

Конференция Организации Объединенных Наций
по торговле и развитию

Доклад о мировых инвестициях

2001 Содействие
развитию
Обзор



Организация Объединенных Наций
Нью-Йорк и Женева, 2001 год

Примечание

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

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

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

В таблицах использованы следующие условные обозначения:

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

прочерк (-) означает, что соответствующая величина равна нулю или ничтожна 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 и 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/2001 (Overview)

Выражение признательности

Доклад о мировых инвестициях за 2001 год (ДМИ01) был подготовлен под общим руководством Карла П. Сована группой специалистов, которую возглавляла Ань-Нга Тран Нгуен и в состав которой входили Виктория Аранда, Америко Бевилья Дзампетти, Харник Деол, Куми Эндо, Вильфрид Энгельке, Торбьёрн Фредрикссон, Масатака Фудзита, Кальман Калотай, Габриэль Кёлер, Падма Маллампалли, Абрахам Негаш, Людгер Оденталь, Мигель Перес Луденя, Катя Вайгль и Джеймс Сяонин Чжань. Некоторые материалы представили также Сунг Су Еун, Фувльвия Фаринелли, Гюнтер Фишер и Пауль Вессендорп.

Основное содействие в исследовательской работе оказали Мохамед Шираз Бали, Бредли Бойкорт и Лизан Мартинес. Содействие в исследовательской работе оказала также Тадель Тей. В различных этапах подготовки *ДМИ01* принимали участие три молодых специалиста-стажера: Мария Кристина д'Орнельяс, Лиандер Крёзен и Пим Шойтемакер. *ДМИ01* подготовили к выпуску Кристофер Корбе, Флоренс Юдри, Зара Лим, Мэри Макги и Шанталь Ракотондрайнибе. Графики выполнил Диего Ойарсун Рейес. Компьютерный набор *ДМИ01* подготовила Тересита Сабико. Технический редактор *Доклада* – Фредерик Гловер.

Главный консультант и рецензент – Санджао Лалл.

Вклад в подготовку *ДМИ01* внесли эксперты системы Организации Объединенных Наций и внешние специалисты. Основные материалы представили Хорхе Карильо, Лилах Нахум и Прасада Редди. Материалы направили также Питер Бримбл, Майк Кроун, Соня Ференчикова, Грация Йетто-Жилье, Анджей Копердан, Сяофан Шень, Лу Юебин и Ся Юфу.

При подготовке различных глав авторы консультировались с рядом экспертов. Особая тема, выбранная для Части второй, была обсуждена на международном рабочем совещании, организованном в Женеве в мае 2001 года в сотрудничестве с Форумом по вопросам политики в области развития Германского фонда международного экономического развития. Особая признательность за содействие выражается представителям Форума Гудруну Кохендорферу-Люциусу и Ине Детман-Буш.

Замечания на различных этапах подготовки высказали Арун Агравал, Тилман Алтенбург, Субаш Билджали, Дуглас ван дер Берге, Кай Бетке, Мауро Борхес Лемос, Андре де Кромбрюгге, Крис Дэррол, Жаннел Диллер, Ласло Дубчак, Найджел Истон, Персефона Эконому, Марио Френц, Иштван Фориан, Аксель Жиру, Анабель Гонсалес, Халил Хамдани, Роберт Хэндфилд, Том Хейс, Нил Худ, Пол Хайман, Георг Кель, Юнь Дон Ким, Марк Колен, Сушил Кумар, Дон Лекроу, Роберт Липси, Генри Лёвендаль, Джон А. Метьюс, Йорг Майер, Прадип Мехта, Хафиз Мирза, Тони Майзен, Шандор Молнар, Рикардо Монхе, Теодор Х. Моран, Майкл Мортимор, Линн К. Мителка, Ньонгуна С. Ндунгу, Фьонан О'Муирхартайг, Хосе Томас Паес Фернандес, Николас Фелпс, Анн Каролин Постума, Ганеш Расагам, Андрес Родригес Клейр, Педро Роффе, Лоррэн Руффинг, Кристиан Степанек-Аллен, Вит Швайцер, Таффере Тесфашью, Арт Толентино, Сельма Тозанли, Роб ван дер Тулдер, Петер Унтервегер, Луис Т. Уэллс, Арчи Уоркмен, Генри Юнг и Стивен Янг.

Вклад в подготовку *ДМИ01*, особенно в форме представления данных и другой информации, внесли многие должностные лица центральных банков, статистических управлений, агентств по поощрению инвестиций и других государственных ведомств, сотрудники международных организаций и неправительственных организаций, а также

руководители ряда компаний. Материалы представила также Консультативная служба по иностранным инвестициям Всемирного банка. Обследование связей иностранных филиалов было проведено с участием Международной торговой палаты. Все карты, содержащиеся в настоящем *Докладе*, были с некоторыми модификациями одобрены Секцией картографии Департамента общественной информации Организации Объединенных Наций.

