



## ПРЕСС-РЕЛИЗ

### ВНИМАНИЕ

Материалы, содержащиеся в настоящем пресс-релизе и соответствующем докладе, не могут цитироваться или кратко излагаться в прессе, по радио или телевидению или через каналы электронных сетей до **17.00 по Гринвичу 26 июля 2011 года.**

(13.00 в Нью-Йорке, 19.00 в Женеве, 22.30 в Дели, 02.00 – 27 июля 2010 года в Токио)

UNCTAD/PRESS/PR/2011/033\*  
*Original: English*

### **В докладе утверждается, что неакционерные формы международного производства все более определяют характер глобальных производственно-сбытовых цепочек**

*Женева, 26 июля 2011 года* – В ежегодном докладе ЮНКТАД о глобальных тенденциях в сфере инвестиций указывается, что трансграничные неакционерные формы международного производства, в глобальных масштабах в 2010 году обеспечили объем продаж, как минимум, на 2 трлн. долл. и их масштабы продолжают стремительно расти, определяя мировые тенденции в сфере торговли и инвестиций со всеми вытекающими из этого важными последствиями для развития.

**World Investment Report 2011<sup>1</sup>** (WIR11) (Доклад о мировых инвестициях 2011)(ДМИ11), выходящий сегодня, имеет подзаголовок **“Non-equity modes of international production and development”**, “Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие”.

В этом исследовании объясняется, что международное производство не сводится исключительно к прямым иностранным инвестициям (ПИИ), с одной стороны, и

---

\* **Контактная информация:** пресс-бюро ЮНКТАД, телефон: +41 22 917 5828, электронная почта: [unctadpress@unctad.org](mailto:unctadpress@unctad.org), <http://www.unctad.org/press>.

<sup>1</sup> *Доклад о мировых инвестициях за 2011 год: Неакционерные формы международного производства и развитие* (ДМП-11) (*World Investment Report 2011: Non-equity Modes of International Production and Development*) (WIR11) (Sales No. E.11.II.D.2, ISBN-13: 978-92-1-112828-4) можно приобрести в секциях продаж Организации Объединенных Наций по указанным ниже адресам или у распространителей изданий Организации Объединенных Наций во многих странах. Цена – 95 долл. США (жителям развивающихся стран предоставляется скидка 50%, а жителям менее развитых стран – скидка 75%). Эта цена включает печатный экземпляр доклада и компакт-диск к нему. Клиентам, которые хотели бы приобрести доклад или компакт-диск отдельно или узнать цену при заказе больших партий, следует обращаться в бюро по продажам. Заказы и запросы следует направлять по адресу: United Publications Sales and Marketing Office, 300 E 42nd Street, 9th Floor, IN-919J New York, NY 10017, United States. тел.: +1 212 963 8302, факс: +1 212 963 3489, эл. почта: [publications@un.org](mailto:publications@un.org), <https://unp.un.org>.



торговле – с другой. Неакционерные формы международного производства , которые включают в себя подрядное промышленное производство, аутсорсинг услуг, подрядное сельскохозяйственное производство, франшизинг, лицензирование и управленческие контракты, позволяют транснациональным корпорациям координировать деятельность в рамках своих глобальных производственно-сбытовых цепочек и оказывать влияние на управление компаниями принимающих стран, не участвуя в капитале этих компаний. Транснациональные корпорации управляют деятельностью компаний-партнеров по неакционерными формами международного производства в рамках своих глобальных производственно-сбытовых цепочек (например, местной компанией в принимающей стране, занимающейся сборкой продукции или обеспечивающей информационно-технологическую (ИТ) поддержку) на основе контрактов или, что не менее важно, на основе доступа к технологии, навыкам, бизнес-моделям или внутренним рынкам транснациональных корпораций. Транснациональные корпорации редко участвуют в капитале компаний-партнеров по неакционерными формами международного производства, хотя компании-партнеры вовлечены в глобальные сети транснациональных корпораций.

