и видам сырья... ..</i>	24
<i>...отражая разнообразный и меняющийся мир ТНК добывающей промышленности, где в горнорудной промышленности доминируют частные компании, а в нефтегазовом секторе - государственные предприятия. ....</i>	26
<i>При расширении деятельности за рубежом различные ТНК руководствуются неодинаковыми мотивами. ....</i>	30
<i>Деятельность ТНК в добывающей промышленности может повлечь серьезные последствия для принимающих стран... ..</i>	32
<i>...включая различные экономические последствия... ..</i>	33
<i>...а также серьезные экологические, социальные и политические последствия. ....</i>	35
<i>Системы государственного управления играют важную роль с точки зрения максимального увеличения отдачи для развития от добывающих отраслей... ..</i>	37
<i>...равно как и нормы регулирования и договорные формы, связанные с обоснованием ТНК и их деятельностью. ....</i>	38
<i>Обеспечение более значительной и более справедливой отдачи для развития требует совместной ответственности партнеров, в том числе правительств принимающих стран и стран базирования... ..</i>	41
<i>...международного сообщества, гражданского общества и ТНК. ....</i>	43

## СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	Стр.
<b>Приложения</b>	
Содержание Доклада о мировых инвестициях, 2007 год: <i>Транснациональные корпорации, добывающая промышленность и развитие</i> .....	45
Перечень докладов о мировых инвестициях .....	61
Анкета.....	67
<b>Диаграммы</b>	
1. Общемировые потоки ПИИ, 20 ведущих стран, 2005, 2006 годы.....	3
2. Перспективы динамики общемировых потоков ПИИ в 2007–2009 годах: ответы, полученные в ходе обследования, проведенного ЮНКТАД.....	22
3. Доля добывающей промышленности в суммарном объеме ввезенных ПИИ отдельных стран, 2005 год .....	26
4. Доля зарубежных филиалов в добыче металлических руд отдельных принимающих стран, имеющих крупные месторождения полезных ископаемых, 2006 год .....	27
5. Доля иностранных компаний в добыче нефти и газа в отдельных странах, являющихся крупными производителями нефти и газа, 2005 год .....	28
<b>Таблицы</b>	
1. Потоки ПИИ по отдельным регионам, 1995-2006 годы.....	2
2. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2006 годы.....	6
3. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира в порядке очередности по объему зарубежных активов, 2005 год.....	9
4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран, в порядке очередности по объему зарубежных активов, 2005 год .....	11



**СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)**

	<b>Стр.</b>
5. Партнеры в области ПИИ: страны базирования и принимающие страны в порядке очередности по суммарному объему ввезенных ПИИ принимающего партнера: 20 ведущих пар, 1985, 1995, 2005 годы .....	13
6. Изменения национальных режимов регулирования, 1992-2006 года .....	14
7. 10 крупнейших горнорудных и нефтяных компаний мира, в порядке очередности по совокупному объему добычи, 2005 год .....	29
8. Основные формы контрактов ТНК в нефтегазовой промышленности ряда развивающихся принимающих стран и принимающих стран с переходной экономикой, июнь 2007 года .....	39

*Доклад о мировых инвестициях, 2007 год  
Транснациональные корпорации, добывающая  
промышленность и развитие*

---

**ОБЗОР**

**ПОВСЕМЕСТНЫЙ РОСТ ПИИ**

*Общемировой объем потоков ПИИ приближается к пику 2000 года...*

Третий год подряд общемировой объем притока ПИИ вырос в 2006 году - на 38% - и достиг 1 306 млрд. долларов. Этот показатель оказался совсем близко с рекордным уровнем 1 411 млрд. долл., достигнутым в 2000 году, и отражает высокую экономическую активность во многих частях мира. В 2006 году ПИИ росли во всех трех группах стран: развитых странах, развивающихся странах и странах с переходной экономикой Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств (СНГ).

Рост мировых потоков ПИИ отчасти объяснялся увеличением прибылей компаний во всем мире с соответствующим повышением цен на акции, которое повышало стоимостной объем трансграничных слияний и приобретений (СиП). На СиП по-прежнему приходилась высокая доля потоков ПИИ, но выросли и инвестиции в новые объекты, особенно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. В результате увеличения прибыли компаний реинвестированные доходы стали важной составляющей ввозимых ПИИ: в 2006 году на них, по оценкам, приходилось 30% совокупного притока ПИИ во всем мире и почти 50% в одних лишь развивающихся странах.

Хотя приток ПИИ в развитые страны увеличился на 45%, значительно превысив темпы предыдущих двух лет, и достиг 857 млрд. долл., потоки ПИИ в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой достигли рекордно высоких уровней: соответственно 379 млрд. долл. (увеличение на 21% против 2005 года) и 69 млрд. долл. (увеличение на 68%) (таблица 1). Соединенные Штаты вернули себе позиции ведущей принимающей страны, за ними следовали Соединенное Королевство и Франция (диаграмма 1). Наиболее крупные потоки ПИИ в группе развивающихся стран поступали в Китай, Гонконг (Китай) и Сингапур, а в группе стран с переходной экономикой - в Российскую Федерацию.

Главным источником ПИИ оставались ТНК развитых стран, на долю которых приходилось 84% общемирового вывоза ПИИ. Несмотря на увеличение ПИИ из Соединенных Штатов, почти половина потоков вывозимых ПИИ в мире брали свое начало в странах Европейского союза (ЕС), в первую очередь во Франции, Испании и Соединенном Королевстве (в указанном порядке). ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой продолжали расширять в 2006 году свои международные операции, при этом ведущие позиции в первой группе стран занимал Гонконг (Китай), а во второй - Российская Федерация. Общий объем ПИИ из этой группы стран достиг 193 млрд. долл., что составляет 16% от общемирового вывоза ПИИ.

**2007**

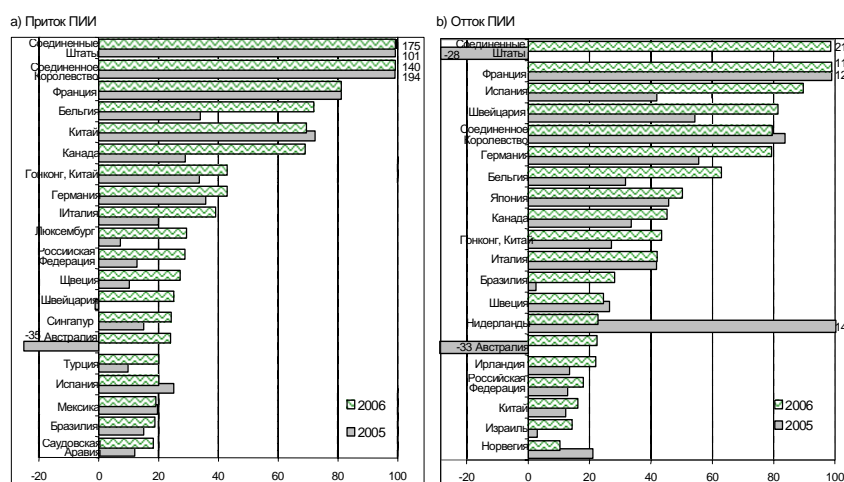
**ОБЗОР**

Таблица 1. Потоки ПИИ по отдельным регионам, 1995-2006 годы

Регион/страна	Приток ПИИ						Отток ПИИ									
	1995-2000 (Среднегодовой показатель)		2001	2002	2003	2004	2005	2006	1995-2000 (Среднегодовой показатель)		2001	2002	2003	2004	2005	2006
Развитые страны	543,9	609,0	442,3	361,2	418,9	590,3	57,5	638,5	662,2	488,2	504,0	746,0	706,7	1022,7		
Европа	326,2	392,7	314,6	277,1	209,2	495,0	566,4	450,6	454,5	280,0	308,5	394,5	691,2	668,7		
Европейский союз	312,9	381,6	307,3	256,7	204,2	486,4	531,0	421,3	435,0	265,7	286,7	359,9	608,8	572,4		
Япония	4,6	6,2	9,2	6,3	7,8	2,8	-6,5	25,1	38,3	32,3	28,8	31,0	45,8	50,3		
Соединенные Штаты	169,7	159,5	74,5	53,1	135,8	101,0	175,4	125,9	124,9	134,9	129,4	258,0	-27,7	216,6		
Другие развитые страны	43,3	50,6	44,0	24,6	66,0	-8,5	122,2	36,9	44,5	40,9	37,3	62,6	-2,5	87,1		
Развивающиеся страны	188,0	212,0	166,3	178,7	283,0	314,3	379,1	74,3	80,6	47,9	45,4	117,3	115,9	174,4		
Африка	9,0	20,0	13,6	18,7	18,0	29,6	35,5	2,4	-3,0	0,3	1,3	2,1	2,3	8,2		
Латинская Америка и Карибский бассейн	72,6	78,5	54,3	44,7	94,3	75,5	83,8	21,1	36,5	12,1	21,6	27,8	35,7	49,1		
Азия и Океания	106,3	113,6	98,4	115,3	170,7	209,1	259,8	50,8	47,1	35,4	22,4	87,5	77,8	117,1		
Азия	105,8	113,5	98,3	115,0	170,0	208,7	259,4	50,8	47,1	35,4	22,4	87,5	77,7	117,1		
Западная Азия	3,3	7,2	5,6	12,4	20,8	41,6	59,9	0,8	-1,1	1,5	-2,3	8,1	13,4	14,1		
Восточная Азия	70,7	79,1	67,7	72,7	106,3	116,3	125,8	39,6	26,1	27,6	17,4	62,9	49,8	74,1		
Китай	41,8	46,9	52,7	53,5	60,6	72,4	69,5	2,0	6,9	2,5	2,9	5,5	12,3	16,1		
Южная Азия	3,9	6,4	7,0	5,5	7,6	9,9	22,3	0,2	1,4	1,7	1,9	2,2	2,6	9,8		
Юго-Восточная Азия	27,9	20,7	18,0	24,5	35,2	41,1	51,5	10,2	20,7	4,7	5,3	14,2	11,9	19,1		
Океания	0,5	0,1	0,1	0,3	0,7	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0		
Юго-Восточная Европа и СНГ	8,8	11,5	13,4	24,2	40,3	41,2	69,3	2,0	2,7	4,7	10,7	14,0	14,6	18,7		
Юго-Восточная Европа	2,7	4,3	4,3	8,4	13,4	15,1	26,3	0,1	0,1	0,6	0,2	0,2	0,6	0,6		
СНГ	6,1	7,3	9,1	15,8	26,9	26,0	42,9	1,9	2,5	4,1	10,6	13,8	14,0	18,1		
Все страны мира	740,7	832,6	622,0	564,1	742,1	945,8	1305,9	714,8	745,5	540,7	560,1	877,3	837,2	1215,8		
Для справки: доля в процентах от общемирового объема ПИИ																
Развитые страны	73,4	73,2	71,1	64,0	56,4	62,4	65,7	89,3	88,8	90,3	90,0	85,0	84,4	84,1		
Развивающиеся страны	25,4	25,5	26,7	31,7	38,1	33,2	29,0	10,4	10,8	8,9	8,1	13,4	13,8	14,3		
Юго-Восточная Европа и СНГ	1,2	1,4	2,2	4,3	5,4	4,4	5,3	0,3	0,4	0,9	1,9	1,6	1,7	1,5		

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, таблица В.1 приложения и база данных по ПИИ/ГНК ([www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)).

**Диаграмма 1. Общемировые потоки ПИИ, 20 ведущих стран, 2005, 2006 годы<sup>а</sup>**  
(Млрд. долл.)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, таблица В.1 приложения и база данных по ПИИ/ТНК [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)).

<sup>а</sup> В порядке очередности по размерам потоков ПИИ в 2006 году.

**...благодаря трансграничным СиП при расширении участия фондов прямых инвестиций...**

Наблюдаемое увеличение общемирового объема ПИИ подкрепляется расширением трансграничных СиП. Такие операции существенно выросли в 2006 году как по стоимости (на 23%, достигнув 880 млрд. долл.), так и в количественном отношении (на 14%, 6 974 сделки), приблизившись к предыдущему пиковому уровню СиП, зарегистрированному в 2000 году. Факторами роста стали увеличение стоимости на фондовом рынке, рост прибылей компаний и благоприятные условия финансирования. В отличие от бума СиП конца 90-х годов на этот раз операции финансировались главным образом с помощью наличных средств или долговых инструментов, а не путем обмена акциями. В 2006 году было зарегистрировано уже 172 мегасделки (т.е. на сумму свыше 1 млрд. долл.), на которые приходилось около двух третей совокупной стоимости трансграничных СиП.

Эти операции широко охватывали регионы и секторы. В Северной Америке благодаря заключения ряда соглашений в добывающей

промышленности объем трансграничных СиП почти удвоился. В Европе основным объектом сделок стали компании Соединенного Королевства, а испанские фирмы проявляли весьма высокую активность в качестве покупателей. Трансграничные приобретения испанских компаний (например, фирм "Телефоника" и "Ферровиал") оценивались в 78 млрд. долл., что является рекордным показателем для этой страны. Компании из развивающихся стран и из стран с переходной экономикой также все шире участвовали в таких сделках, крупнейшей из которых в 2006 году (17 млрд. долл.) стало приобретение "Инко" (Канада) бразильской компанией КВРД.

Еще одной незаметной тенденцией в области СиП во всем мире является возрастание значения фондов прямых инвестиций и других коллективных инвестиционных фондов. В 2006 году они участвовали в трансграничных СиП на сумму в 158 млрд. долл., что на 18% превышает уровень 2005 года. Эти приобретения подпитывались растущим стремлением к более высокой доходности и обильной ликвидностью на мировых финансовых рынках. Частные инвестиционные компании в отличие от своей прежней стратегии вложений в высокодоходные и сопряженные с высоким риском активы теперь все чаще приобретают крупные зарегистрированные на бирже компании и по всей вероятности будут и впредь играть важную роль на рынке СиП. Вместе с тем продолжать операции в таких масштабах, возможно, не удастся ввиду ряда факторов: конкуренция обостряется и цены на активы в рамках недавних приобретений значительно выросли; к тому же, возможно, благоприятный налоговый режим, установленный для таких фирм в ряде стран, может оказаться недолговечным. Вложения частных инвестиционных компаний нередко ближе к портфельным инвестициям, чем к ПИИ, поскольку они, как правило, имеют сравнительно короткие временные горизонты. Это порождает определенное беспокойство по поводу последствий таких инвестиций, в частности в плане ликвидации приобретенных компаний и увольнения работников. Поскольку трансграничные СиП частных инвестиционных компаний являются относительно новым явлением, для более полного понимания их последствий необходимы дополнительные исследования.

***...и выливается в дальнейший рост международного производства.***

Производство товаров и услуг транснациональными корпорациями вне стран базирования росло в 2006 году быстрее, чем годом ранее. Объемы продаж, добавленной стоимости и экспорта примерно 78 000 ТНК и их 780 000 зарубежных филиалов увеличились, по оценкам, соответственно на 18%, 16% и 12% (таблица 2). На них приходилось 10% мирового ВВП и треть мирового экспорта. На первом месте в мире по числу действующих в стране зарубежных филиалов остается Китай, а темпы роста ряда ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой за последние 15 лет превысили показатели ТНК из развитых стран.