При составлении Доклада были учтены общие рекомендации старшего экономического советника Джона Х. Даннинга.

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

Содержание

Стр.

Обзор	1
-------------	---

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА

<i>В 2000 году потоки ПИИ достигли рекордных уровней...</i>	1
<i>...но изучение географии потоков ПИИ указывает на высокую степень концентрации международного производства...</i>	6
<i>...при этом успех стран в деле привлечения ПИИ существенно разнится, о чем свидетельствует новый индекс ввоза ПИИ.</i>	15
<i>Расширение международного производства происходит в новых международных условиях...</i>	18
<i>...и приводит к тому, что даже на субнациональном уровне степень концентрации возрастает...</i>	21
<i>...а это порождает необходимость политики нового поколения в области поощрения инвестиций.</i>	23

СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ СВЯЗЕЙ С МЕСТНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

<i>Связи иностранных филиалов с отечественными фирмами способны увеличить выгоды от ПИИ.</i>	26
<i>ТНК имеют собственные интересы в деле налаживания связей с отечественными поставщиками...</i>	28
<i>...но правительства могут сыграть важную роль в содействии развитию связей...</i>	29
<i>...и, возможно, лучше всего в рамках специальной программы поощрения таких связей.</i>	32
1. <i>Постановка принципиальных целей программы развития связей</i>	35
2. <i>Определение адресатов программы</i>	36
3. <i>Определение конкретных мер, которые необходимо принять</i>	38
4. <i>Создание соответствующей институциональной и административной базы для осуществления программы и контроля за ее реализацией</i>	41

Приложение:	
Доклад о мировых инвестициях, 2001 год. Содержание	45
Некоторые публикации ЮНКТАД по транснациональным корпорациям и прямым иностранным инвестициям	57
Анкета.....	69

Диаграммы

1. Распределение иностранных филиалов в биотехнологической отрасли, 1999 год.....	13
2. Распределение иностранных филиалов в отраслях, занимающихся производством продуктов питания и напитков, 1999 год.....	14
3. Фокус политики для содействия развитию связей с местной экономикой	34

Таблицы

1. ПИИ и международное производство: отдельные показатели, 1982–2000 годы	2
2. Приток и отток ПИИ: распределение по регионам, 1989–2000 годы	3
3. 25 крупнейших ТНК мира: классификация по объему зарубежных активов, 1999 год.....	8
4. 10 крупнейших ТНК развивающихся стран: классификация по объему зарубежных активов, 1999 год	9
5. 10 крупнейших нефинансовых ТНК, базирующихся в Центральной и Восточной Европе: классификация по объему зарубежных активов, 1999 год.....	10
6. Индекс ввоза ПИИ, по регионам, 1988–1990 и 1998–2000 годы.....	17
7. Изменения в национальных режимах регулирования, 1991–2000 годы.....	19
8. Меры иностранных филиалов по налаживанию и углублению связей	39
9. Конкретные меры правительств по налаживанию и углублению связей.....	40

Доклад о мировых инвестициях, 2001 год: Содействие развитию связей

Обзор

ГЕОГРАФИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В 2000 году потоки ПИИ достигли рекордных уровней...

Объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ) продолжают стремительно возрастать, усиливая роль международного производства в мировой экономике. В 2000 году ПИИ увеличились на 18 процентов, опередив по темпам роста другие экономические агрегаты, например мировое производство, капиталобразование и торговлю, и достигли рекордного уровня в 1,3 трлн. долларов (таблица 1). Тем не менее в 2001 году ожидается сокращение потоков ПИИ.

Движущей силой глобального расширения инвестиционных потоков выступают более 60 тыс. транснациональных корпораций (ТНК), которые имеют свыше 800 тыс. филиалов за рубежом. Главными получателями ПИИ остаются *развитые страны*, на которые приходится более трех четвертей глобального притока инвестиций. Основным стимулом движения ПИИ по-прежнему выступают трансграничные слияния и приобретения (СИП), а эти операции все еще сконцентрированы в основном в развитых странах. В результате приток инвестиций в развитые страны увеличился на 21 процент, чуть превысив 1 трлн. долларов. Приток ПИИ в *развивающиеся страны* также возрос и достиг 240 млрд. долларов. Однако их доля в мировых потоках ПИИ второй год подряд сокращалась и опустилась до 19 процентов против 41-процентного пикового уровня в 1994 году. Страны *Центральной и Восточной Европы*, получившие инвестиции на сумму 27 млрд. долларов, сохранили свою долю, составляющую 2 процента. Маргиналами с точки зрения привлечения ПИИ остаются 49 наименее развитых стран (НРС):

их доля в мировых потоках в
2000 году составила лишь 0,3 процента.