Трансграничная деятельность на базе неакционерных форм во всем мире имеет значительные масштабы и особенно важна для развивающихся стран. Согласно оценкам ЮНКТАД, в 2010 году на трансграничное подрядное промышленное производство и аутсорсинг услуг приходилось 1,1–1,3 трлн. долл., на франшизинг – 330–350 млрд. долл., на лицензирование – 340–360 млрд. долл., а на управленческие контракты – порядка 100 млрд. долл. (см. таблицу 1 по отдельным отраслям). В большинстве случаев рост масштабов использования неакционерных форм опережает рост отраслей, в которых эти способы применяются.

**В некоторых отраслях ведущие компании, функционирующие в режиме неакционерных форм международного производства, в том числе из развивающихся стран, сами по себе являются транснациональными корпорациями**

Характер и происхождение участников неакционерных форм и география их деятельности варьируются в зависимости от отрасли. Например, производители-подрядчики в электронной промышленности и в сфере услуг аутсорсинга информационных технологий (ИТ) и бизнес-процессов, сами по себе являются крупными транснациональными корпорациями, осуществляющими крупномасштабные операции в относительно ограниченном числе точек в мире (см. таблицу 2 по основным участникам). Производители в таких отраслях, как швейная и обувная промышленность, варьируются от крупных разветвленных субъектов до малых компаний, действующих в точках с низкими издержками и имеющих очень широкую географию деятельности.

В некоторых отраслях компании развивающихся стран являются ведущими участниками схем неакционерных форм , имеющими значительные глобальные операции и масштабы присутствия в других развивающихся странах и тем самым стимулирующими развитие связей в формате Юг-Юг. В электронной промышленности компании "Фоксконн", "Кванта", "Компал", "Уинстрон" (все из Китайской провинции Тайвань) и "Флекстроинкс" (Сингапур) входят в десятку крупнейших производителей-подрядчиков. Некоторые корпорации из развивающихся стран, такие как "Ли и Фун" (Гонконг, Китай), играют ключевую роль посредников между ведущими брендами и производителями-подрядчиками в рамках производственно-сбытовых цепочек в швейной и обувной промышленности. В



аутсорсинге услуг, например ИТ, такие компании, как "Тата консалтанси сервисез" и "Випро" (обе из Индии), уже давно имеют основательные позиции на рынке, а многие компании из Бразилии, Филиппин и Китая сегодня набирают вес. Вместе с тем в других отраслях, таких как производство компонентов для автомобилей, компании из развитых стран все еще являются ведущими производителями-подрядчиками.

**Неакционерные формы международного производства сулят значительные потенциальные выгоды для процесса развития, но некоторые озабоченности все же сохраняются**

Неакционерные формы международного производства могут принести значительные выгоды для процесса развития; действительно, обеспечиваемая неакционерными формами добавленная стоимость, в некоторых странах составляет до 15% валового внутреннего продукта. В компаниях, действующих по схеме неакционерных форм, во всем мире занято примерно 18–21 млн. работников (см. диаграмму 1 по отдельным отраслям), причем львиная доля – в развивающихся странах (таблица 1). В некоторых отраслях, таких как электронная, швейная, обувная промышленности и производство игрушек, на развивающиеся страны приходится почти вся занятость и весь экспорт, связанные со схемами неакционерных форм, по сравнению с их долей в глобальном объеме ПИИ, которая в 2010 году была равна 30%, и в мировой торговле (экспорте), которая в том же году составляла менее 40%. Неакционерные формы в таких областях, как аутсорсинг услуг и франшизинг, также обеспечивают в развивающихся странах значительную занятость и способствуют развитию предпринимательских и других навыков. В ряде отраслей на экспорт по линии неакционерных форм приходится 70–80% глобального экспорта (см. диаграмму 2 по этим отраслям). В целом неакционерные формы могут служить опорой для долгосрочного промышленного развития посредством укрепления производственного потенциала, в том числе через распространение технологий и навыков и развитие отечественных предприятий, а также посредством оказания помощи развивающимся странам в получении доступа к глобальным производственно-сбытовым цепочкам.

Но ЮНКТАД указывает также на поводы для беспокойства в связи с воздействием неакционерных форм на принимающие развивающиеся страны. Например, условия труда могут быть неудовлетворительными, особенно в случае подрядного промышленного производства в трудоемких отраслях, поскольку компании-партнеры по неакционерными формами международного производства испытывают на себе сильное конкурентное давление в пользу сокращения издержек. В некоторых случаях неакционерные формы могут использоваться для обхода социальных и экологических стандартов. В докладе указывается также на "ловушки" с точки зрения долгосрочного промышленного развития: развивающимся странам необходимо снизить риск остаться замкнутыми на деятельности, обеспечивающей низкую добавленную стоимость, и необходимо избегать чрезмерной зависимости от иностранных технологий и производственных ресурсов.