За период с 1990 года численность занятых в зарубежных филиалах ТНК возросла почти в три раза, хотя суммарный объем ПИИ рос быстрее. Самое большое число работников имеют зарубежные филиалы в Китае: по данным министерства торговли страны, их насчитывается 24 млн. За период 2001-2004 годов численность занятых в филиалах иностранных компаний в Соединенных Штатах сократилась на полмиллиона и составила 5,1 млн. человек. В порядке сравнения, поскольку компании Соединенных Штатов, безусловно, являются самыми крупными прямыми инвесторами за рубежом, их иностранными филиалами было создано больше всего рабочих мест (9 млн.) среди зарубежных филиалов всех стран базирования. Влияние ПИИ на уровень занятости в принимающих странах различается по регионам, однако в расчете на данную сумму ввезенных ПИИ в развивающихся странах и странах с переходной экономикой создавалось больше рабочих мест, чем в развитых странах.

Как и в предыдущие годы, в 2005 году основная часть - почти две трети против 49% в 1990 году - суммарного объема ввезенных ПИИ приходилась на услуги. В рамках этого сектора как в абсолютном, так и относительном выражении росла доля отраслей, связанных с инфраструктурой. Вторым по величине был сектор обрабатывающей промышленности, однако его доля снизилась с 41% в 1990 году до 30% в 2005 году, а на долю первичного сектора приходилось менее 10% общемирового суммарного объема ввезенных ПИИ. Доля добывающей промышленности в общем объеме ПИИ, снижавшаяся в период после второй мировой войны, в 2000-2005 годах несколько возросла. Этому помогли новые инвестиции в разведку и добычу полезных ископаемых, а также ряд крупных трансграничных СиП (см. часть вторую).

**Таблица 2. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2006 годы**  
(В млрд. долл. и процентах)

Показатель	Стоимость в текущих ценах (в млрд. долл.)						Годовые темпы прироста (в %)					
	1982	1990	2005	2006	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2003	2004	2005	2006	
Приток ПИИ	59	202	946	1 307	21,7	22,0	40,0	-9,3	31,6	27,4	38,1	
Отток ПИИ	28	230	837	1 216	24,6	17,3	36,4	3,6	56,6	-4,6	45,2	
Суммарный объем ввезенных ПИИ	637	1 779	10 048	11 993	16,9	9,4	17,4	20,6	16,9	5,0	19,4	
Суммарный объем вывезенных ПИИ	627	1 815	10 579	12 474	17,7	10,6	17,3	18,1	15,6	4,2	17,9	
Доход от ввезенных ПИИ	47	76	759	881	10,4	29,2	16,3	37,5	33,2	28,9	16,0	
Доход от вывезенных ПИИ	46	120	845	972	18,7	17,4	11,8	38,0	38,4	24,7	15,1	
Трансграничные СигП <sup>a</sup>		151	716	880	25,9 <sup>b</sup>	24,0	51,5	-19,7	28,2	88,2	22,9	
Объем продаж иностранных филиалов	2 741	6 126	21 394 <sup>c</sup>	25 177 <sup>c</sup>	19,3	8,8	8,4	26,6	15,0	3,0 <sup>c</sup>	17,7 <sup>c</sup>	
Валовая продукция иностранных филиалов	676	1 501	4 184 <sup>d</sup>	4 862 <sup>d</sup>	17,0	6,7	7,3	21,1	15,9	6,3 <sup>d</sup>	16,2 <sup>d</sup>	
Совокупные активы иностранных филиалов	2 206	6 036	42 637 <sup>e</sup>	51 187 <sup>e</sup>	17,7	13,7	19,3	26,0	-1,0	9,3 <sup>e</sup>	20,1 <sup>e</sup>	
Экспорт иностранных филиалов	688	1 523	4 197 <sup>f</sup>	4 707 <sup>f</sup>	21,7	8,5	3,3	16,1 <sup>f</sup>	20,5 <sup>f</sup>	10,7 <sup>f</sup>	12,2 <sup>f</sup>	
Численность работников иностранных филиалов (тыс. чел.)	21 524	25 103	63 770 <sup>g</sup>	72 627 <sup>g</sup>	5,3	5,5	11,5	5,7	3,7	16,3 <sup>g</sup>	13,9 <sup>g</sup>	
<i>Для справки</i>												
ВВП (в текущих ценах)	12 002	22 060	44 486	48 293 <sup>h</sup>	9,4	5,9	1,3	12,3	12,4	7,7	8,6	
Валовые вложения в основной капитал	2 611	5 083	9 115	10 307	11,5	5,5	1,0	12,6	15,5	4,8	13,1	
Поступления в виде роялти и лицензионных платежей	9	29	123	132	21,1	14,6	8,1	12,4	19,2	9,6	7,2	
Экспорт товаров и нефакторных услуг	2 124	4 329	12 588	14 120	13,9	8,4	3,7	16,1	20,5	10,7	12,2	

*Источник:* UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, таблица I.4.

<sup>a</sup> Данные имеются только с 1987 года.

<sup>b</sup> Только 1987-1990 годы.

<sup>c</sup> Данные на основе следующего уравнения регрессии, увязывающего объем продаж с суммарным объемом ввезенных ПИИ (в млн. долл.) за период 1980-2004 годов: объем продаж = 1 853+1,945\* суммарный объем ввезенных ПИИ.

<sup>d</sup> Данные на основе следующего уравнения регрессии, увязывающего объем валовой продукции с суммарным объемом ввезенных ПИИ (в млн. долл.) за период 1982-2004 годов: валовая продукция = 679+0,349\* суммарный объем ввезенных ПИИ.

<sup>e</sup> Данные на основе следующего уравнения регрессии, увязывающего объем активов с суммарным объемом ввезенных ПИИ (в млн. долл.) за период 1980-2004 годов: объем активов = -1,523+4,395\* суммарный объем ввезенных ПИИ.

<sup>f</sup> Для периода 1995-1997 годов данные на основе следующего уравнения регрессии, увязывающего экспорт иностранных филиалов с суммарным объемом ввезенных ПИИ (в млн. долл.) за период 1982-1994 годов: объем экспорта = 285+0,628\* суммарный экспорт иностранных филиалов с суммарным объемом ввезенных ПИИ (в млн. долл.). Для периода 1998-2006 годов для получения стоимостных показателей использовалась доля экспорта иностранных филиалов в мировом экспорте в 1998 году (33,3%).

<sup>g</sup> На основе следующего уравнения регрессии, увязывающего численность работников с суммарным объемом ввезенных ПИИ (в млн. долл.) за период с 1980-2004 годов: численность работников = 18 021+4,55\* суммарный объем ввезенных ПИИ.

<sup>h</sup> На основе данных публикации IMF, *World Economic Outlook*, April 2007.

***ТНК из стран с формирующимся рынком продолжают расширять свою деятельность за рубежом.***

Несмотря на доминирующее положение компаний развитых стран в мире ТНК, теперь картина меняется. Число фирм из развивающихся стран в списке 100 крупнейших в мире нефинансовых ТНК увеличилось с пяти в 2004 году до семи в 2005 году (последний год, за который имеются данные) параллельно с повышением роли ТНК из стран Юга. В списке 100 крупнейших ТНК мира места по-прежнему распределяются довольно стабильно, и наибольший объем иностранных активов имеют "Дженерал электрик", "Водафон" и "Дженерал моторз" (см. таблицу 3, где приводится перечень 25 ведущих нефинансовых ТНК). Хотя размеры зарубежных активов крупнейших 100 ТНК с 2004 года практически не менялись, объемы их зарубежных продаж и численность работников возросли примерно на 10%.

Крупные ТНК из стран с формирующимся рынком особенно быстро интернационализируют свои операции. В 2005 году объемы зарубежных продаж и численность работников за границей 100 крупнейших ТНК развивающихся стран выросли соответственно на 48% и 73%. Вместе с тем в сравнении со 100 крупнейшими корпорациями мира уровень транснациональности охвата у этих ТНК все же значительно ниже, поскольку они представлены в меньшем числе стран.

В перечне 100 крупнейших ТНК развивающихся стран (список 25 ведущих нефинансовых ТНК развивающихся стран см. в таблице 4) преобладает Азия (78 компаний), затем следуют Африка и Латинская Америка (в обоих случаях по 11 компаний). Эти ТНК в своей деятельности охватывают более широкий диапазон отраслей, чем крупнейшие ТНК из развитых стран. Как и в предыдущие годы, в 2005 году наиболее важной отдельной отраслью, особенно для многих азиатских компаний, была электротехническая/электронная промышленность.

***Географическая структура ПИИ меняется, при этом расширяются потоки ПИИ по линии Юг-Юг.***

В географической структуре ПИИ прослеживаются признаки изменений, при этом появляются крупные новые принимающие страны и страны базирования. Важными тенденциями последнего времени является рост ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой и увеличение ПИИ по линии Юг-Юг. Происходят сдвиги и в структуре двусторонних потоков ПИИ. В 2005 году на двустороннем уровне крупнейший суммарный объем вывезенных ПИИ был зафиксирован в случае инвестиций Соединенного Королевства в Соединенных Штатах, которые составили 282 млрд. долл. (таблица 5); 20 годами ранее ситуация была прямо противоположной. Если в 1985 году в глобальной структуре двусторонних потоков ПИИ доминировали двусторонние связи между рядом стран, например между Соединенными Штатами, с одной стороны, и Канадой, Нидерландами и



Соединенным Королевством - с другой, то сегодня общая картина гораздо богаче, отражая участие намного большего числа стран в международном производстве.

В условиях укрепления взаимосвязей между странами одного и того же региона и превращения многих развивающихся стран в заметных инвесторов фактор географической близости приобретает все большее значение в двусторонних отношениях в области ПИИ. Например, в числе 50 основных пар стран, имеющих на двустороннем уровне крупнейший суммарный объем ввезенных ПИИ, в 2005 году 22 были из Европы, в то время как в 1995 году их было 17. Связи между двумя странами по линии ПИИ можно дополнительно проанализировать на основе интенсивности ПИИ, т.е. показателя, позволяющего сопоставить фактический объем суммарных ПИИ на двустороннем уровне с показателем, которого можно было бы "ожидать", исходя из доли каждой страны в общемировом объеме ввозимых и вывозимых ПИИ.

**Таблица 3. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира в порядке очередности по объему зарубежных активов, 2005 год**  
(Млн. долл. и число работников)

Место по: Объему ИТН <sup>а</sup> ИТ <sup>б</sup> зару- бежных активов	ИТН <sup>а</sup>	ИТ <sup>б</sup>	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Объем продаж		Число работников		Число филиалов			
						Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	ИТН <sup>а</sup> (в %)	Зарубежные	Всего	ИТ <sup>б</sup>
1	70	42	"Дженерал электрик"	Соединенные Штаты	Производство электрического и электронного оборудования	412 692	673 342	59 815	149 702	155 000	316 000	50.1	1 184	1 527	77.5
2	8	94	"Водафон групп ПЛК"	Соединенное Королевство	Телекоммуникации	196 396	220 499	39 497	52 428	51 052	61 672	82.4	77	210	36.7
3	85	72	"Дженерал моторз"	Соединенные Штаты	Автомобильная промышленность	175 254	476 078	65 288	192 604	194 000	335 000	42.9	91	158	57.6
4	16	61	"Бритиш петролиум компания ПЛК"	Соединенное Королевство	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/переразделение	161 174	206 914	200 293	253 621	78 100	96 200	79.4	417	602	69.3
5	29	80	"Роял датч/Шелл групп"	Соединенное Королевство, Нидерланды	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/переразделение	151 324	219 516	184 047	306 731	92 000	109 000	71.1	507	964	52.6
6	38	43	"ЭксонМобил"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/переразделение	143 860	208 335	248 402	358 955	52 920	84 000	67.1	256	331	77.3
7	64	95	"Тойота мотор корпорейшн"	Япония	Автомобильная промышленность	131 676	244 391	117 721	186 177	107 763	285 977	51.6	141	391	36.1
8	79	56	"Форд мотор"	Соединенные Штаты	Автомобильная промышленность	119 131	269 476	80 325	177 089	160 000	300 000	47.6	201	285	70.5
9	27	55	"Тоталь"	Франция	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/переразделение	108 098	125 717	132 960	178 300	64 126	112 877	72.5	401	567	70.7
10	94	36	"Электрисите де франс"	Франция	Электро-, газо- и водоснабжение	91 478	202 431	26 060	63 578	17 801	161 560	32.4	218	276	79.0
11	73	51	"Франс телеком"	Франция	Телекоммуникации	87 186	129 514	25 634	61 071	82 034	203 008	49.9	175	243	72.0
12	51	54	"Фольксваген"	Германия	Автомобильная промышленность	82 579	157 621	85 896	118 646	165 849	345 214	57.6	199	279	71.3
13	63	74	"РВЕ груп"	Германия	Электро-, газо- и водоснабжение	82 569	128 060	23 390	52 081	42 349	85 928	52.9	248	432	57.4

14	53	88	"Шеврон корп."	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность: разведка/переработка/переразделение	81 225	125 833	99 970	193 641	32 000	59 000	56.8	106	234	45.3
15	77	73	"Е.ОН"	Германия	Электро-, газо- и водоснабжение	80 941	149 900	29 148	83 177	45 820	79 947	48.8	367	639	57.4
16	24	52	"Сюзэ"	Франция	Электро-, газо- и водоснабжение	78 400	95 085	39 565	51 670	96 741	157 639	73.5	440	613	71.8
17	87	59	"Дойче телеком АГ"	Германия	Телекоммуникации	78 378	151 461	31 659	74 230	75 820	243 695	41.8	266	382	69.6
18	40	47	"Сименс АГ"	Германия	Производство электрического и электронного оборудования	66 854	103 754	64 447	96 002	296 000	461 000	65.3	877	1 177	74.5
19	12	70	"Хонда мотор компани лимитед"	Япония	Автомобильная промышленность	66 682	89 923	69 791	87 686	126 122	144 785	80.3	141	243	58.0
20	11	17	"Хачисон вмпоа"	Гонконг, Китай	Различные отрасли	61 607	77 018	24 721	31 101	165 590	200 000	80.8	75	83	90.4
21	67	38	"Проктер энд Гамбл"	Соединенные Штаты	Различные отрасли	60 251	135 695	38 760	68 222	69 835	138 000	50.6	269	345	78.0
22	47	37	"Санofi-Авентис"	Франция	Фармацевтическая промышленность	58 999	102 638	18 901	34 013	69 186	97 181	61.4	142	181	78.5
23	89	77	"КонокоФилипе"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность: разведка/переработка/переразделение	55 906	106 999	48 568	179 442	15 931	35 591	41.4	68	125	54.4
24	60	32	"БМВ АГ"	Германия	Автомобильная промышленность	55 308	88 316	44 404	58 105	25 924	105 798	54.5	142	175	81.1
25	49	96	"Нисан мотор компани лимитед"	Япония	Автомобильная промышленность	53 747	97 661	59 771	83 440	89 336	183 356	58.5	54	172	31.4

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, таблица А.1.13 приложения.