Таблица 1. ПИИ и международное производство: отдельные показатели, 1982–2000 годы
(В млрд. долларов и в процентах)

	Стоимостной объем в текущих ценах (в млрд. долларах)			Среднегодовые темпы прироста (в процентах)					
	1982	1990	2000	1986-1990	1991-1995	1996-1999	1998	1999	2000
Приток ПИИ	57	202	1 271	23,0	20,8	40,8	44,9	55,2	18,2
Отток ПИИ	37	235	1 150	26,2	16,3	37,0	52,8	41,3	14,3
Суммарный объем ввезенных ПИИ	719	1 889	6 314	16,2	9,3	16,9	19,8	22,3	21,5
Суммарных объем вывезенных ПИИ	568	1 717	5 976	20,5	10,8	16,4	20,9	19,5	19,4
Трансграничные слияния и приобретения ^a	..	151	1 144	26,4 ^b	23,3	50,0	74,4	44,1	49,3
Объем продаж иностранных филиалов	2 465	5 467	15 680 ^c	15,6	10,5	10,4	18,2	17,2 ^c	18,0 ^c
Основная продукция иностранных филиалов	565	1 420	3 167 ^d	16,4	7,2	11,0	3,2	27,2 ^d	16,5 ^d
Совокупные активы иностранных филиалов	1 888	5 744	21 102 ^e	18,2	13,9	15,9	23,4	14,8 ^e	19,8 ^e
Экспорт иностранных филиалов	637	1 166	3 572 ^f	13,2	14,0	11,0	11,8	16,1 ^f	17,9 ^f
Численность работников иностранных филиалов (тыс. человек)	17 454	23 721	45 587 ^g	5,7	5,3	7,8	16,8	5,3 ^g	12,7 ^g
ВВП по факторным издержкам	10 612	21 475	31 895	11,7	6,3	0,7	-0,9	3,4	6,1
Валовые вложения в основной капитал	2 236	4 501	6 466 ^h	12,2	6,6	0,6	-0,6	4,3	..
Роялти и лицензионные платежи	9	27	66 ^h	22,1	14,1	4,0	6,1	1,1	..
Экспорт товаров и нефакторных услуг	2 124	4 381	7 036 ^h	15,4	8,6	1,9	-1,5	3,9	..

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, table I.1, p. 10.

^a Данные имеются только с 1987 года.

^b Только 1987–1990 годы.

^c На основе следующего уравнения регрессии, увязывающего объем продаж с суммарным объемом ввезенных ПИИ за период 1982–1998 годов: объем продаж = $967 + 2,462 \cdot$ суммарный объем ввезенных ПИИ.

^d На основе следующего уравнения регрессии, увязывающего объем валовой продукции с суммарным объемом ввезенных ПИИ за период 1982–1998 годов: валовая продукция = $412 + 0,461 \cdot$ суммарный объем ввезенных ПИИ.

^e На основе следующего уравнения регрессии, увязывающего объем активов с суммарным объемом ввезенных ПИИ за период 1982–1998 годов: объем активов = $-376 + 3,594 \cdot$ суммарный объем ввезенных ПИИ.

^f На основе следующего уравнения регрессии, увязывающего объем экспорта с суммарным объемом ввезенных ПИИ за период 1982–1998 годов: объем экспорта = $231 + 0,559 \cdot$ суммарный объем ввезенных ПИИ.

^g На основе следующего уравнения регрессии, увязывающего объем численности работников с суммарным объемом ввезенных ПИИ за период 1982–1998 годов: численность работников = $13\,925 + 5,298 \cdot$ суммарный объем ввезенных ПИИ.

^h Данные за 1999 год.

Примечание: В настоящей таблице не учтен стоимостной объем общемировых продаж зарубежных филиалов, связанных со своими головными компаниями не по линии акционерного капитала, а также продаж самих головных фирм. Данные о мировом объеме продаж, валовой продукции, совокупных активах, экспорте и численности работников иностранных филиалов представляют собой оценку на основе экстраполяции общемировых данных зарубежных филиалов ТНК Германии, Италии, Соединенных Штатов, Франции и Японии (объем продаж и численность работников), Соединенных Штатов и Японии (объем экспорта), Соединенных Штатов (валовая продукция), а также Германии и Соединенных Штатов (объем активов) с учетом удельных весов этих стран в общемировом суммарном объеме вывезенных ПИИ.