**Значение политики**

Политика имеет важное значение, если страны стремятся получить максимальные выгоды для развития от интеграции отечественных компаний в сети неакционерных форм транснациональных корпораций. Правильная политика помогает также свести к минимуму связанные с этим риски. По мнению авторов доклада, следует решить четыре ключевые задачи.



*1. Вплетение политики в отношении неакционерных форм в общую канву стратегий развития.* Политика в отношении неакционерных форм, интегрированная в стратегии промышленного развития, позволит направить усилия по привлечению неакционерных форм именно в те отрасли, в которых принимающие страны имеют конкурентные преимущества. Низкие затраты на рабочую силу могут служить одним из таких преимуществ, но в более долгосрочной перспективе стратегии развития призваны помочь местным компаниям продвинуться в те звенья глобальных производственно-сбытовых цепочек транснациональных корпораций, которые обеспечивают более высокую добавленную стоимость в рамках неакционерных форм. В докладе отмечается, что во избежание возникновения ситуации, когда специализация выливается в зависимость от отдельных иностранных партнеров, целесообразно также пойти по пути диверсификации неакционерных форм в целях вовлечения отечественных компаний в широкий спектр разнообразных видов деятельности.

*2. Укрепление внутреннего производственного потенциала.* Успех политики в отношении неакционерных форм в решающей степени зависит от наличия привлекательных отечественных компаний, которые могут претендовать на участие в неакционерных схемах с транснациональными корпорациями. Инициативная политика в области развития предпринимательства может повысить конкурентоспособность отечественных партнеров по неакционерным формам. Такого рода шаги могут варьироваться от поощрения формирования начинающих компаний до стимулирования развития бизнес-сетей. Включение дисциплин, связанных с предпринимательскими навыками, в системы формального образования в сочетании с профессионально-технической подготовкой и развитием специализированных навыков, связанных с неакционерными формами, также имеет важное значение. Технологическая политика может повысить местный поглощающий потенциал, ускорить технологическую модернизацию и привести к формированию технологических территориально-производственных комплексов и партнерств. ЮНКТАД утверждает, что улучшение условий доступа к финансированию имеет важное значение для малых и средних предприятий, стремящихся подключиться к неакционерным формам.

*3. Стимулирование и поощрение неакционерных форм.* Неакционерные формы основываются на договорных взаимоотношениях между деловыми партнерами. Поэтому важными средствами поощрения и стимулирования неакционерных форм являются четкие, стабильные и прозрачные правила, регулирующие эти договорные взаимоотношения. Кроме того, из результатов одного исследования, проведенного ЮНКТАД, явствует, что можно укрепить роль агентств по поощрению инвестиций в стимулировании неакционерных форм, в частности в рамках услуг по "поиску партнеров" и "последующего обслуживания".