<sup>a</sup> Индекс транснациональности (ITN) рассчитывается как среднее значение следующих трех показателей: отношение зарубежных активов ко всем активам, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых. Место среди 100 крупнейших ТНК мира.

<sup>b</sup> "Индекс интернационализации" (ИИ) рассчитывается путем деления числа зарубежных филиалов на число всех филиалов. (Примечание: в данной таблице учитываются лишь филиалы с контролирующим участием материнской компании.) Место среди 100 крупнейших ТНК мира.

Примечание: В некоторых компаниях иностранным инвесторам может принадлежать миноритарная доля участия в размере более 10%.

**Таблица 4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран, в порядке очередности по объему зарубежных активов, 2005 год**  
(Млн. долл. и число работников)

Место по: Объемам зарубежных активов	ИТН <sup>а</sup> ИГ <sup>б</sup>	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы		Объем продаж		Число работников		Число филиалов		
					Зарубеж- ные	Всего	Зарубеж- ные	Всего	Зарубеж- ные	Всего	ИТН <sup>а</sup> (в %)	Зарубеж- ные	Всего ИГ <sup>б</sup>
1	19	13 "Хатчисон ватпоа лимитед"	Гонконг, Китай	Различные отрасли	61 607	77 018	24 721	31 101	165 590	200 000	80.8	75	83 90.4
2	83	33 "Петронас-петролиам насьональ БХД"	Малайзия	Нефтяная промышленность: разведка/переработка/перераспределение	26 350	73 203	12 995	44 353	4 016	33 944	25.7	167	234 71.4
3	20	4 "Семекс С.А."	Мексика	Неметаллические минеральные продукты	21 793	26 439	12 088	14 961	39 630	52 674	79.5	535	554 96.6
4	30	5 "Сингтел лтд."	Сингапур	Телекоммуникации	18 000	20 748	5 556	7 906	8 832	19 500	67.4	99	104 95.2
5	52	18 "Самсунг электроникс Ко., лтд."	Республика Корея	Производство электрического и электротехнического оборудования	17 481	74 834	62 100	79 017	27 664	80 549	45.4	76	86 88.4
6	46	11 "ЛП корп."	Республика Корея	Производство электрического и электротехнического оборудования	16 609	50 611	38 419	60 805	40 689	79 000	49.2	42	46 91.3
7	28	19 "Жардин Матесон холдингс лтд."	Гонконг, Китай	Различные отрасли	15 770	18 440	8 420	11 929	57 895	110 000	69.6	91	106 85.8
8	90	80 "СИТИК груп"	Китай	Различные отрасли	14 891	99 059	2 109	8 042	15 915	93 323	19.4	13	49 26.5
9	89	23 "Хёнде мотор компани"	Корея	Автомобильная промышленность	13 015	64 688	18 676	58 156	5 038	54 115	20.5	20	24 83.3
10	59	67 "Формоза пластик груп"	Китайская провинция Тайвань	Химикаты	12 807	57 910	9 708	37 664	61 626	82 380	40.9	11	30 36.7
11	60	75 "чайна оушн шипинг (груп) компани"	Китай	Перевозки и хранение	10 657	18 105	8 463	15 227	4 230	69 549	40.2	40	134 29.9
12	84	62 "Петролеос де Венесуэла"	Венесуэла	Нефтяная промышленность: разведка/переработка/перераспределение	8 534	60 305	32 773	63 736	5 373	49 180	25.5	30	65 46.2

13	98	76	"Петролеу бразильеру С.А. - Петробраз"	Бразилия	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/перераспределение	8 290	78 461	3 892	58 403	6 422	53 933	9.7	30	102	29.4
14	73	79	"Си-Эл-Пи холдингз"	Гонконг, Китай	Электро-, газо- и водоснабжение	6 039	13 145	1 299	4 977	1 758	6 059	33.7	3	11	27.3
15	37	51	"Капиталенд лимитед"	Сингапур	Недвижимость	6 017	10 926	1 984	2 586	7 639	15 444	60.4	64	119	53.8
16	50	66	"Америка мовил"	Мексика	Телекоммуникации	5 814	21 340	7 708	16 901	23 521	34 650	46.9	13	32	40.6
17	76	63	"Чайна стейт констракшн инжиниринг корпорейшн"	Китай	Строительство	5 578	13 083	3 400	14 338	26 100	119 000	29.4	40	87	46.0
18	64	88	"Компания Вале ду Рио Досе"	Бразилия	Горнодобывающая промышленность	5 545	22 569	11 662	15 113	2 937	38 828	36.4	6	41	14.6
19	94	96	"Оэл энд начурел газ корпорейшн"	Индия	Нефть и природный газ	5 459	20 641	1 626	16 798	4 122	34 722	16.0	2	37	5.4
20	42	27	"Хон хай присижн индустриз"	Китайская провинция Тайвань	Производство электрического и электротехнического оборудования	5 436	13 972	10 577	27 756	178 007	210 932	53.8	35	44	79.5
21	67	41	"Сасол лимитед"	Южная Африка	Промышленные химикаты	5 368	13 847	5 351	10 947	5 267	30 004	35.1	16	26	61.5
22	99	97	Китайская национальная нефтяная корпорация	Китай	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/перераспределение	5 287	143 767	6 505	85 959	22 000	1 167 129	4.4	5	98	5.1
23	87	50	"Телефонос де Мехико С.А. Мексика де С.В."	Мексика	Телекоммуникации	5 025	23 195	3 553	15 119	15 277	75 484	21.8	29	52	55.8
24	34	12	"Флекэлектроникс интернешнл лтд."	Сингапур	Производство электрического и электротехнического оборудования	5 009	10 958	6 707	15 288	96 695	99 000	62.4	125	138	90.6
25	69	26	"Киа моторз"	Республика Корея	Автомобильная промышленность	4 984	15 851	8 353	20 329	10 296	32 745	34.7	13	16	81.3

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, таблица А.1.14 приложения.

<sup>a</sup> Индекс транснациональности (ИТН) рассчитывается как среднее значение следующих трех показателей: отношение зарубежных активов ко всем активам, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых. Место среди 100 крупнейших ТНК мира.

<sup>b</sup> "Индекс интернационализации" (ИИ) рассчитывается путем деления числа зарубежных филиалов на число всех филиалов. (Примечание: в данной таблице учитываются лишь филиалы с контролирующим участием материнской компании.) Место среди 100 крупнейших ТНК мира.

Примечание: В некоторых компаниях иностранным инвесторам может принадлежать миноритарная доля участия в размере более 10%.

**Таблица 5. Партнеры в области ПИИ: страны базирования и принимающие страны в порядке очередности по суммарному объему ввезенных ПИИ принимающего партнера: 20 ведущих пар, 1985, 1995, 2005 годы**

(млрд. долл.)

Место	Страна базирования	Принимающая страна	1985	1995	2005
1	Соединенное Королевство	Соединенные Штаты	44	116	282
2	Гонконг, Китай	Китай		120	242
3	Соединенные Штаты	Соединенное Королевство	48	85	234
4	Япония	Соединенные Штаты	19	105	190
5	Германия	Соединенные Штаты	15	46	184
6	Соединенные Штаты	Канада	49	83	177
7	Нидерланды	Соединенные Штаты	37	65	171
8	Китай	Гонконг, Китай	0.3	28	164
9	Британские Виргинские о-ва	Гонконг, Китай		70	164
10	Канада	Соединенные Штаты	17	46	144
11	Франция	Соединенные Штаты	7	36	143
12	Швейцария	Соединенные Штаты	11	27	122
13	Люксембург	Соединенные Штаты	0.3	6	117
14	Нидерланды	Германия	5	34	111
15	Нидерланды	Франция	10	31	102
16	Соединенное Королевство	Франция	9	26	96
17	Нидерланды	Соединенное Королевство	17	27	93
18	Германия	Соединенное Королевство	3	14	86
19	Соединенные Штаты	Нидерланды	8	25	84
20	Франция	Соединенное Королевство	5	13	80

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, таблица I.9.

Такой показатель позволяет увидеть, что интенсивность ПИИ превышает средний уровень в отношениях Соединенных Штатов с Канадой, европейских стран между собой и Японии с азиатскими странами. Он также показывает укрепление за прошедшее десятилетие связей по линии Юг-Юг, особенно в Азиатском регионе.

**Большинство сдвигов в политике по-прежнему благоприятны для ПИИ, хотя в некоторых отраслях появился ряд ограничений.**

Правительства продолжают принимать меры для содействия ПИИ. В 2006 году было зафиксировано 147 изменений в политике, которые

делали климат в принимающих странах более благоприятным для ПИИ (таблица 6). Большая их часть (74%) была внесена развивающимися странами. В частности принимались меры с целью снижения налогов на доходы корпораций (например, в Гане, Египте и Сингапуре) и расширения программ содействия (например, в Бразилии и Индии). В целом ряде стран проходит дальнейшая либерализация отдельных отраслей, например профессиональных услуг (Италия), телекоммуникаций (Ботсвана и Кабо-Верде), банковского дела (Лаосская Народно-Демократическая Республика и Мали) и энергетики (Албания и Болгария).

**Таблица 6. Изменения национальных режимов регулирования, 1992-2006 года**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Число стран, внесших изменения в свои режимы регулирования	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	93	93
Число изменений режимов регулирования	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205	184
Более благоприятные для ПИИ	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164	147
Менее благоприятные для ПИИ	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	37

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, таблица I.8.

Вместе с тем в некоторых отраслях появились новые ограничения в отношении иностранной собственности или принимались меры с целью фиксации более высокой доли доходов, причитающихся государству. Такие шаги чаще всего предпринимались в добывающей промышленности и в отраслях, имеющих, по мнению государства, "стратегическое значение". Так например, в Алжире государственным нефтяным и газовым предприятиям теперь должно принадлежать не менее 51% капитала, а в Боливии, подписав новые контракты, ТНК вернули право собственности на нефтяные резервы государственной нефтяной компании. В Российской Федерации иностранные инвестиции подлежат ограничению в таких "стратегических секторах", как оборонная и добывающая промышленность, причем в последней допускается только

миноритарная доля участия. В Венесуэле идет национализация в "стратегических секторах" энергетики и телекоммуникаций.

Ощущение, что эти и другие изменения могут послужить толчком к возврату протекционизма, порождает определенные опасения. Однако, как и в 2005 году, данная тенденция, похоже, ограничивается относительно небольшим числом стран и конкретными отраслями.

Число международных инвестиционных соглашений (МИС) продолжает увеличиваться и к концу 2006 года достигло почти 5 500: 2 573 двусторонних инвестиционных договора, 2 651 договор об избежании двойного налогообложения и 241 соглашение о свободной торговле и экономическом сотрудничестве, в которых содержатся положения об инвестициях. За последние пять лет число соглашений о преференциальной торговле, в которых предусмотрены положения об инвестициях, почти удвоилось. Развивающиеся страны все активнее участвуют в международных нормотворческих процессах в области инвестиций, что отчасти отражает увеличение объемов ПИИ по линии Юг-Юг.

***ПИИ в Африке достигли рекордного уровня, поскольку ресурсы континента все больше привлекали прямых иностранных инвесторов.***

Приток ПИИ в Африку в 2006 году - 36 млрд. долл. - вдвое превысил уровень 2004 года. Это объяснялось повышением интереса к природным ресурсам, улучшением перспектив в динамике прибылей корпораций и более благоприятным деловым климатом. Стоимость продаж по линии трансграничных СиП достигла рекордного уровня 18 млрд. долл., причем половина этой суммы приходилась на покупки, произведенные транснациональными корпорациями из развивающихся стран Азии. Значительно увеличились и инвестиции в создание новых проектов и расширение существующих. Несмотря на это, доля Африки в мировом объеме ПИИ упала до 2,7% в 2006 году против 3,1% в 2005 году, что гораздо ниже показателей других развивающихся регионов. Отток ПИИ из Африки также достиг в 2006 году рекордного показателя в размере 8 млрд. долл. против 2 млрд. в 2005 году.

Объем ввозимых ПИИ возрос в 33 африканских странах и во всех субрегионах кроме южной части Африки. На 10 ведущих принимающих стран Африки приходилось около 90% таких потоков. В восьми из них приток в каждом случае превысил 1 млрд. долларов. Крупные трансграничные СиП, а также инвестиции в новые проекты и расширение действующих играли важную роль в ведущих принимающих странах, в частности, в Египте и Нигерии. Приток инвестиций в Египет, главный получатель ПИИ в регионе, превысил 10 млрд. долл., при этом 80% вложений осуществлялись в действующие и новые проекты в нефтегазовом секторе. Существенно сократился приток инвестиций в Южную Африку в результате продажи местной фирме иностранной доли капитала



отечественной золотодобывающей компании, однако на эту страну приходится большая часть оттока ПИИ из Африки. Усилия по изысканию новых резервов природных ресурсов обусловили расширение притока ПИИ в африканские наименее развитые страны (НРС) - 8 млрд. долл. после сокращения на протяжении двух лет подряд. В результате на НРС приходилось 23% притока ПИИ в регион - значительный рост по сравнению с 2005 годом. В этой группе НРС сильнее всего возрос приток ПИИ в Бурунди, Гамбию, Гвинею-Бисау, Джибути, Кабо-Верде, Мадагаскар, Сомали, Судан и Эфиопию, направлявшихся главным образом в разведку новых месторождений нефти и горнодобывающую промышленность.

В 2006 году многие африканские страны принимали меры по привлечению ПИИ, а также повышению отдачи от них для развития. Благодаря устойчиво высоким мировым ценам на сырьевые товары, перспективы динамики притока ПИИ в Африку остаются благоприятными, хотя в 2007 году ожидается некоторое замедление темпов.

***Приток ПИИ в Южную, Восточную и Юго-Восточную Азию достиг 200 млрд. долл. и резко возрос их отток...***

В динамике притока ПИИ в Южную, Восточную и Юго-Восточную Азию в 2006 году сохранялась повышательная тенденция, и благодаря росту примерно на 19% был достигнут новый пик в размере 200 млрд. долл. На субрегиональном уровне объем потоков ПИИ в Южную и Юго-Восточную Азию устойчиво увеличивался, в то время как в Восточной Азии темпы роста были ниже. Вместе с тем, ПИИ в последнем субрегионе смещаются к сегментам деятельности с более высокой составляющей знаний и с высокой добавленной стоимостью.

Китай и Гонконг (Китай) сохранили свои позиции крупнейших получателей ПИИ в регионе. За ними следует Сингапур и Индия. Приток ПИИ в Китай сократился в 2006 году впервые за семь лет. Небольшое снижение (на 4% до 69 млрд. долл.) было обусловлено главным образом сокращением инвестиций в финансовые услуги. Ввоз ПИИ в Гонконг (Китай) составил 43 млрд. долл., в Сингапур - 24 млрд. долл. (новый пик) и в Индию - 17 млрд. долл. (что равнозначно совокупному притоку ПИИ в эту страну за предыдущие три года).