Таблица 2. Приток и отток ПИИ: распределение по регионам, 1989–2000 годы
(В млрд. долларов)

Регион/страна	Приток ПИИ							Отток ПИИ						
	1989-1994 (Средне- годовой показате ль)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1989-1994 (Среднего довой показател ь)	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Развитые страны	137,1	203,5	219,7	271,4	483,2	829,8	1 005,2	203,2	305,8	332,9	396,9	672,0	945,7	1 046,3
Западная Европа	79,8	117,2	114,9	137,5	273,4	485,3	633,2	114,2	173,6	204,3	242,4	475,2	761,1	820,3
Европейский союз	76,6	113,5	109,6	127,6	261,1	467,2	617,3	105,2	159,0	183,2	220,4	454,3	720,1	772,9
Другие западноевропейские страны	3,1	3,7	5,2	9,9	12,3	18,2	15,8	9,0	14,6	21,1	22,0	21,0	41,1	47,4
Япония	1,0	-	0,2	3,2	3,3	12,7	8,2	29,6	22,5	23,4	26,1	24,2	22,7	32,9
Соединенные Штаты	42,5	58,8	84,5	103,4	174,4	295,0	281,1	49,0	92,1	84,4	95,8	131,0	142,6	139,3
Развивающиеся страны и территории	59,6	113,3	152,5	187,4	188,4	222,0	240,2	24,9	49,0	57,6	65,7	37,7	58,0	99,5
Африка	4,0	4,7	5,6	7,2	7,7	9,0	8,2	0,9	0,5	0,0	1,7	0,9	0,6	0,7
Латинская Америка и Карибский бассейн	17,5	32,3	51,3	71,2	83,2	110,3	86,2	3,7	7,3	5,5	14,4	8,0	21,8	13,4
Азия и Океания	37,9	75,9	94,5	107,3	95,9	100,0	143,8	20,3	41,1	51,9	49,4	28,7	35,5	85,3
Азия	37,7	75,3	94,4	107,2	95,6	99,7	143,5	20,3	41,1	51,9	49,4	28,6	35,4	85,2
Западная Азия	2,2	-	2,9	5,5	6,6	0,9	3,4	0,3	- 1,0	2,3	- 0,3	- 1,7	0,7	1,3
Центральная Азия	0,4	1,7	2,1	3,2	3,0	2,6	2,7	-	0,3	- 0,0	0,2	0,3	0,3	0,3
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	35,1	73,6	89,4	98,5	86,0	96,2	137,3	20,0	41,8	49,7	49,5	30,0	34,4	83,6
Южная Азия	0,8	2,9	3,7	4,9	3,5	3,1	3,0	-	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,3
Океания	0,2	0,6	0,2	0,1	0,3	0,3	0,3	-	-	-	-	0,1	0,1	0,0
Развивающиеся страны Европы	0,2	0,5	1,1	1,7	1,6	2,7	2,0	-	-	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Центральная и Восточная Европа	3,4	14,3	12,7	19,2	21,0	23,2	25,4	0,1	0,5	1,0	3,4	2,1	2,1	4,0
Все страны мира	200,1	331,1	384,9	477,9	692,5	1 075,0	1 270,8	228,3	355,3	391,6	466,0	711,9	1 005,8	1 149,9

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2001: Promoting Linkages, annex tables B.1 and B.2, pp. 291 to 296.

В развитом мире доля "большой тройки" [Европейский союз (ЕС), Соединенные Штаты и Япония] в 2000 году составила 71 процент по показателю ввоза и 82 процента по показателю вывоза (таблица 2). Внутри "большой тройки" ЕС укрепил свои позиции и в качестве получателя, и в качестве источника ПИИ. Рекордные показатели притока инвестиций (617 млрд. долларов) были достигнуты благодаря дальнейшему прогрессу в региональной интеграции, а главными партнерами ЕС за пределами региона остаются Соединенные Штаты и другие западноевропейские страны. В результате поглощения компании "Маннесманн" корпорацией "Водафонэйртач" (а это крупнейшая сделка по трансграничным слияниям, совершенная до настоящего времени) Германия впервые стала крупнейшим получателем ПИИ в Европе. Соединенное Королевство второй год сохраняет позиции страны, выступающей крупнейшим источником инвестиций во всем мире. *Соединенные Штаты* оставались ведущим получателем ПИИ в мире: приток инвестиций в них достиг 281 млрд. долларов. Вывоз инвестиций сократился на 2 процента – до 139 млрд. долларов. Приток ПИИ в *Японию* в 2000 году сократился по сравнению с предыдущим годом на 36 процентов (до 8 млрд. долларов), отчасти в силу затянувшегося спада в экономике страны, а отчасти также, возможно, из-за того, что, невзирая на ее политику благоприятствования ввозу ПИИ, ряд других факторов все же сдерживает приток инвестиций. Напротив, показатель вывоза инвестиций из Японии подскочил до 33 млрд. долларов – самого высокого уровня за десять лет. Если вести речь о *других развитых странах*, то наиболее бросается в глаза ситуация в Канаде, где были зарегистрированы беспрецедентные показатели ввоза и вывоза ПИИ в результате заключения ряда крупных сделок по СИП, в частности с партнерами в Европе и Соединенных Штатах.