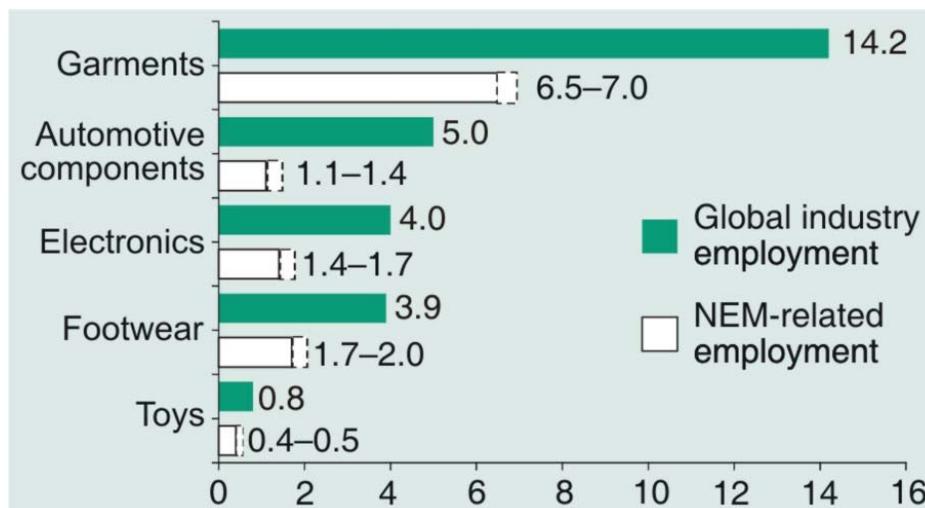
*4. Устранение негативных последствий.* Для устранения любых негативных аспектов воздействия неакционерных форм важно усилить переговорные позиции местных партнеров по неакционерным формам в их отношениях с транснациональными корпорациями для обеспечения того, чтобы договорные отношения строились на справедливом распределении рисков и выгод. Достижению этой цели могла бы способствовать разработка отраслевых типовых контрактов по неакционерным формам или четких переговорных позиций. Если транснациональные корпорации, применяющие неакционерные формы международного производства, начинают занимать доминирующее положение, они могут получить возможность для злоупотребления своим рыночным влиянием в



ущерб их отечественным и зарубежным конкурентам и их собственным торговым партнерам. Поэтому политика поощрения неакционерных форм должна подкрепляться политикой защиты конкуренции. Возможно, придется обратить внимание и на другие критерии, связанные с общественными интересами. Они включают в себя защиту прав трудящихся, охрану окружающей среды и защиту местного потенциала и традиционных видов деятельности, которые могут быть вытеснены в результате быстрого наращивания рыночных долей успешно действующими неакционерными формами международного производства .

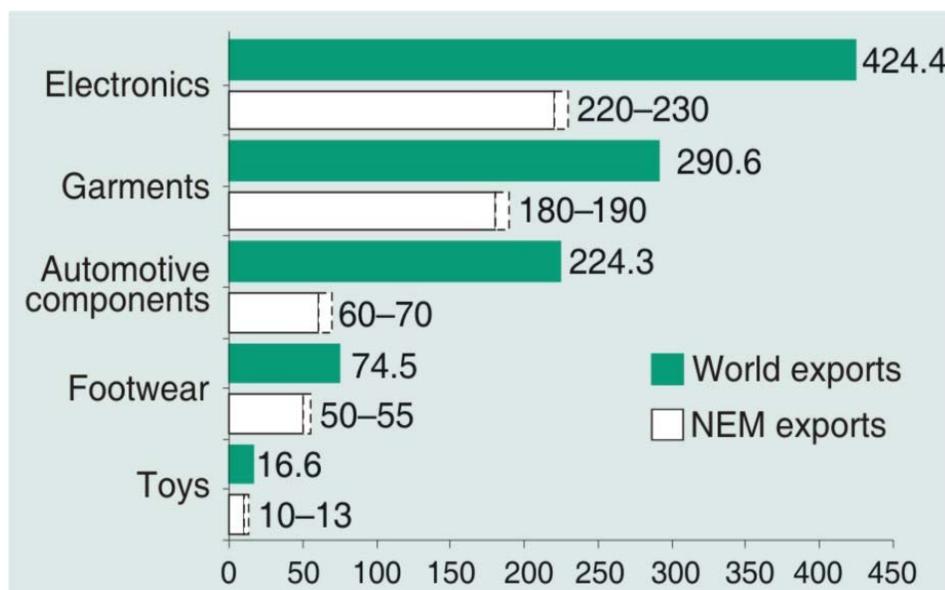
*Доклад о мировых инвестициях и его база данных имеются в сети по адресу:*  
<http://www.unctad.org/wir>, <http://www.unctad.org/fdistatistics> и

**Диаграмма 1. Занятость, связанная с неакционерными формами международного производства, в отдельных отраслях, 2010 год (в млн. чел.)**



Источник: UNCTAD, World Investment Report 2011.

**Диаграмма 2. Экспорт, связанный с неакционерными формами международного производства, в отдельных отраслях, 2010 год (в млрд. долл.)**



Источник: UNCTAD, World Investment Report 2011.