Вывоз ПИИ из региона в целом возрос на 60% и достиг 103 млрд. долл., причем увеличение было отмечено по всем субрегионам и крупным странам. Потоки ПИИ из Гонконга (Китай), крупнейшего источника ПИИ в регионе, выросли на 60%, составив 43 млрд. долл. Китай укрепил свои позиции крупного инвестора, и Индия быстро сокращает разрыв. Эти страны, превращаясь в крупные источники ПИИ, начинают оспаривать доминирующее положение новых индустриальных стран (НИС) Азии в вывозе ПИИ из региона. Продолжается расширение

ПИИ из Китая и Индии, ориентированных на поиск новых ресурсов. Кроме того, усилия китайских государственных предприятий и индийских частных конгломератов по приобретению стратегических активов за границей, например, компании "Тата стил" (Индия) теперь принадлежит "Корус груп" (Соединенное Королевство и Нидерланды) (сумма сделки составила 11 млрд. долл.) обусловили расширение потоков ПИИ из этих стран в развитые страны.

Высокие темпы экономического роста в Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии, по всей вероятности, будут и впредь служить подпиткой для роста ПИИ, ориентированных на освоение рынков в регионе. Регион станет и более привлекателен для ПИИ, ориентированных на повышение эффективности, поскольку такие страны, как Вьетнам, Индия, Индонезия и Китай, имеют планы значительного улучшения своей инфраструктуры. За первое полугодие 2007 года стоимостной объем сделок по линии трансграничных СиП возрос в сравнении с соответствующим периодом 2006 года почти на 20%. Продолжится, как ожидается, и увеличение вывоза ПИИ из региона.

***... в то время как приток ПИИ в Западную Азию продолжает бить все рекорды.***

В 2006 году приток ПИИ в 14 стран Западной Азии возрос на 44% и достиг беспрецедентного уровня 60 млрд. долл. В указанном году продолжалась приватизация различных услуг и улучшился общий деловой климат. Динамичный экономический рост региона создавал благоприятную основу для инвестиций, а высокие цены на нефть привлекали все более крупные объемы ПИИ в нефтегазовую и смежные отрасли обрабатывающей промышленности.

В результате заключения ряда мегасделок в рамках трансграничных СиП и приватизации финансовых услуг, крупнейшим получателем ПИИ в Западной Азии стала Турция, куда поступили инвестиции на сумму в 20 млрд. долл. На втором месте оказалась Саудовская Аравия (18 млрд. долл. увеличение на 51% против уровня 2005 года), и затем следовали Объединенные Арабские Эмираты, где значительную долю поступающих ПИИ поглощали свободные зоны. Сектор услуг оставался главным получателем ПИИ в Западной Азии, основная доля которых направлялась в сегмент финансовых услуг в результате проведения в ряде стран региона политики приватизации и либерализации. Кроме того, было заключено несколько крупных соглашений в телекоммуникационной отрасли в Иордании и Турции. Благодаря предпринимавшимся странами Персидского залива усилиям по диверсификации производства с выходом за рамки нефтяного сектора удалось расширить приток ПИИ в обрабатывающую промышленность. За первое полугодие 2007 года стоимостной объем продаж по линии трансграничных СиП возрос в сравнении с соответствующим периодом 2006 года почти на 3%.

Как результат высоких цен на нефть и положительного сальдо по

счету текущих операций стран, являющихся производителями нефти, вывоз ПИИ из Западной Азии в 2006 году увеличился на 5% и достиг нового рекордного уровня 14 млрд. долл. Львиная доля (89%) совокупного вывоза ПИИ региона, главным образом в отрасли телекоммуникаций, приходилась на Кувейт. Стоимость трансграничных СиП компаний региона составила 32 млрд. долл., причем 67% этой суммы приходилось на сделки с участием компаний из Объединенных Арабских Эмиратов - второго по величине инвестора из Западной Азии.

В 2006 году приток ПИИ в Океанию составил 339 млн. долл. (снижение на 11%), и в основном эти средства по-прежнему вкладывались в горнодобывающую промышленность. Кроме того, инвестиции направлялись в объекты береговой переработки рыбы в Папуа-Новой Гвинее и на Маршалловых островах, а также в туристическую отрасль ряда стран, таких как Фиджи и Вануату.

***Инвестиции в новые проекты и реинвестированные доходы стимулировали ПИИ в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, и отток ПИИ достиг новых высот.***

Приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна возрос на 11%, составив 84 млрд. долл. Однако, если исключить офшорные финансовые центры, сумма инвестиций в 2006 году составляет 70 млрд. долл., а это уровень 2005 года. Таким образом, складывается ситуация, диаметрально противоположная резкому увеличению оттока ПИИ, подскочившему на 125% до 43 млрд. долл. (или 49 млрд. долл., если включить данные по офшорным финансовым центрам). Главными получателями по-прежнему были Бразилия и Мексика (в каждом случае по 19 млрд. долл.), за ними следовали Чили, Британские Виргинские острова и Колумбия. Застойная динамика притока ПИИ в регион, исключая офшорные финансовые центры, скрывает различия между отдельными странами: в Южной Америке в большинстве стран был отмечен активный положительный рост потоков ПИИ, который однако сводился на нет существенным их сокращением в Колумбии и Венесуэле. Для притока ПИИ в регион были характерны две особенности: инвестиции в новые проекты превысили объем трансграничных СиП и все более важной составляющей становились реинвестированные доходы (крупнейший компонент только в Южной Америке).

И в данном случае самая значительная доля поступающих инвестиций направлялась в обрабатывающую промышленность, при этом чуть возросла доля сектора услуг. В секторе услуг ТНК продолжали уходить из сегмента коммунальных предприятий, главным образом из отрасли по производству электроэнергии. Первичный сектор сохранял свою привлекательность благодаря устойчиво высоким ценам на сырьевые товары.

Вывозимые ПИИ были ориентированы главным образом на добывающую промышленность, за которой следовали переработка

ресурсов и телекоммуникации. Первое место в регионе по вывозу ПИИ заняла Бразилия, в случае которой впервые было вывезено больше ПИИ (рекордный уровень 28 млрд. долл.), чем ввезено. Это объяснялось главным образом уже упоминавшейся покупкой канадского производителя никеля "Инко" горнодобывающей компанией КВРД, причем эта сделка стала крупнейшей из когда-либо заключавшихся компанией из развивающейся страны. Компании других стран, особенно Аргентины, Венесуэлы, Мексики и Чили, также все шире прилагают усилия по интернационализации своей деятельности с помощью ПИИ.

В 2006 году сохранялась тенденция к расширению государственного вмешательства, однако в отличие от предыдущего года, когда речь шла главным образом о добывающей промышленности, теперь этот процесс распространился на другие отрасли, такие, как телекоммуникации и производство электроэнергии, в частности в Боливии и Венесуэле. В Венесуэле было заключено соглашение с компаниями "Веризон", А-И-Эс и Си-Эм-Эс (все - Соединенные Штаты), по условиям которого эти фирмы согласились продать свои активы правительству, а правительство Боливии планирует выкупить фирму "Эмпреса националь де телекоммуникасьонес (Энтель)", которая находится под контролем компании "Телеком Италия". В противоположность этому правительство Колумбии реализует программу поощрения ПИИ и сокращения размеров государственного сектора, в том числе в добывающей промышленности.

Ожидается, что в 2007 году приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна, исключая офшорные финансовые центры, будет увеличиваться умеренными темпами, причем во все большей степени благодаря инвестициям в новые объекты, а не трансграничным СИП.

#### ***Потоки ПИИ в Юго-Восточную Европу и Содружество Независимых Государств расширились шестой год подряд...***

Приток ПИИ в Юго-Восточную Европу и СНГ увеличился на 68% и достиг 69 млрд. долл. - значительный скачок в сравнении с уровнем двух предыдущих лет. На пять крупнейших стран-реципиентов (Российская Федерация, Румыния, Казахстан, Украина и Болгария, в указанном порядке) приходилось 82% совокупного притока инвестиций. Вывоз ПИИ, размещенных в Российской Федерации, почти удвоился и достиг 28,7 млрд. долл.; существенно вырос ввоз ПИИ в Румынию и Болгарию в преддверии их присоединения к ЕС 1 января 2007 года и как результат серии приватизационных сделок. Вывоз ПИИ из региона увеличивался пятый год подряд, составив 18,7 млрд. долл. Практически полностью вывоз ПИИ происходил в рамках расширения зарубежных операций российских ТНК, особенно ряда крупных занимающихся природными ресурсами компаний, стремящихся выйти на глобальный уровень, и некоторых банков, расширяющих свою деятельность с охватом других стран СНГ.

Несмотря на особенно высокие показатели сектора услуг, которые объяснялись увеличением объемов трансграничных СиП в банковской отрасли, приток ПИИ в первичный сектор был более значительным в результате взлета спроса на природные ресурсы. В ряде стран СНГ, экономика которых базируется на природных ресурсах, таких, как Российская Федерация, государство продолжало усиливать контроль над стратегическими отраслями. В странах Юго-Восточной Европы политика в области ПИИ по-прежнему согласовывалась с их присоединением к ЕС или с надеждами на такое присоединение, а также с поставленной целью ускорения приватизации государственных предприятий.

Ожидается, что в масштабах региона приток ПИИ будет особенно активным в такие крупные страны, как Российская Федерация и Украина, а также в два новых члена ЕС (Болгарию и Румынию).

***...при этом широко отмечалось резкое расширение потоков ПИИ в развитые страны.***

Приток ПИИ в развитые страны резко подскочил до 857 млрд. долл. - на 45% в сравнении с уровнем предыдущего года - как результат еще одной волны трансграничных СиП. В отличие от повышательной тенденции предыдущего цикла ПИИ в конце прошлого десятилетия на этот раз увеличение проходило повсеместно по всем регионам развитых стран. В результате энергичного роста в 2006 году приток ПИИ в Соединенные Штаты составил 175 млрд. долл., при этом рекордной отметки достигли инвестиции в химическую промышленность, а в Канаде в результате волны трансграничных СиП в горнодобывающем секторе приток ПИИ удвоился до рекордного уровня 69 млрд. долл. Приток ПИИ в 25 стран ЕС возрос на 9% и составил 531 млрд. долл. Сокращение ввоза ПИИ в Ирландию, Испанию и Соединенное Королевство с лихвой компенсировалось увеличением потоков в Бельгию, Италию и Люксембург, а в 10 новых членов ЕС было ввезено 39 млрд. долл. - пока их самый высокий показатель. Как следствие нескольких крупных сделок по продаже зарубежных филиалов японским компаниям приток ПИИ в Японию впервые с 1989 года поменял знак на отрицательный (-6,5 млрд. долл.). Доля иностранных инвестиций из развивающихся стран в совокупном стоимостном объеме трансграничных СиП составила в 2006 году 9% против 7% в 2005 году, что в значительной мере объяснялось заключением ряда мегасделок.

Вывоз ПИИ из развитых стран также возрос на 45%, составив 1 трлн. долларов. Соединенные Штаты и пять стран ЕС входят в число десяти крупнейших внешних инвесторов в мире. Второй год подряд вторым по величине инвестором в мире оставалась Франция (115 млн. долл.), в то время как испанские компании стремительно продолжали свою внешнюю экспансию, выйдя на уровень 90 млрд. долл. Это – самый крупный показатель, когда-либо отмечавшийся в Испании. Отток ПИИ из Нидерландов составил 23 млрд. долл., главным образом как следствие крупнейшей сделки года – приобретения фирмы "Арселор"

(Люксембург) компанией "Миттал стил" (которая зарегистрирована в Нидерландах).

Хотя главной причиной значительного увеличения трансграничных СиП в секторе финансовых услуг являлось продолжавшееся дерегулирование в финансовой сфере, сделки в горнодобывающей промышленности подстегивались высокими ценами на сырьевые товары и консолидационными мероприятиями. Многие развитые страны проводили политику, которая прямо или косвенно могла повышать их привлекательность для ПИИ, хотя в некоторых развитых странах и сохраняются или вновь усиливаются определенные протекционистские настроения.

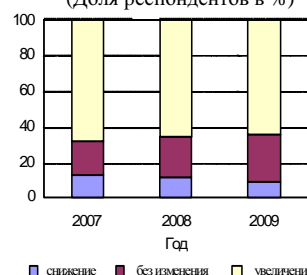
Перспективы размещения ПИИ в развитых странах по-прежнему радужны. Энергичный экономический рост, хотя и более умеренными темпами, чем в 2006 году, высокие прибыли корпорации и тенденция к росту курсов акций будут, как ожидается, дополнительно стимулировать трансграничные СиП, объем которых за первое полугодие 2007 года уже вырос на 66% по сравнению с тем же периодом 2006 года.

***В целом перспективы динамики мировых потоков ПИИ остаются благоприятными.***

Ожидается, что повышательная тенденция в динамике ПИИ сохранится в 2007 году и в последующий период, хотя и при некотором замедлении в сравнении с 2006 годом. Это будет вписываться в картину общемирового экономического роста, темпы которого, по всей вероятности, будут по-прежнему превышать уровень долгосрочного тренда, правда, возможно, несколько снизившись. Этот прогноз подтверждается увеличением общемирового объема трансграничных СиП до уровня 581 млрд. долл. США в первом полугодии 2007 года – рост на 54% по сравнению с соответствующим периодом 2006 года – и результатами различных обследований.

В публикации ЮНКТАД *Обзор перспектив мировых инвестиций* указывается, что более 63% респондентов из числа ТНК оптимистично ожидали, что в период 2007–2009 годов потоки ПИИ будут расширяться (диаграмма 2). По данным обзора, наиболее привлекательными странами назначения ПИИ являются Китай и Индия, а наиболее привлекательным регионом считается Восточная, Южная и Юго-Восточная Азия. Это подтверждают материалы ряда международных организаций и исследовательских институтов, а также данные еще одного обзора ЮНКТАД/ВААПИ, согласно которому 76% представивших ответы руководителей зарубежных филиалов рассчитывали продолжать расширять инвестиции в экономику принимающих стран на протяжении предстоящих трех лет.

**Диаграмма 2. Перспективы динамики общемировых потоков ПИИ в 2007–2009 годах: ответы, полученные в ходе обследования, проведенного ЮНКТАД**  
(Доля респондентов в %)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, диаграмма 1.21.

Однако, несмотря на в целом благоприятные перспективы, мировая экономика оказывается перед лицом ряда вызовов и опасностей, которые могут повлиять на потоки ПИИ в 2007 и 2008 годах. В их числе можно назвать глобальную несбалансированность по счету текущих операций, являющуюся причиной сдвигов в динамике валютных курсов, неустойчивые цены на нефть и потенциальную возможность ужесточения условий финансового рынка. В ходе проведенного ЮНКТАД обследования респонденты также высказывали определенные опасения относительно возможного роста протекционизма и таких глобальных угроз, как терроризм и война. Однако, по их мнению, вероятность того, что риски этого рода повлияют на объемы ПИИ в краткосрочном плане, довольно низка. Тем не менее эти соображения отчетливо свидетельствуют о необходимости проявлять осторожность при оценке будущих перспектив в области ПИИ.

## ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ, ДОБЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И РАЗВИТИЕ

### *Высокие цены на металлы, нефть и природный газ обусловили расширение деятельности ТНК в добывающей промышленности.*

История деятельности ТНК в добывающей промышленности неоднозначна. В начале XX века на эти отрасли приходилась самая большая доля ПИИ, что было связано с международной экспансией компаний колониальных держав. По мере того как все больше бывших колоний приобретали независимость после второй мировой войны, и с созданием Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) господствующие позиции этих ТНК слабели и одновременно снижалась доля добывающей промышленности в общемировом объеме ПИИ. В частности с середины 70-х годов удельный вес нефтегазовой и горнорудной промышленности в мировом объеме ПИИ неуклонно снижался, в то время как доля других секторов росла гораздо быстрее. Однако в результате повышения цен на минеральное сырье в последнее время доля добывающей промышленности в мировом объеме ПИИ возросла, хотя она и остается гораздо ниже показателей сектора услуг и обрабатывающей промышленности. Ввиду этого настало время еще раз проанализировать в рамках ДМИ07 роль ТНК в добывающих отраслях и их влияние на развитие.

Для мировых рынков минерального сырья характерно неравномерное географическое распределение запасов, производства и потребления. Некоторые развивающиеся страны и страны с переходной экономикой относятся к числу главных производителей и чистых экспортеров различных видов минерального сырья, в то время как развитые страны и развивающиеся быстрыми темпами страны с формирующимся рынком являются основными потребителями и импортерами. Эти перекосы порой порождают опасения среди стран-импортеров по поводу гарантированности поставок, а среди стран-экспортеров – по поводу доступа к рынкам. Поставки минеральных продуктов необходимы для экономического развития: никакая современная экономика не может функционировать без адекватного, приемлемого по ценам и гарантированного доступа к такому сырью. В этой связи ТНК могут играть важную роль как для принимающих стран, так и для стран базирования. Странам, которым не достает необходимых собственных мощностей для переработки своих природных ресурсов в товарную продукцию, ТНК могут дать необходимый капитал, знания и доступ к рынкам; для стран базирования они могут служить инструментом обеспечения гарантированного доступа к иностранным источникам поставок. Действительно, некоторые крупнейшие ТНК мира активно работают в добывающей промышленности, и за последнее десятилетие в этом секторе появилось несколько новых участников, причем не в последнюю очередь из развивающихся стран и стран с



переходной экономикой. Расширение зарубежных операций ТНК из стран Юга находит отражение в данных о ПИИ. За период 2000–2005 годов совокупная доля развитых стран в мировом объеме ПИИ в добывающей промышленности снизилась с 99% в 2000 году до 95% в 2005 году.

Неустойчивость конъюнктуры рынков минерального сырья влияет и на государственную политику, и на инвестиционные решения ТНК. Нынешний ценовой бум отчасти объясняется резким взлетом спроса на нефть, газ и руды различных металлов, особенно со стороны некоторых развивающихся стран, экономика которых растет быстрыми темпами, в первую очередь Китая. Хотя по состоянию на июнь 2007 года цены на такие сырьевые товары, как алюминий, медь, золото и нефть, в номинальном выражении оставались вблизи их максимальных значений, предсказать тенденции на будущее нелегко. Однако специалисты сходятся в том, что издержки эксплуатации новых месторождений полезных ископаемых, по всей вероятности, будут расти, что, возможно, будет удерживать цены в предстоящие годы на довольно высоких уровнях. Высокие цены подстегнули инвестиционный бум в секторе разведки и добычи полезных ископаемых. Так, например, мировой объем частных инвестиций в разведку месторождений цветных металлов вырос с 2 млрд. долл. в 2002 году до, по оценкам, 7 млрд. долл. в 2006 году, а объемы бурения на нефть и газ за тот же период удвоились, в результате чего коэффициент использования буровых установок повысился до примерно 92%.

***Удельный вес иностранных филиалов в секторе добычи полезных ископаемых различается по странам и видам сырья...***

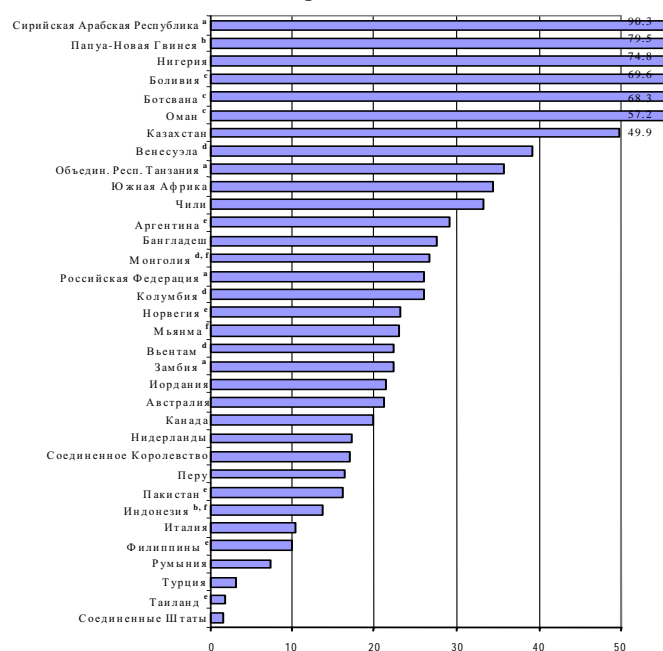
Основная часть ПИИ в обрабатывающей промышленности по-прежнему размещается в развитых странах, что отчасти объясняется значительными масштабами трансграничных СиП. Однако их доля в мировом объеме ввоза ПИИ, размещаемых в этой отрасли, снизилась с приблизительно 90% в 1990 году до 70% в 2005 году. Доля развивающихся стран и стран с переходной экономикой в качестве объектов приложения инвестиций ТНК в добывающей промышленности за последние два десятилетия повысилась. По имеющимся оценкам, за период 1990–2000 годов их суммарный объем ввезенных ПИИ в этой отрасли увеличился более чем вдвое, а за 2000–2005 годы он вырос еще наполовину. После того как были открыты новые месторождения полезных ископаемых, появилось несколько новых получателей ПИИ, в том числе такие НРС, как Мали, Чад и Экваториальная Гвинея. За указанный период важными объектами приложения ПИИ в добывающей промышленности стали также Российская Федерация и другие члены СНГ.

Удельный вес добывающей промышленности в объеме ввозимых ПИИ различается по странам базирования. Во всех основных группах стран на добывающую промышленность ряда стран приходится значительная доля общего суммарного объема ввезенных ПИИ: можно назвать, например, Австралию, Канаду и Норвегию в развитых странах, Ботсвану, Нигерию и Южную Африку в Африке; Боливию, Венесуэлу, Чили и Эквадор в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна; и Казахстан в группе стран Юго-Восточной Европы и СНГ (диаграмма 3). В ряде имеющих богатую базу полезных ископаемых стран с низкими доходами на добывающую промышленность приходится основная часть ввозимых ПИИ; во многих из них из-за узости внутреннего рынка и слабых производственных мощностей мало других отраслей, способных привлекать значительные объемы ПИИ.

Удельный вес иностранных компаний в добыче металлических руд и алмазов существенно различается по странам. На зарубежные филиалы приходится практически вся (некустарная) добыча в таких НРС, как Гвинея, Замбия, Мали и Объединенная Республика Танзания, а также в Аргентине, Ботсване, Габоне, Гане, Монголии, Намибии и Папуа-Новой Гвинее (диаграмма 4). В этих странах ТНК, как правило, работают на основе концессий, предоставленных в форме лицензии на разработку месторождений. В других 10 странах, являющихся крупными производителями металлического сырья, доля зарубежных филиалов в общем объеме добычи составляет, по оценкам, 50-86%. В противоположность этому в Исламской Республике Иран, Польше и Российской Федерации их доля незначительна.

В секторе *нефти и газа* доля зарубежных филиалов, как правило, ниже, чем в горнорудной промышленности. В 2005 году на них, по оценкам, приходилось 22% мирового объема добычи нефти и газа, причем в среднем этот показатель был выше в развитых странах (36%), чем в развивающихся странах (19%) и странах с переходной экономикой (11%). Вместе с тем в развивающихся странах отмечается большой разброс данных. В Западной Азии на долю зарубежных филиалов приходилось в среднем лишь 3% от объема добычи, в то время как в странах Африки к югу от Сахары этот же показатель в среднем составлял 57%. Более половины добычи иностранные компании дают в Анголе, Аргентине, Индонезии, Соединенном Королевстве, Судане и Экваториальной Гвинее. С другой стороны, зарубежные филиалы вообще не участвуют в добыче, например, в Кувейте, Мексике и Саудовской Аравии (диаграмма 5).

**Диаграмма 3. Доля добывающей промышленности в суммарном объеме ввезенных ПИИ отдельных стран, 2005 год (в процентах)**



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, диаграмма IV.3

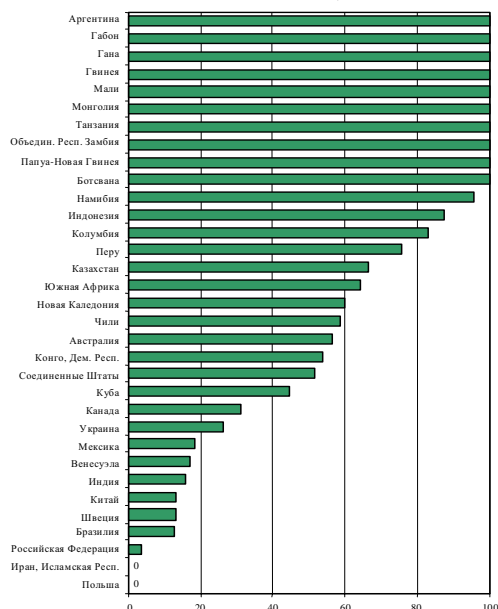
- a 2001 год.
- b 1997 год.
- c 2003 год.
- d 2002 год.
- e 2004 год.
- f На основе решений.

*...отражая разнообразный и меняющийся мир ТНК добывающей промышленности, где в горнорудной промышленности доминируют частные компании, а в нефтегазовом секторе - государственные предприятия.*

Удельный вес ТНК в горнорудной и нефтегазовой отраслях существенно различается. В горнорудной промышленности 15 из 25 ведущих компаний в 2005 году (включенных в этот список по их доле стоимостного объема мировой добычи) имели штаб-квартиры в развитых странах (см. таблицу 7, где приводится перечень 10 крупнейших ТНК). Восемь других компаний - из развивающихся стран и еще две - из Российской Федерации. Первые три места занимали "Би-Эйч-Пи

Биллитон" (Австралия), "Рио Тинто" (Соединенное Королевство) и КВРД (Бразилия). В перечне фигурировали также три государственные компании: "Коделько" (Чили), "Алроса" (Российская Федерация) и "КГХМ Польская медь" (Польша). Приобретя "Инко" (Канада), КВРД стала, как полагают, крупнейшим в мире производителем металлического сырья в 2006 году - компания из Латинской Америки занимает эти позиции впервые. Уровень интернационализации операций перечисленных ведущих компаний весьма не одинаков. В 2005 году горную добычу в самом большом числе принимающих стран (10) вела "Рио Тинто", за ней следовали "Англо Американ", "АнглоГолд Ашанти" и "Гленкор интернэшнл". В отличие от них такие крупные производители, как "Коделько", КВРД и "Дебсвана" (Ботсвана) не имеют добывающих мощностей за рубежом.

**Диаграмма 4. Доля зарубежных филиалов<sup>а</sup> в добыче металлических руд<sup>б</sup> отдельных принимающих стран, имеющих крупные месторождения полезных ископаемых<sup>с</sup>, 2006 год**



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, диаграмма IV.4.

<sup>а</sup> Доля зарубежных филиалов включает все компании с иностранной собственностью в размере не менее 10%.

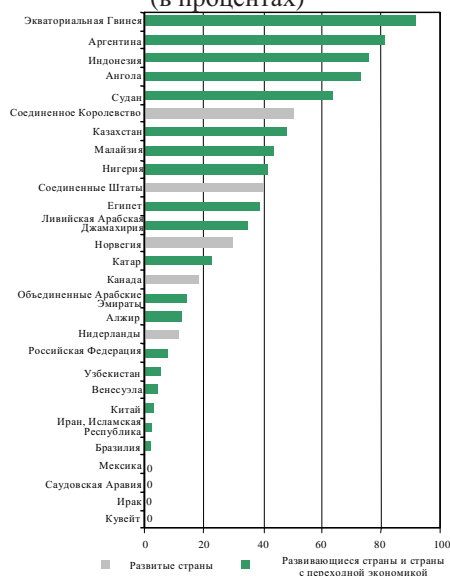
<sup>б</sup> По стоимостному объему добычи.

<sup>с</sup> Включая алмазы и исключая кустарную добычу.

В нефтегазовом секторе крупнейшими по объему зарубежных активов остаются частные компании. Например, 10 из них включены в составленный ЮНКТАД перечень 100 крупнейших (по объему

зарубежных активов) ТНК мира в 2005 году. Однако по объему добычи ТНК из развитых стран уже не фигурируют в числе крупнейших компаний мира. В 2005 году все три крупнейших в мире производителя нефти и газа были государственными предприятиями, базирующимися в развивающихся странах или в странах с переходной экономикой: "Сауди Арамко" (Саудовская Аравия), Газпром (Российская Федерация) и Национальная иранская нефтяная компания. Годовой объем добычи "Сауди Арамко" в 2005 году почти вдвое превышал соответствующий показатель крупнейшего частного производителя нефти и газа, компании "ЭксонМобил" (Соединенные Штаты). В капитале более чем половины из 50 крупнейших производителей мира контрольный пакет принадлежал государству, 23 компании имели штаб-квартиры в развивающихся странах, 12 - в Юго-Восточной Европе и СНГ и остальные 15 - в развитых странах.

**Диаграмма 5. Доля иностранных компаний в добыче нефти и газа<sup>a</sup> в отдельных странах, являющихся крупными производителями нефти и газа, 2005 год (в процентах)**



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, диаграмма IV.5.

<sup>a</sup> В млн. баррелей нефтяного эквивалента.

Примечание: Добыча нефти и газа иностранными компаниями включает добычу, осуществляемую компаниями, контрольный пакет акций которых принадлежит иностранному владельцу, в рамках соглашений о разделе продукции, концессий, совместных предприятий или с использованием других договорных форм. Участие иностранных компаний в рамках контрактов исключительно на обслуживание не учитывается. Для каждого блока или района добычи во всем мире годовой объем добычи распределялся между участвовавшими компаниями по их чистой доле выпуска в процентах.