В стане развивающихся стран обозначились глубокие различия в тенденциях движения ПИИ. В отличие от большинства других регионов мира, в *Африке* (включая Южную Африку) приток инвестиций в 2000 году сократился (впервые с середины 90-х годов) с 10,5 млрд. долларов до 9,1 млрд. долларов. Вследствие этого доля Африки в совокупных потоках ПИИ упала ниже 1-процентной планки. Это произошло главным образом из-за двух стран: Южной Африки и Анголы. В первой из упомянутых стран замедление роста ПИИ было обусловлено уменьшением приватизационных мероприятий и сделок по СИП, а во второй произошло сокращение притока инвестиций в нефтяную промышленность. Сообщество по вопросам развития стран юга Африки сохранило свои позиции наиболее важного субрегиона – получателя ПИИ в Африке. Его доля в совокупном объеме

притока ПИИ в Африку составила 44 процента против 21 процента в первой половине 90-х годов. Не исключено, что повышение привлекательности Сообщества для ПИИ было обусловлено главным образом факторами, связанными с сугубо страновой спецификой, но движущей силой по крайней мере некоторых потоков ПИИ здесь выступала также экономическая интеграция в регионе.

После трехкратного увеличения во второй половине 90-х годов приток ПИИ в страны *Латинской Америки и Карибского бассейна* в 2000 году также сократился (на 22 процента, до 86 млрд. долларов). Но это можно считать в основном выправлением аномального всплеска 1999 года, когда на показатель притока ПИИ в регионе в значительной мере повлияли три крупные сделки по трансграничному приобретению латиноамериканских фирм, а не переломом глубинных тенденций. Осуществление приватизационных мероприятий в 2000 году замедлилось, но они продолжают играть роль важного фактора в привлечении ПИИ. В секторальном разрезе Южная Америка привлекала ПИИ главным образом в отрасли сферы услуг и в добывающую промышленность, а Мексика продолжала получать крупнейшую долю инвестиций в обрабатывающей промышленности, а также в банковском секторе.

Приток ПИИ в *развивающиеся страны Азии* в 2000 году достиг рекордного уровня – 143 млрд. долларов. Крупнейший прирост произошел в Восточной Азии; в частности Гонконг (Китай) пережил беспрецедентный бум ПИИ, приток которых составил 64 млрд. долларов и вывел его на позиции крупнейшего получателя ПИИ в Азии, а также среди развивающихся стран в целом. Этот всплеск притока инвестиций объясняется рядом факторов. Во-первых, он отражает выход Гонконга из полосы экономических потрясений последнего времени. Во-вторых, ТНК, планирующие разместить инвестиции в континентальном Китае, "временно призраивали" свои средства в Гонконге (Китай) в предвидении ожидаемого вступления Китая в ВТО. В-третьих, это увеличение обусловлено совершением крупной трансграничной сделки по СИП в телекоммуникационной сфере, на которую пришлось почти треть совокупного притока ПИИ в эту территорию. В-четвертых, здесь присутствует элемент увеличения масштабов "круговорота" капитала, ввозимого в Гонконг (Китай) и вывозимого из него.

Приток ПИИ в Китай (41 млрд. долларов) оставался довольно стабильным. В ходе переговоров о вступлении в ВТО Китай внес некоторые изменения в свою политику в области ПИИ. ТНК играют все более важную роль в китайской экономике; например, доля налогов иностранных филиалов в 2000 году в совокупные поступления страны от налогов с предприятий составила 18 процентов (27 млрд. долларов). Приток инвестиций в Юго-Восточную Азию (АСЕАН-10) оставался на уровне ниже предкризисного. Доля этого субрегиона в совокупном притоке ПИИ в развивающиеся страны Азии продолжала сокращаться и достигла в 2000 году 10 процентов против более чем 30 процентов в середине 90-х годов. Это было вызвано главным образом увеличением притока инвестиций в другие страны региона и значительными масштабными сбросами инвестиционных активов в Индонезии с начала финансового кризиса. В Южной Азии приток ПИИ сократился по сравнению с предыдущим годом на 1 процент. Индия – крупнейший получатель инвестиций в этом субрегионе – привлекла 2 млрд. долларов. Несмотря на столь разнонаправленные тенденции, более отдаленные инвестиционные перспективы для развивающихся стран Азии остаются радужными. В дополнение к качественным факторам, определяющим привлекательность этого региона для ПИИ, этот процесс, скорее всего, будет подталкиваться углублением экономической интеграции в регионе.