**Таблица 1. Ключевые показатели трансграничных неакционерных форм международного производства в отдельных отраслях, 2010 год (в млрд. долл.)**

	Estimated NEM-related worldwide...			
	Sales	Value added	Employment	Employment in developing economies
<b>Contract manufacturing - selected technology/capital intensive industries</b>				
Electronics	230–240	20–25	1.4–1.7	1.3–1.5
Automotive components	200–220	60–70	1.1–1.4	0.3–0.4
Pharmaceuticals	20–30	5–10	0.1–0.2	0.05–0.1
<b>Contract manufacturing - selected labour intensive industries</b>				
Garments	200–205	40–45	6.5–7.0	6.0–6.5
Footwear	50–55	10–15	1.7–2.0	1.6–1.8
Toys	10–15	2–3	0.4–0.5	0.4–0.5
<b>Services outsourcing</b>				
IT services and business process outsourcing <sup>a</sup>	90–100	50–60	3.0–3.5	2.0–2.5
<b>Franchising</b>				
Retail, hotel, restaurant, and catering, business and other services	330–350	130–150	3.8–4.2	2.3–2.5
<b>Management contracts - selected industry</b>				
Hotels	15–20	5–10	0.3–0.4	0.1–0.15
			Estimated NEM-related worldwide...	
		Fees	Associated sales	Associated value added
<b>Licensing</b>				
Cross-industry		17–18	340–360	90–110

**Источник:** UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

**Таблица 2. Ведущие участники подрядного промышленного производства и аутсорсинга услуг, 2009 год (в млрд. долл. и тыс. чел.)**

Company name	Sales	Employment	Company name	Sales	Employment
<b>Electronics</b>					
Foxconn/Hon Hai (Taiwan Province of China)	59.3	611	Inventec (Taiwan Province of China)	13.5	30
Flextronics (Singapore)	30.9	160	Jabil (United States)	13.4	61
Quanta (Taiwan Province of China)	25.4	65	TPV Technology (Hong Kong, China)	8.0	24
Compal (Taiwan Province of China)	20.4	58	Celestica (Canada)	6.5	35
Wistron (Taiwan Province of China)	13.9	39	Sanmina-SCI (United States)	5.2	32
<b>Automotive components</b>					
Denso (Japan)	32.0	120	LG Chem (Republic of Korea)	13.1	13
Robert Bosch (Germany)	25.6	271	Faurecia (France)	13.0	58
Aisin Seiki (Japan)	22.1	74	Johnson Controls (United States)	12.8	130
Continental (Germany)	18.7	148	Delphi (United States)	11.8	147
Magna International (Canada)	17.4	96	ZF Friedrichshafen (Germany)	11.7	60
<b>Pharmaceuticals</b>					
Catalent Pharma Solutions (United States)	1.6	9	Jubilant Life Sciences (India)	0.7	6
Lonza Group (Switzerland)	1.3	4	NIPRO Corp. (Japan)	0.6	10
Boehringer Ingelheim (Germany)	1.1	6	Patheon (Canada)	0.5	4
Royal DSM (Netherlands)	1.0	4	Fareva (France)	0.4	5
Piramal Healthcare (India)	0.7	7	Haupt Pharma (Germany)	0.4	2
<b>Semiconductors</b>					
TSMC (Taiwan Province of China)	9.2	26	Dongbu HiTek (Republic of Korea)	0.4	3
UMC (Taiwan Province of China)	2.9	13	VIC (Taiwan Province of China)	0.4	3
Chartered Semiconductor (Singapore)	1.5	4	TowerJazz (Israel)	0.3	2
Globalfoundries (United States)	1.1	10	Samsung Electronics (Republic of Korea)	0.3	...
SMIC (China)	1.1	10	IBM Microelectronics (United States)	0.3	...
<b>IT-BPO</b>					
International Business Machines (United States)	38.2	190	NTT Data Corp. (Japan)	8.9	35
Hewlett-Packard (United States)	34.9	140	Computer Sciences Corporation (United States)	6.5	45
Fujitsu (Japan)	27.1	18	Cap Gemini (France)	6.1	109
Xerox (United States)	9.6	46	Dell (United States)	5.6	43
Accenture (Ireland)	9.2	204	Logica (United Kingdom)	5.5	39

**Источник:** UNCTAD, *World Investment Report 2011*.