Хотя государственные компании, базирующиеся в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, контролируют большую часть общемировой добычи нефти и газа, степень интернационализации их деятельности все еще невелика в сравнении с крупнейшими частными нефтяными ТНК. Действительно, в 2005 году ни одна из трех крупнейших государственных компаний-производителей не осуществляла добычи в значительных масштабах за рубежом, в то время как на зарубежные месторождения приходилось 70% добычи трех крупнейших частных нефтяных компаний. Однако некоторые компании из развивающихся стран и стран с переходной экономикой наращивают активы за границей и быстро становятся глобальными игроками. Совокупный объем зарубежной добычи компаний КНОНК, КНПК, "Синопек" (все три - Китай), "Лукойл" (Российская Федерация), ОНГК (Индия), "Петробаз" (Бразилия) и "Петронас" (Малайзия) в 2005 году превысил 528 млн. баррелей нефтяного эквивалента, хотя десятью годами ранее он составлял лишь 22 млн. баррелей. На протяжении последних двух лет китайские КНПК, "Синопек" и КНООК и Индийская нефтяная корпорация и "ОНГК Видеш" (Индия) инвестировали крупные средства в добычу нефти и газа во всем мире. И КНПК, и "Петронас" участвуют в добыче нефти и газа более чем в десяти зарубежных странах. Несколько государственных нефтяных ТНК из стран с формирующимся рынком осуществляют инвестиции в принимающих странах, где ТНК развитых стран вряд ли будут работать в силу разных причин, включая санкции.

**Таблица 7. 10 крупнейших горнорудных и нефтяных компаний мира, в порядке очередности по совокупному объему добычи, 2005 год**

Место	Наименование компании	Страна базирования	Государственная собственность (%)	Доля в мировой добыче (%)	Число принимающих стран, где ведется добыча
<i><b>Горнорудная промышленность</b></i>					
1	"Би-Эч-Пи Билитон"	Австралия	-	4,8	7
3	"Рио Тинто"	Соединенное Королевство	-	4,6	10
2	КВРД	Бразилия	12	4,4	-
4	"Англо Американ"	Соединенное Королевство	-	4,3	9
5	"Коделько"	Чили	100	3,2	-
6	"Норильский никель"	Российская Федерация	-	2,2	1
7	"Фелпс Додж"	Соединенные Штаты	-	2,0	2
8	"Групо Мехико"	Мексика	-	1,6	2
9	"Ньюмонт майнинг"	Соединенные Штаты	-	1,3	7
10	"Фрипорт Макморан"	Соединенные Штаты	-	1,3	1
	10 крупнейших компаний			29,7	
<i><b>Нефтегазовый сектор</b></i>					
1	"Сауди Арамко"	Саудовская Аравия	100	8,8	-
2	"Газпром"	Российская Федерация	51	7,7	2

3	НИНК	Иран, Исламская Республика	100	3,9	-
4	"ЭксонМобил"	Соединенные Штаты	-	3,7	23
5	"Пемекс"	Мексика	100	3,5	-
6	"Бритиш Петролеум"	Соединенное Королевство	-	3,3	19
7	"Ройял датч Шелл"	Соединенное Королевство/Нидерланды	-	3,2	25
8	КНПК	Китай	100	2,4	14
9	"Тоталь"	Франция	-	2,1	27
10	"Сонатрак"	Алжир	100	1,9	1
10 крупнейших компаний				40,5	

Источник: ЮНКТАД, на основе данных Группы сырьевых материалов и Ай-Эйч-Эс.

В горнорудной промышленности доля 10 крупнейших компаний в общей мировой добыче растет. После завершения серии трансграничных СиП 10 крупнейших горнорудных компаний, по оценкам, контролировали в 2006 году 33% совокупного стоимостного объема мировой добычи всех неэнергетических полезных ископаемых в сравнении с 26% в 1995 году.

По отдельным металлам уровни концентрации еще выше. Например, в случае меди на десять крупнейших компаний в 2005 году приходилось 58% мирового производства. Напротив, в нефтегазовой отрасли уровень концентрации оставался на протяжении прошедшего десятилетия довольно стабильным, и на десять крупнейших производителей приходилось около 41% мировой добычи.

***При расширении деятельности за рубежом различные ТНК руководствуются неодинаковыми мотивами.***

Движущие силы и определяющие факторы инвестиций, размещаемых транснациональными корпорациями, работающими в добывающей промышленности, различаются по видам деятельности, отраслям и компаниям. Мотивы *получения доступа к природным ресурсам* преобладают при размещении ПИИ и реализации участия ТНК в других формах на начальных этапах производственной цепочки (разведка и добыча). Транснациональной корпорации могут потребоваться ресурсы для удовлетворения собственных потребностей ее нефтеперерабатывающих предприятий или предприятий обрабатывающей промышленности, для продажи минеральных продуктов непосредственно на рынке принимающей страны, на рынке страны базирования или на международных рынках или для обеспечения стратегических потребностей своей страны базирования (сформулированных правительством этой страны) в энергоносителях или других минеральных продуктах. Последнее соображение выступало, например, одним из главных факторов расширения в последнее время зарубежных операций государственных ТНК Азии.

*Мотивы освоения рынка* фигурируют главным образом в числе факторов, которыми определяется осуществление за рубежом деятельности на этапе переработки. Например, российские ТНК добывающей промышленности осуществляют инвестиции за границей в целях расширения контроля над связанными с этой деятельностью каналами распределения, а государственные нефтяные компании Саудовской Аравии и Кувейта заключили партнерские соглашения с китайской фирмой "Синопек" в рамках двух отдельных перерабатывающих и нефтехимических предприятий в Китае. Мотивы *повышения эффективности* касаются главным образом инвестиций на этапе переработки или на первых этапах производства металлоизделий, где ТНК стремятся воспользоваться разницей в издержках производства между странами. Мотивы *приобретения стратегических активов* можно увязать особенно с увеличением объемов трансграничных СИП в различных добывающих отраслях и видах деятельности: компании могут осуществлять инвестиции для приобретения стратегических активов в форме ноу-хау или технологий у других компаний или у специализированных поставщиков технологий или для того, чтобы ускорить процесс приобретения глобального статуса посредством получения доступа к ресурсам, возможностям и рынкам приобретаемых фирм.

Доступ к финансовым ресурсам дает в сравнении с отечественными фирмами в принимающих странах преимущество, которым обладают и традиционные, и новые ТНК. Благодаря международному опыту реализации проектов в добывающей отрасли у ТНК могут расширяться возможности для заимствования или мобилизации средств с использованием фондовых рынков. Прочность финансового положения может быть связана и с институциональными механизмами страны базирования. Государственные ТНК некоторых стран с формирующимся рынком пользуются финансовой поддержкой своих правительств, благодаря чему они могут оказаться в состоянии пойти на больший риск при осуществлении инвестиций за границей и заплатить больше за доступ к минеральным ресурсам.

За рядом существенных исключений фирменная технология как специфическое преимущество правообладателя не слишком важна для интернационализации большинства компаний добывающей промышленности. Технологии, применяемые при осуществлении большинства горнорудных операций и при добыче нефти и газа, сегодня хорошо известны и могут быть получены на открытом рынке. К числу важных исключений относятся технологически сложные проекты, например связанные с глубоким морским бурением, а также производство сжиженного природного газа и разработка нетрадиционных источников энергии. Однако решающим фактором успеха расширения операций за рубежом является опыт управления долгосрочными проектами и



связанными с ними рисками. Кроме того, по крайней мере в случае нефти и газа потенциально важным преимуществом конкретных фирм является доступ к рынкам и к каналам транспортировки и распределения.

***Деятельность ТНК в добывающей промышленности может повлечь серьезные последствия для принимающих стран...***

Наличие базы полезных ископаемых открывает возможности для экономического развития и сокращения масштабов нищеты в тех странах, где находятся такие полезные ископаемые. Действительно, некоторым странам, которые сегодня относятся к числу развитых, а также ряду развивающихся стран удалось с успехом использовать имеющиеся у них ресурсы полезных ископаемых для ускорения своего процесса развития. В других случаях, однако, последствия осуществления деятельности в добывающей промышленности были и остаются удручающими.

Для многих стран, экспортирующих минеральное сырье, нынешний бум цен на сырьевые товары означает улучшение условий торговли. Это касается, в частности, многих стран с низкими доходами, где за счет поступлений от эксплуатации месторождений полезных ископаемых и их экспорта формируется значительная доля национального дохода. Однако наличие базы природных ресурсов не превращается автоматически для той или иной страны в выгоды с точки зрения развития, независимо от того, присутствуют ли ТНК в добывающей отрасли или нет. Существует немало фундаментальных факторов, которые определяют результаты деятельности обеспеченных природными ресурсами стран и которые связаны с взаимодействием глобальных сил спроса и предложения и с ошибками в политике, а не с участием ТНК как таковым. Тем не менее ТНК в состоянии повлиять на конечный результат. Они могут дополнять внутренние инвестиции и стимулировать производство, обеспечивая капитал, технологии и квалифицированные управленческие кадры. Подобный пакет активов, как правило, необходим большинству стран с низким доходом, где внутренние возможности недостаточны. С другой стороны, опора на ТНК может и породить опасения, связанные с неравенством сил на переговорах, правами собственности на невозобновляемые ресурсы и контролем над ними, распределением ренты, практикой трансфертного ценообразования и различными экологическими и социальными издержками.

Таким образом, деятельность ТНК в добывающей промышленности может иметь для принимающей страны как позитивные, так и негативные экономические, экологические, социальные и политические последствия. Чтобы направить поступления от добывающей промышленности на цели стимулирования развития, нужно приложить значительные усилия для решения этих проблем.

*...включая различные экономические последствия...*

Перед принимающей страной встает триединая экономическая задача: как благодаря добывающей промышленности создать добавленную стоимость, как уловить ее на местном уровне и как добиться наиболее эффективного использования полученных доходов.

В плане создания добавленной стоимости выгоды участия ТНК неодинаковы для разных стран. Развивающиеся страны, в которых имеются достаточные финансовые ресурсы, инженерный опыт и технически компетентные государственные нефтяные компании, с успехом создают собственный потенциал для разработки своих природных ресурсов. Типичным примером является Западная Азия, где значительная часть добычи нефти и газа осуществляются с применением известных технологий и практически без участия иностранных компаний. Во многих других странах, которым не хватает финансовых ресурсов и умения реализовывать капиталоемкие, высоко рискованные и порой технологически сложные проекты, участие ТНК помогает увеличить объемы добычи и экспорта полезных ископаемых.

Хотя, помимо ТНК, существуют другие возможности получения доступа к финансированию, такие источники могут использоваться отечественными предприятиями не всех стран. Одно из преимуществ привлечения ТНК к финансированию горнорудного проекта состоит в том, что при этом у правительства принимающей страны не возникает внешнего долга, и такое финансирование поступает в пакете с другими активами, например, с технологией и управленческим опытом. В случае некоторых проектов в добывающей промышленности доступ к технологии и управленческим ноу-хау действительно может являться одной из причин, побуждающих страны привлекать ТНК. Однако ТНК - не альтруисты. Они могут потребовать значительной доли генерируемых доходов и репатриировать определенную часть получаемой прибыли, тем самым влияя на характер распределения создаваемой стоимости.

Приход ТНК также сказывается на второй составляющей упомянутой экономической задачи: уловить создаваемую стоимость на местном уровне в форме рабочих мест и заработной платы, местных закупок и государственных доходов в виде налогов, роялти и дивидендов. Возможности создания рабочих мест при осуществлении крупномасштабных проектов в добывающей промышленности, как правило, ограничены, и соответственно такие проекты практически не влияют на занятость, по крайней мере на макроуровне. Особенно это касается проектов, реализуемых при участии ТНК, поскольку в сравнении с отечественными предприятиями эти компании, как правило, используют

более капиталоемкие технологии и процессы. Возможности установления обратных связей в добывающей промышленности в целом относительно невелики. Кроме того, иностранные филиалы с большей степенью вероятности будут использовать зарубежных поставщиков различных вводимых ресурсов. В странах с низким уровнем доходов возможности для организации местного подряда и последующей переработки могут также сужаться нехваткой опытных поставщиков и дефицитом квалифицированных кадров. Таким образом, в принципе наиболее серьезную прямую отдачу добыча полезных ископаемых дает в форме увеличения доходов принимающей страны, причем в значительной мере в виде поступлений в бюджет.

Размеры чистого дохода и того дохода, который дают принимающей стране операции ТНК в добывающей промышленности, зависят как от общей величины стоимости, создаваемой в результате привлечения ТНК, так и от механизма распределения этой стоимости между ТНК, с одной стороны, и факторами производства принимающей страны и ее правительством, с другой. В целом, чем выше потенциал и конкурентоспособность отечественных предприятий конкретной страны, тем шире ее возможности при выборе способов финансирования и осуществления проекта. В странах с ограниченными внутренними возможностями опора на ТНК вполне может оказаться единственным реальным вариантом, позволяющим трансформировать дремлющие ресурсы в товарную продукцию.

Характер распределения доходов, получаемых от того или иного проекта, отчасти отражает прочность позиций правительств принимающих стран на переговорах с транснациональными компаниями, от чего будет зависеть, какими условиями они смогут обставить участие ТНК. На механизме разделения доходов сказывается также практика ТНК, в том числе их методы учета, финансовая практика, возможное использование трансфертных цен и репатриация определенной доли получаемой прибыли. Различные исследования по вопросам налоговых режимов позволяют говорить о том, что доля правительства в доходах от проектов в течение всего срока их реализации колеблется от 25% до 90% в нефтегазовом секторе и от 25% до 60% в горнорудной промышленности. Однако эмпирической информации о налоговых платежах ТНК в разбивке по странам очень мало, что свидетельствует о важности повышения прозрачности.

Деятельность ТНК в принципе может повлечь и различные косвенные последствия для экономики. Во-первых, приход ТНК может обеспечить важный канал для передачи знаний и технологии в развивающиеся страны. Однако отсутствие образованных и квалифицированных кадров и поглощающей способности в целом может

ограничить позитивный эффект такой передачи знаний для стран с низким доходом. Еще одно потенциальное косвенное экономическое последствие связано с инвестициями в инфраструктуру. Деятельность ТНК в обрабатывающей промышленности зачастую сопряжена с развитием коммунального хозяйства (например, энерго- и водоснабжения) и созданием транспортной инфраструктуры (автомобильных и железных дорог и портов), необходимых для добычи, транспортировки и экспорта минеральных продуктов и топливных товаров. Развитие новой инфраструктуры в населенных районах, по всей вероятности, будет давать больше преимуществ в сравнении с созданием инфраструктуры в более отдаленных районах страны.

Третья часть экономической задачи непосредственно не связана с ТНК. В конечном счете общая отдача для развития от генерированного дохода определяется тем, как созданные для принимающей страны доходы регулируются, распределяются и используются правительством и в какой степени они способствуют достижению целей развития и удовлетворению потребностей как нынешних, так и будущих поколений. Создавая для производства благоприятные условия или стимулируя его, ТНК могут влиять на общие результаты функционирования экономики принимающей страны с точки зрения макроэкономической стабильности, темпов экономического роста и распределения дохода. Хотя большинство этих последствий связано с добывающей промышленностью в целом, доход, генерируемый в результате деятельности ТНК, может способствовать преодолению исходных препятствий для экономического роста (таких, как низкие уровни сбережений и инвестиций) и придавать ему мощный импульс. В то же время бурное развитие добывающей промышленности - как при участии ТНК, так и без них - также может повлечь деформирующие последствия, обычно называемые "голландской болезнью", особенно если управление непредвиденными доходами не ведется продуманно и в соответствии со стратегиями долговременного развития. Таким образом, даже если деятельность ТНК способствует экономическому росту, для обеспечения значительной отдачи для развития нужно разумно использовать и справедливо распределять получаемые выгоды.