Вывоз ПИИ из развивающихся стран Азии в 2000 году удвоился и достиг 85 млрд. долларов. Наиболее важным источником инвестиций (63 млрд. долларов) являлся Гонконг (Китай); более половины его внешних ПИИ поступили в Китай. Вывоз ПИИ из Китая и Индии также увеличился.

Приток ПИИ в *Центральную и Восточную Европу* тоже вырос, причем до беспрецедентного уровня 27 млрд. долларов. Ключевую роль в столь мощном притоке ПИИ в регион сыграли сделки, связанные с приватизационными мероприятиями; исключение составили Венгрия, где приватизационный процесс в основном завершился, и Содружество Независимых Государств, где крупномасштабные приватизационные мероприятия с участием иностранных инвесторов еще не начались. Вывоз инвестиций из региона рос еще быстрее, чем ввоз, несмотря на то, что официальные данные по вывозу ПИИ, по всей вероятности, занижают его фактические объемы. (Некоторые ПИИ, осуществляемые фирмами в Российской Федерации, не регистрируются или отражаются по другим разделам платежного баланса.)

...но изучение географии потоков ПИИ указывает на высокую степень концентрации международного производства...

География притока ПИИ позволяет судить о масштабах интеграции принимающих стран в глобализующуюся мировую экономику. Косвенным образом она указывает также на распределение выгод от ПИИ. География же вывоза ПИИ показывает, какие страны контролируют глобальное распределение этих инвестиций. Понимание географической структуры и общих объемов ПИИ, а также их движущих сил имеет важное значение для разработки и реализации экономических стратегий и политики.

Сопоставление карт мира, с нанесенными на них показателями ввоза и вывоза ПИИ, за 2000 и 1985 годы позволяет сделать вывод о том, что сегодня крупные объемы ПИИ достигают гораздо большего числа стран, чем в прошлом. Показатели совокупных объемов ввезенных инвестиций, превышающие 10 млрд. долларов, теперь имеют более 50 стран (в том числе 24 развивающиеся) по сравнению со всего лишь 17 странами 15 лет назад (семь из них – развивающиеся). С вывозом ПИИ складывается аналогичная картина: число стран, имеющих показатели объемов вывезенных инвестиций, которые превышают 10 млрд. долларов, за этот же период выросло с 10 до 33 (теперь в их число входят 12 развивающихся стран по сравнению с 8 в 1985 году). Если же анализировать потоки инвестиций, то можно убедиться в том, что число стран, получающих в среднем ежегодно более 1 млрд. долларов, выросло с 17 (шесть из них относились к категории развивающихся стран) в середине 80-х годов до 51 (23 из них – развивающиеся) в конце 90-х годов. По критерию вывоза инвестиций в конце 90-х годов более 1 млрд. долларов за рубежом инвестировали 33 страны (11 развивающихся), тогда как в середине 80-х годов их насчитывалось всего 13 (лишь одна из них была развивающейся).

Вместе с тем, несмотря на широкую географию, ПИИ распределяются неравномерно. На 30 крупнейших принимающих стран мира приходится 95 процентов совокупного мирового притока ПИИ и 90 процентов их суммарного объема. Доля 30 крупнейших стран базирования (а это главным образом промышленно развитые страны)

составляет порядка 99 процентов и по потокам, и по суммарным объемам ПИИ. Примерно 90 из 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира (по объему зарубежных активов) базируются в "большой тройке" (25 крупнейших из этих фирм перечисляются в таблице 3). Более половины из этих компаний занимаются производством электрического и электронного оборудования, автомобилей, действуют в нефтяной промышленности и сфере распределения. Эти ТНК играют важную роль в международном производстве:

в 1999 году на них приходилось приблизительно 12 процентов, 16 процентов и 15 процентов от, соответственно, совокупного объема зарубежных активов, продаж и занятых работников в 60 тыс. с лишним ТНК мира.