***...а также серьезные экологические, социальные и политические последствия.***

Деятельность в добывающем секторе независимо от того, кто ее осуществляет, сопряжена с экологическими издержками. ТНК могут играть в этой связи и отрицательную, и положительную роль. С одной стороны, они могут усиливать деградацию окружающей среды в принимающей стране просто в силу самого факта добычи ресурсов, которая иначе бы не производилась. С другой стороны, они могут уменьшать неблагоприятные последствия для окружающей среды,

используя более передовые технологии производства и применяя и внедряя более жесткие стандарты управления природоохранной деятельностью в сравнении с внутренними компаниями, где они имеются (включая кустарные и мелкие добывающие предприятия). Вместе с тем чистый экологический эффект деятельности ТНК в значительной степени определяется природоохранными нормами принимающей страны и наличием в ней институционального потенциала для их осуществления. В последние годы крупные, прочно утвердившиеся ТНК как в горнорудной промышленности, так и в секторе добычи нефти и газа уделяют все больше внимание вопросам экологии. Несмотря на случающиеся, безусловно, аварии и имеющиеся примеры недобросовестной практики, в целом природоохранная практика ТНК улучшилась за последние примерно 10 лет, хотя при этом между компаниями и наблюдаются различия. Так, например, ТНК из тех стран базирования, где природоохранное законодательство находится в стадии зарождения, могут оказаться сравнительно хуже подготовленными для регулирования экологических последствий своих зарубежных проектов, чем компании из стран с более развитым природоохранным законодательством и более высокими стандартами в этой области.

К тому же инвестиции в добывающей промышленности могут иметь далеко идущие социальные и политические последствия в большей степени, чем в других отраслях; итоговый результат в значительной степени зависит от специфики принимающей страны. Отрицательные социальные и политические последствия наблюдаются главным образом в бедных странах, где при наличии больших запасов полезных ископаемых институциональная структура слаба. Проблемы нередко связаны с конкретными видами полезных ископаемых, неудовлетворительными структурами управления и слабыми институциональными возможностями правительств принимающих стран, которым в результате трудно разрабатывать законы и регулирующие положения и обеспечивать их исполнение.

Среди различных социальных соображений проблемы неизменно возникают в связи с охраной здоровья и техникой безопасности в добывающей промышленности, особенно в случае горной добычи кустарными методами в развивающихся странах. Однако проблемы имеются и на некоторых объектах, эксплуатируемых крупными ТНК. Предметом беспокойства могут стать и взаимоотношения между ТНК и местными общинами, приток мигрантов для работы на объектах ТНК и связанные с этим вопросы. Политические проблемы могут порождаться разногласиями при распределении доходов от эксплуатации ресурсов, коррупцией или даже вооруженными конфликтами или войной между различными группами, стремящимися воспользоваться генерируемыми доходами. Участие ТНК, позволяя повысить уровень стандартов при

решении различных социальных вопросов, в то же время может и создать новые проблемы. Уже в силу самого факта присутствия ТНК могут - прямо, косвенно или неосознанно - поддерживать или укреплять существующий порядок. В тех случаях, когда известно, что залежи полезных ископаемых находятся в государствах со слабой системой управления или в авторитарных государствах, компаниям нужно тщательно взвешивать вопрос о целесообразности работы в этих точках.

***Системы государственного управления играют важную роль с точки зрения максимального увеличения отдачи для развития от добывающих отраслей...***

Качество государственной политики и институциональной структуры является одним из определяющих факторов при обеспечении устойчивой отдачи от добычи полезных ископаемых для процесса развития, причем как при участии ТНК, так и без них. Управлять минерально-сырьевой экономикой сложно и для этого требуются развитая система государственного управления и постановка продуманных целей в области национального развития. Однако в некоторых развивающихся странах, имеющих богатые месторождения полезных ископаемых, процесс разработки государственной политики порой нацелен на получение краткосрочной выгоды, а не на достижение долгосрочных целей развития. Кроме того, распределение и использование причитающейся принимающей стране доли доходов от минерального сырья может происходить без уделения должного внимания соображениям развития. В некоторых случаях легкий доступ к доходам от минеральных ресурсов может сделать правительства менее подотчетными перед своим населением и в большей степени склонными охранять и укреплять интересы кучки правящей элиты.

Эти факторы наглядно показывают важность создания правовой системы, основанной на верховенстве закона, а также институциональной среды, побуждающей компании осуществлять инвестиции в продуктивную деятельность. Качество материально-вещественной инфраструктуры, образования и здравоохранения также влияет на характер инвестиционных решений. Кроме того, активная политика с целью использования государственных доходов от добывающей промышленности в интересах решения задач развития необходима для обеспечения социальной сплоченности; действительно, без правильного целевого использования получаемых доходов и продуманного управления ими крупный прирост поступлений может обернуться социальными потрясениями и политической нестабильностью. Помимо общих рамок необходимы надлежащие отраслевые институты и политика, в том числе правовая и административная рамочная основа для разведки и эксплуатации месторождений полезных ископаемых, обеспечения охраны

здоровья и техники безопасности и охраны окружающей среды и защиты прав местных общин.

Для того чтобы избежать несправедливых вариантов, шанс на участие в этом процессе выработки политики должны иметь все заинтересованные партнеры - правительства, гражданское общество, затрагиваемые общины, организации коренных народов, профсоюзы и отраслевые и международные организации. Распределение приемлемой доли доходов на уровне провинций или на более низких уровнях государственного управления может стать одним из способов смягчения остроты социальных конфликтов на местах в районах, непосредственно затрагиваемых деятельностью предприятий добывающей промышленности. Однако для этого также нужны адекватные системы государственного управления и структуры на уровне местных органов власти.

*...равно как и нормы регулирования и договорные формы, связанные с обоснованием ТНК и их деятельностью.*

Способы регулирования иностранного участия в добывающей промышленности меняются со временем и по-прежнему существенно различаются по странам. Применяются подходы в диапазоне от абсолютного запрета на осуществление иностранных инвестиций в секторе добычи ресурсов (как, например, в случае нефти в Мексике и Саудовской Аравии) до почти полной опоры на ТНК (как в случае горной добычи в Гане и Мали или добычи нефти и газа в Аргентине и Перу). Участие ТНК регулируется различными национальными законами, правилами и контрактами. Кроме того, многими странами заключены международные инвестиционные соглашения (МИС), имеющие отношение к деятельности ТНК в обрабатывающей промышленности и ее последствиям.

В нефтегазовой отрасли ТНК осуществляют свою деятельность в рамках разнообразных договорных механизмов, таких, как концессии, совместные предприятия, соглашения о разделе продукции (СРП) и контракты на обслуживание (таблица 8). В целом по состоянию на июнь 2007 года шире всего применяются СРП, на долю которых приходится более 50% всех контрактов с участием иностранных ТНК в развивающихся странах, являющихся основными производителями нефти и газа. В форме этих соглашений заключается основная часть контрактов в таких странах, как Вьетнам, Индонезия, Ирак, Катар, Китай, Ливийская Арабская Джамахирия, Судан и Экваториальная Гвинея. Второе место по частоте занимают концессии и совместные предприятия, причем эта договорная форма преобладает в Алжире, Анголе, Бразилии, Венесуэле, Казахстане и Российской Федерации. Контракты на обслуживание встречаются реже, но играют важную роль, например в Исламской Республике Иран и Кувейте.

Эффект того или иного контракта зависит от того, как согласовывались его условия на переговорах между принимающим государством и инвестором. Зачастую в договорном порядке устанавливаются ставки роялти и налогообложения и решаются вопросы, касающиеся доли местных компонентов, подготовки кадров, контроля правительства принимающей страны в процессе принятия ключевых решений и, в соответствующих случаях, масштабов участия государственной корпорации. Позднее в контракты стали также включать положения, касающиеся прав человека и природоохранных вопросов.

В горнорудной отрасли компании получают концессии в форме лицензий, которые наделяют их правом вести разведку месторождений полезных ископаемых и добывать их. Условия осуществления инвестиций как правило изложены в горном законодательстве или контракте на разработку месторождения полезных ископаемых. Законодательство со временем меняется, отражая изменение рыночной конъюнктуры и политических приоритетов. Характерными чертами нынешнего горного законодательства являются, в частности, усиление гарантий против необоснованного лишения прав, открытый доступ к составлявшимся в прошлом геологическим отчетам, более упрощенные и прозрачные процедуры подачи заявок на проведение разведочных работ, географическое обозначение границ площади разведочных работ, наличие положений о разрешении споров и методах разрешения конфликтов по поводу землепользования. Ряд стран также оговаривают условия, связанные с занятостью в горнорудной отрасли отечественного и иностранного персонала.

**Таблица 8. Основные формы контрактов ТНК в нефтегазовой промышленности ряда развивающихся принимающих стран и принимающих стран с переходной экономикой, июнь 2007 года**  
(Число контрактов и доля в процентах)

Принимающая страна	Распределение контрактов иностранных ТНК по основным видам								Средний размер договорной территории (км <sup>2</sup> )		
	Раздел продукции		Обслуживание или обслуживание с минимальной гарантией возмещения		Концессия или совместное предприятие		Другие и неоговоренные отдельно			Всего	
	Число	Доля (%)	Число	Доля (%)	Число	Доля (%)	Число	Доля (%)		Число	Доля (%)
Алжир	25	22,9	4	3,7	66	60,6	1	0,9	109	100,0	2 357
Ангола	21	19,1	-	-	89	80,9	-	-	110	100,0	640
Бразилия	-	-	-	-	189	100,0	-	-	189	100,0	283
Китай	74	97,4	-	-	-	-	2	2,6	76	100,0	2 973
Экваториальная Гвинея	20	100,0	-	-	-	-	-	-	20	100,0	1 333
Индонезия	155	100,0	-	-	-	-	-	-	155	100,0	2 902
Иран, Исламская Республика	-	-	16	80,0	-	-	4	20,0	20	100,0	3 575
Ирак	7	87,5	1	12,5	-	-	-	-	8	100,0	625
Казахстан	9	9,7	-	-	84	90,3	-	-	93	100,0	1 558
Кувейт	-	-	3	100,0	-	-	-	-	3	100,0	120
Ливийская	107	80,5	-	-	26	19,5	-	-	133	100,0	4 497



Арабская Джамахирия											
Нигерия	81	58,3	-	-	57	41,0	1	0,7	139	100,0	579
Катар	26	100,0	-	-	-	-	-	-	26	100,0	833
Российская Федерация	5	1,1	-	-	470	98,9	-	-	475	100,0	343
Саудовская Аравия	-	-	-	-	-	-	3	100,0	3	100,0	75 056
Судан	14	77,8	-	-	4	22,2	-	-	18	100,0	50 770
Объединенные Арабские Эмираты	-	-	-	-	-	-	12	100,0	12	100,0	375
Узбекистан	14	43,8	-	-	-	-	18	56,3	32	100,0	3 562
Венесуэла	19	38,0	-	-	20	40,0	10	20,0	50	100,0	597
Вьетнам	1	100,0	-	-	-	-	-	-	1	100,0	554
Итого	578	34,6	24	1,4	1 005	60,1	51	3,1	1 672	100,0	2 067
Итого, исключая СНГ	564	51,1	21	1,9	451	40,9	51	4,6	1 104	100,0	2 852

Источник: ЮНКТАД, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, таблица IV.3.

Как в нефтегазовой, так и в горнорудной промышленности развитие договорных механизмов отражает наблюдающийся процесс, в рамках которого правительства стремятся найти необходимый баланс между соответственно правами и обязательствами государств и компаний. Поскольку получаемые правительством доходы являются одной из главных выгод от добычи полезных ископаемых, неудивительно, что директивные органы уделяют немало внимания поиску механизма, гарантирующего правительству надлежащую долю прибыли от добычи полезных ископаемых. Как следствие повышения цен на минеральные продукты в последние несколько лет ряд правительств предприняли шаги с целью повысить причитающуюся им долю генерируемых прибылей, изменив налоговые режимы или договорные отношения. Последние изменения режимов регулирования в развитых и развивающихся странах, а также в странах с переходной экономикой наводят на мысль о том, что, по мнению правительств многих стран, их прежние режимы регулирования, возможно, были чрезмерно щедрыми в отношении зарубежных инвесторов.

В сравнении с предыдущими волнами изменений государственной политики и национализаций новым моментом в настоящее время является более широкое использование странами международных инвестиционных соглашений. Хотя такие договоры вводят перечисленные действия государств в рамки определенных принципов международного права, в конечном счете они не могут помешать какому-либо государству прекратить договорные отношения на существующих условиях. Однако МИС могут наделять иностранных инвесторов правом в случае возникновения спора требовать компенсации через международный арбитраж. Таким образом, обеспечиваемая в рамках МИС защита

становится актуальной главным образом при выборе иностранным инвестором стратегии ухода с рынка. Пределы такой защиты зависят от того, как сформулированы положения конкретного договора и как они толкуются в арбитражных инстанциях. Кроме того, последствия изменения государственной политики в известной мере зависят от прочности переговорных позиций сторон. Для принимающих стран, имеющих доказанные месторождения ценных минеральных ресурсов и залежи нефти, односторонние действия могут оказаться целесообразным подходом, позволяющим гарантировать получение более значительной доли выгод от добывающей промышленности. Однако позиции других стран, которые хотели бы пойти по такому пути, могут быть гораздо слабее.

***Обеспечение более значительной и более справедливой отдачи для развития требует совместной ответственности партнеров, в том числе правительств принимающих стран и стран базирования...***

Для того чтобы добиться максимального экономического эффекта от деятельности ТНК, сводя при этом к минимуму потенциальные экологические и социальные издержки, требуются согласованные действия всех заинтересованных партнеров на основе выработанной в порядке консенсуса внятной политики. Проведенный в ДМИ07 анализ позволяет высказать ряд рекомендаций в адрес правительств принимающих стран и стран базирования, международного сообщества, гражданского общества и ТНК.

*Правительства принимающих стран* в первую очередь отвечают за то, чтобы их добывающая промышленность давала выгоды, создающие основу для усилий по достижению целей развития. Правительство каждой страны должно разработать четкую концепцию, позволяющую увидеть, как нефтяные и минеральные ресурсы страны могут способствовать обеспечению устойчивого развития. В этой связи для разработки и осуществления внятной политики необходима общая стратегия развития, разработанная в рамках государственного управления на основе верховенства закона. При этом следует принимать во внимание интересы всех сторон, включая как нынешние, так и будущие поколения. Правительствам также следует укреплять свои возможности и способность разрабатывать и проводить в жизнь надлежащую политику. Правительствам, обладающим всей полнотой информации, легче не только создавать надлежащую основу регулирования, но и, в необходимых случаях, вступать в переговоры с ТН. Четкая стратегия в вопросах управления доходами от добычи полезных ископаемых и использования таких доходов нужна как на уровне всего государства, так и на уровне его субнациональных субъектов.

Директивным органам следует с самого начала думать о том, как обеспечить долгосрочную и устойчивую отдачу от деятельности ТНК в добывающей промышленности для процесса развития. Крайне важно инвестировать доходы от добычи полезных ископаемых в деятельность по расширению производственных мощностей, включая аспекты развития людских ресурсов и повышения технологического уровня, в целях укрепления потенциала отечественного частного сектора. Кроме того, директивные органы должны поощрять развитие вертикальных связей как в рамках добывающих отраслей, так и со смежными отраслями.

В процессе разработки и реализации политики правительствам нужно учитывать взаимосвязь затрат и выгод, а также тот факт, что конъюнктура рынков минеральных продуктов неустойчива. Если страна стремится привлечь ТНК в свою добывающую промышленность, ее деловая среда должна быть в сравнении с конкурентами достаточно привлекательной для необходимых инвестиций и квалифицированных кадров. Чтобы уменьшить потребность в принятии правительствами односторонних мер, странам может потребоваться создание рамок основ - способных выдержать различные фазы цикла деловой активности, - например с помощью введения систем прогрессивного налогообложения для обеспечения поступления в бюджет доходов от добывающей промышленности.

Правительствам принимающих стран следует также учитывать экологические и социальные последствия работы добывающих отраслей. В последние годы в этой области прослеживаются определенные обнадеживающие тенденции. Все больше стран принимают природоохранное законодательство, которое зачастую конкретно регулирует добывающую промышленность. Однако многим все еще нужно создавать потенциал, позволяющий проводить в жизнь природоохранные законы и обеспечивать их исполнение. Защита интересов и прав населения, которое может пострадать от добычи ресурсов, является прежде всего обязанностью государства. Тем не менее важно, чтобы различные заинтересованные стороны в принимающей стране получили возможность влиять на процесс принятия решений в интересах обеспечения справедливых итоговых результатов. Важным фактором в этой связи является необходимость повышения прозрачности. В ряде стран информация о доходах по-прежнему является конфиденциальной и зарубежные инвесторы порой обязаны подписывать соглашения о конфиденциальности или неразглашении.

*Правительства стран базирования* могут влиять на тот потенциальный эффект, который имеют инвестиции их ТНК для принимающих стран. Ряд развитых, а теперь и развивающихся стран активно поддерживают курс своих компаний на расширение зарубежных операций, порой исходя из соображений обеспечения доступа к стратегически важным ресурсам. Им следует поощрять ответственное поведение своих ТНК. Это не менее важно и в том случае, если

государство базирования является и собственником такой компании. Страны базирования могут активнее участвовать в существующих международных инициативах по вопросам добывающей промышленности, таким, как Инициатива повышения прозрачности в добывающей промышленности, Всемирный форум министров горнорудной промышленности и Межправительственный форум по горной добыче, минералам, металлам и устойчивому развитию. Кроме того, они могут оказывать странам-реципиентам финансовую и техническую помощь в целях разработки действенной политики и создания эффективных систем государственного управления.

***...международного сообщества, гражданского общества и ТНК.***

*Международное сообщество* также может оказать помощь в усилиях по увеличению отдачи от добычи ресурсов для процесса развития. Международные организации могут облегчить реализацию возможностей для накопления знаний благодаря изучению и сопоставлению позитивного и негативного опыта различных стран, имеющих богатые залежи полезных ископаемых. Полезную роль могут играть и инициативы на региональном уровне. Например, имеет смысл изучить возможности проведения региональных геологических изысканий и создания региональных горнопромышленных училищ в Африке. Кроме того, международное сообщество может играть важную роль в разработке стандартов и руководящих принципов и в пропаганде использования и внедрения существующих инструментов, помогающих обеспечить более благоприятные для развития результаты деятельности ТНК в богатых полезными ископаемыми странах, в первую очередь в странах со слабой системой государственного управления и авторитарных государствах. В очень серьезных ситуациях международному сообществу, возможно, придется изучать вопрос о целесообразности применения санкций в качестве инструмента защиты прав человека.

Добровольные инициативы также могут играть полезную дополняющую роль в странах, где нет надлежащего законодательства или оно не применяется на практике. В целях сокращения риска возникновения конфликтов при добыче ресурсов и разработке стандартов поведения корпораций в конфликтных ситуациях выдвинут ряд инициатив, охватывающих широкий круг заинтересованных сторон. В первую очередь среди них следует назвать Инициативу по обеспечению прозрачности в добывающей промышленности, Систему сертификации, действующую в рамках Кимберлийского процесса, Добровольные принципы безопасности и прав человека и Глобальную инициативу в области отчетности. Активную роль в продвижении этих инициатив играет гражданское общество. Свой вклад на основе имеющегося у них опыта по экономическим и экологическим вопросам, а также вопросам прав человека могут вносить международные, а также местные НПО; к тому же они могут играть важную роль в осуществлении контроля над деятельностью как правительств, так и компаний, проливая свет на любые

злоупотребления или ненадлежащие действия. Вместе с тем важно, чтобы в реализации этих инициатив участвовало больше стран и ТНК добывающей промышленности.

При осуществлении деятельности в секторе добычи полезных ископаемых роль ТНК должна прежде всего заключаться в том, чтобы содействовать эффективной организации производства при, как минимум, соблюдении законов принимающей страны. В тех случаях, когда месторождения полезных ископаемых находятся в странах со слабой системой государственного управления или в авторитарных государствах, иностранным компаниям нужно учитывать последствия осуществления или соответственно неосуществления там инвестиций. Хотя при этом не бывает легких решений, ряд новых инструментов, например инструменты, разработанные Датским институтом прав человека для оценки соблюдения и организацией "Интернэшнл алерт" для оценки и контроля риска и последствий, могут помочь расставить нужные ориентиры. Однако даже среди самых крупных предприятий число ТНК добывающей отрасли, поставивших свою подпись под соответствующими международными инициативами, по-прежнему невелико. Обследование ведущих ТНК горнорудной промышленности и нефтегазового сектора показывает, что в полной мере привержены делу этих инициатив очень немногие из них, особенно компании из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. До тех пор, пока не возрастет число компаний, участвующих в реализации упомянутых инициатив и соблюдающих предусматриваемые ими обязательства, эффект их будет ограниченным.

Для обеспечения того, чтобы колоссальные ресурсы полезных ископаемых, имеющиеся в некоторых беднейших странах мира, стали движущей силой развития, необходимы согласованные усилия всех заинтересованных сторон. В имеющих богатые залежи полезных ископаемых странах с низким доходом ТНК, по всей вероятности, будут играть активную роль в добыче таких минеральных ресурсов. Ввиду этого задача состоит в том, чтобы разработать рамочные основы, создающие должные стимулы, побуждающие местные и зарубежные фирмы эффективно работать и в то же время соблюдать экологические и социальные требования, отражающие интересы местных сообществ и общества в целом. Обоюдный выигрыш возможен в том случае, если добыча различных полезных ископаемых ведется эффективно, а принимающие страны при поддержке многих других заинтересованных сторон в состоянии более результативно задействовать генерируемые доходы в целях обеспечения устойчивого развития и сокращения масштабов нищеты.

(подпись)

Женева, август 2007 года

Супачай Панитчпаки  
Генеральный секретарь ЮНКТАД

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

*Доклад о мировых инвестициях, 2007 год: транснациональные корпорации, добывающая промышленность и развитие*

**СОДЕРЖАНИЕ****PREFACE  
ACKNOWLEDGEMENTS  
OVERVIEW****PART ONE  
WIDESPREAD GROWTH IN FDI****CHAPTER I. GLOBAL TRENDS: SUSTAINED GROWTH  
IN FDI FLOWS**

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

**CHAPTER II. REGIONAL TRENDS**

- A. DEVELOPING COUNTRIES**
  - 1. Africa
    - a. Geographical trends
    - b. Sectoral trends: primary sector's share rose
    - c. Policy developments
    - d. Prospects: moderate growth expected in 2007
  - 2. Asia and Oceania
    - a. South, East and South-East Asia
    - b. West Asia

- c. Oceania
- 3. Latin America and the Caribbean
  - a. Geographical trends
  - b. Sectoral trends
  - c. Policy developments
  - d. Prospects: moderate growth of inflows, reduced outflows
- B. SOUTH-EAST EUROPE AND THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES**
  - 1. Geographical trends
    - a. Inward FDI surged
    - b. Outward FDI growth was sustained
  - 2. Sectoral trends: FDI in services was buoyant
  - 3. Policy developments
  - 4. Prospects: brighter for larger economies and new EU members
- C. DEVELOPED COUNTRIES**
  - 1. Geographical trends
    - a. Inward FDI grew in all regions and all sectors
    - b. Outward FDI increased sharply
  - 2. Sectoral trends: services continued to dominate
  - 3. Policy developments
  - 4. Prospects: optimism for further growth in FDI

**PART TWO  
TRANSNATIONAL CORPORATIONS, EXTRACTIVE INDUSTRIES  
AND DEVELOPMENT**

**CHAPTER III. FEATURES OF THE EXTRACTIVE INDUSTRIES**

- A. EXTRACTIVE INDUSTRIES IN THE WORLD ECONOMY**
  - 1. Minerals are essential for all economies
  - 2. Geography of production and consumption of selected minerals
- B. THE COMMODITY PRICE BOOM AND ITS IMPACT ON INVESTMENTS**
  - 1. Booms and busts of mineral prices
  - 2. The boom led to rising profits and investments
  - 3. Prices likely to remain high for some time
- C. EXTRACTIVE INDUSTRIES: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR DEVELOPMENT**
  - 1. Characteristics of investments in extractive industries
  - 2. Public policy concerns of mineral-rich countries
    - a. Mineral endowments represent development opportunities
    - b. The economic challenge
    - c. The environmental, social and political challenges
    - d. The governance challenge

**CHAPTER IV. TNCs IN EXTRACTIVE INDUSTRIES**

- A. GLOBAL TRENDS IN FDI AND OTHER FORMS OF TNC PARTICIPATION IN EXTRACTIVE INDUSTRIES**
  - 1. FDI trends
  - 2. Developing and transition economies are receiving a growing share of foreign investment
- B. THE CHANGING UNIVERSE OF TNCs IN EXTRACTIVE INDUSTRIES**
  - 1. TNCs in the metal mining industry
    - a. Continued dominance of private firms
    - b. Varying degrees of internationalization
  - 2. TNCs in oil and gas
    - a. The Seven Sisters have given way to State-owned companies
    - b. TNCs from developing and transition economies are expanding overseas
- C. DRIVERS AND DETERMINANTS**
  - 1. Motivations for internationalization
  - 2. Determinants of TNC activity
    - a. Ownership-specific advantages
    - b. Internalization advantages
    - c. Locational advantages
- D. CONCLUSIONS**

**CHAPTER V. DEVELOPMENT IMPLICATIONS FOR HOST COUNTRIES**

- A. A FRAMEWORK FOR ASSESSING IMPLICATIONS FOR HOST COUNTRIES OF TNC INVOLVEMENT IN EXTRACTIVE INDUSTRIES**
- B. ECONOMIC IMPACT**
  - 1. Direct economic effects
    - a. Financial contributions
    - b. Technology contributions
    - c. Employment impacts
    - d. Enhancement of exports
    - e. Generation of government revenue
  - 2. Indirect economic effects
    - a. Linkages
    - b. Infrastructure development
  - 3. Overall impact: implications for macroeconomic performance
- C. ENVIRONMENTAL IMPACT**
- D. SOCIAL AND POLITICAL IMPACTS**
  - 1. Health and safety impacts
  - 2. Social impacts on the local community
  - 3. Human rights implications
  - 4. Corruption, conflict and other political issues
- E. CONCLUSIONS**



## **CHAPTER VI. THE POLICY CHALLENGE**

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

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

#### **REFERENCES**

#### **ANNEXES**

**Перечень докладов о мировых инвестициях**

UNCTAD, *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Sales No. E.06.II.D.11. \$80. [http://www.unctad.org/en/docs/wir2006\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf).

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 2006 год. ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития. Обзор*. 64 стр. [http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf).

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (New York and Geneva, 2004). 364 pages. Sales No. E.05. II.D.10.

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 2005 год. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Обзор*. 59 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Бесплатно.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (New York and Geneva, 2004). 468 pages. Sales No. E.04.II.D.36.

ЮНКТАД, *Доклад о мировых инвестициях, 2004 год. Переориентация на сектор услуг. Обзор*. 68 стр. (на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках). Условное обозначение документа: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Бесплатно.

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, 20001 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/IT/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, DC2-853 United Nations Secretariat New York, N.Y. 100 17 U.S.A. Тел.: ++1 212 963 8302 или 1 800 253 9646 Факс: ++1 212 963 3489 Адрес эл. почты: <a href="mailto:publications@un.org">publications@un.org</a>	или	United Nations Publications Sales and Marketing Section, Rm. C. 113-1 United Nations Office at Geneva Palais des Nations CH-1211 Geneva 10 Switzerland Тел.: ++41 22 917 2612 Факс: ++41 22 917 0027 Адрес эл. почты: <a href="mailto:unpubli@unog.ch">unpubli@unog.ch</a>
---	-----	---

ИНТЕРНЕТ: [www.un.org/Pubs/sales.htm](http://www.un.org/Pubs/sales.htm)

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

Khalil Hamdani  
Officer-in-Charge  
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  
Тел.: ++41 22 907 4533  
Факс: ++41 22 907 0498  
Адрес эл. почты: [khalil.hamdani@unctad.org](mailto:khalil.hamdani@unctad.org)

ИНТЕРНЕТ: [www.unctad.org/en/subsites/dite](http://www.unctad.org/en/subsites/dite)



## АНКЕТА

*Доклад о мировых инвестициях, 2007 год:  
Транснациональные корпорации, добывающая промышленность и  
развитие*

*Обзор*

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: <a href="http://www.unctad.org/wir">www.unctad.org/wir</a> .
---

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"/>
---------------	--------------------------	--------------------------------	--------------------------	------------	--------------------------



68 *Доклад о мировых инвестициях, 2007 год: транснациональные корпорации, добывающая промышленность и развитие*

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

---

---

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

---

---

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

Очень полезны  Полезны в определенной мере  Бесполезны

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

Да  Нет

Если нет и если бы Вы хотели получить пробный экземпляр, который будет направлен на Ваше имя по вышеуказанному адресу, пометьте здесь. Другое издание, которые Вы хотели бы получать вместо этого журнала (см. перечень публикаций):

---

---

10. Как или где к Вам попала эта публикация:

Купил(а)  На семинаре/ симпозиуме   
Заказал(а) бесплатный экземпляр  По почте   
Иным способом

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:

---

---