Таблица 3. 25 крупнейших ТНК мира: классификация по объему зарубежных активов, 1999 год
(Млрд. долларов и число занятых)

Место в 1999 году:	Индекс транснациональности ^a	Место в 1998 году:	Индекс транснациональности ^a	Корпорация	Страна	Отрасль ^b	Активы		Продажи		Число работников		Индекс транснациональности ^a (в процентах)
							Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	
1	75	1	75	"Дженерал электрик"	Соединенные Штаты	Электроника	141,1	405,2	32,7	111,6	143 000	310 000	36,7
2	22	5	19	"Эксонмобил корпорейшн"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	99,4	144,5	115,5	160,9	68 000	107 000	68,0
3	43	3	45	"Роял датч/Шелл груп" ^c	Нидерланды/Соединенное Королевство	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	68,7	113,9	53,5	105,4	57 367	99 310	56,3
4	83	2	85	"Дженерал моторс"	Соединенные Штаты	Автомобильная промышленность	68,5	274,7	46,5	176,6	162 300	398 000	30,7
5	77	4	76	"Форд мотор компани"	Соединенные Штаты	Автомобильная промышленность	..	273,4	50,1	162,6	191 486	364 550	36,1
6	82	6	60	"Тойота мотор корпорейшн"	Япония	Автомобильная промышленность	56,3	154,9	60,0	119,7	13 500	214 631	30,9
7	51	9	59	"Даймлеркраслер АГ"	Германия	Автомобильная промышленность	55,7	175,9	122,4	151,0	225 705	466 938	53,7
8	21	32	27	"Тотал Фина СА"	Франция	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	..	77,6	31,6	39,6	50 538	74 437	70,3
9	50	7	54	ИБМ	Соединенные Штаты	Компьютерная промышленность	44,7	87,5	50,4	87,6	161 612	307 401	53,7
10	18	8	21	БП	Соединенное Королевство	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	39,3	52,6	57,7	83,5	62 150	80 400	73,7
11	2	10	3	"Нестле СА"	Швейцария	Производство пищевых продуктов и напитков	33,1	36,8	45,9	46,7	224 554	230 929	95,2
12	45	11	51	"Фольксваген груп"	Германия	Автомобильная промышленность	..	64,3	47,8	70,6	147 959	306 275	55,7
13	11	-	-	"Ниппон мицубиси ойл корпорейшн ("Ниппон ойл ко. лтд.")	Япония	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	31,5	35,5	28,4	33,9	11 900	15 964	82,4
14	41	19	52	"Сименс АГ"	Германия	Электронная промышленность	..	76,6	53,2	72,2	251 000	443 000	56,8
15	90	14	73	"Уол-Март сторз"	Соединенные Штаты	Розничная торговля	30,2	50,0	19,4	137,6	..	1 140 000	25,8
16	55	-	-	"Репсол - ИПФ СА"	Испания	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	29,6	42,1	9,1	26,3	..	29 262	51,6
17	13	17	17	"Диагео Плк."	Соединенное Королевство	Производство напитков	28,0	40,4	16,4	19,0	59 852	72 479	79,4
18	59	87	84	"Маннесманн АГ"	Германия	Телекоммуникационный сектор/инжиниринг	..	57,7	11,8	21,8	58 694	130 860	48,9
19	58	13	63	"Сюзет Лионез дез о"	Франция	Диверсифицированная компания/коммунальные услуги	..	71,6	9,7	23,5	150 000	220 000	49,1
20	32	23	40	"БМВ АГ"	Германия	Автомобильная промышленность	27,1	39,2	26,8	36,7	46 104	114 952	60,9
21	3	15	8	"АББ"	Швейцария	Производство электроборудования	27,0	30,6	23,8	24,4	155 427	161 430	94,1
22	42	20	41	"Сони корпорейшн"	Япония	Электронная промышленность	..	64,2	43,1	63,1	115 717	189 700	56,7
23	9	34	1	"Сиграм компани"	Канада	Производство напитков/СМИ	25,6	35,0	12,3	11,8	88,6
24	8	12	7	"Юнилевер"	Соединенное Королевство/Нидерланды	Производство пищевых продуктов/напитков	25,3	28,0	38,4	44,0	222 614	246 033	89,3
25	49	-	-	"Авенти"	Франция	Фармацевтическая/химическая промышленность	..	39,0	4,7	19,2	..	92 446	54,0

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, table III.1, p. 90.

^a Индекс транснациональности рассчитывается как среднее значение трех показателей: отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

^b Отраслевая классификация компаний приведена в соответствии со Стандартной промышленной классификацией Соединенных Штатов, используемой Комиссией по ценным бумагам и биржам Соединенных Штатов (КЦБ).

^c Зарубежные активы, продажи и число занятых за пределами Европы.

.. Данные о зарубежных активах, зарубежных продажах и числе занятых за границей для целей настоящего исследования отсутствовали. При отсутствии таких данных указываются оценочные данные, с использованием вторичных источников информации и на основе отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и числу работников за рубежом к общему числу занятых.

Примечание: В этот список включены только нефинансовые ТНК. В некоторых компаниях иностранным инвесторам может принадлежать более 10 процентов акций, не составляющих контрольного пакета.

Таблица 4. 10 крупнейших ТНК из развивающихся стран: классификация по объему зарубежных активов, 1999 год
(Млн. долларов и число занятых)

Место		Зарубежные активы	Индекс транснациональности ^a	Корпорация	Страна	Отрасль ^b	Активы		Продажи		Число работников		Индекс транснациональности ^a (в процентах)
1	24						Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	
1	24	..		"Хатчисон Вампоа лимитед"	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	48 532	2 107	7 132	..	42 510	38,5	
2	30	8 009		"Петролеос де Венесуэла"	Венесуэла	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	47 250	13 332	32 600	15 000	47 760	29,8	
3	10	6 973		"Семекс СА"	Мексика	Строительство	11 896	2 504	4 841	..	20 902	54,6	
4	39	..		"Петронас – Петролиам национал берхад"	Малайзия	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	31 992	..	15 957	..	18 578	19,8	
5	34	5 127		"Самсунг корпорейшн"	Корея, Республика	Диверсифицированная компания/торговля	21 581	6 339	37 180	1 911	4 600	27,4	
6	13	..		"Дэу корпорейшн"	Корея, Республика	Диверсифицированная компания/торговля	16 460	..	18 618	..	12 021	49,4	
7	22	4 215		"Лг электроник инк."	Корея, Республика	Электронная промышленность и производство электрооборудования	17 273	6 383	15 590	27 000	50 000	39,8	
8	45	4 214		"Санкюн груп"	Корея, Республика	Энергетика/торговля/химическая промышленность	34 542	10 762	43 457	2 273	26 296	15,2	
9	43	4 097		"Нью уорлд девелопмент компани, лтд."	Гонконг, Китай	Строительство	14 789	368	2 259	788	22 945	15,8	
10	42	3 907		"Самсунг электроник ко., лтд."	Корея, Республика	Электронная промышленность и производство электрооборудования	25 487	5 214	28 024	6 039	39 350	16,4	

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, table III.9, p. 105.

^a Индекс транснациональности рассчитывается как среднее значение трех показателей: отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

^b Отраслевая классификация компаний приведена в соответствии со Стандартной промышленной классификацией Соединенных Штатов, используемой Комиссией по ценным бумагам и биржам Соединенных Штатов (КЦБ).

.. Данные о зарубежных активах, зарубежных продажах и числе занятых за границей для целей настоящего исследования отсутствовали. При отсутствии таких данных указываются оценочные данные, с использованием вторичных источников информации и на основе отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и числу работников за рубежом к общему числу занятых.

Таблица 5. 10 крупнейших нефинансовых ТНК, базирующихся в Центральной и Восточной Европе ^а:
классификация по объему зарубежных активов, 1999 год
(Млн. долларов и число занятых)

Место		Зарубежные активы	Индекс транснациональности ^б	Корпорация	Страна	Отрасль	Активы		Продажи		Число работников		Индекс транснациональности ^б (в процентах)
Зарубежные активы	Индекс транснациональности ^б						Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	
1	15			"НК Лукойл"	Российская Федерация	Нефтяная и газовая промышленность	3 236,0	8 422,0	4 642,0	10 903,0	10 000	120 000	29,8
2	1			"Латвийская судоходная компания"	Латвия	Транспорт	459,0	470,0	191,0	191,0	1 124	1 748	87,3
3	23			"Хрватска електро-привреда д.д."	Хорватия	Энергетика	296,0	2 524,0	10,0	780,0	..	15 877	4,3
4	12			Группа "Подравка" ^с	Хорватия	Производство пищевых продуктов и напитков/фармацевтическая промышленность	285,9	477,1	119,4	390,2	501	6 898	32,6
5	6			Приморское морское пароходство	Российская Федерация	Транспорт	256,4	444,1	85,3	116,5	1 308	2 777	59,4
6	11			Группа "Горенье"	Словения	Бытовые приборы	236,3	618,1	593,3	1 120,6	590	6 691	33,3
7	8			Дальневосточное морское пароходство	Российская Федерация	Транспорт	236,0	585,0	134,0	183,0	263	8 873	38,8
8	7			Группа "Плива"	Хорватия	Фармацевтическая промышленность	181,8	915,9	384,7	587,6	2 645	7 857	39,7
9	10			"ТБК лтд."	Венгрия	Химическая промышленность	175,4	553,2	248,9	394,3	927	5 225	37,5
10	2			"Мотоков а.с." ^с	Чешская Республика	Торговля	163,6	262,5	260,2	349,1	576	1 000	64,8

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, table III.16, p. 115.

^а По результатам опросов.

^б Индекс транснациональности рассчитывается как среднее значение трех показателей: отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

^с Данные за 1998 год.

Компания "Дженерал электрик" в 1999 году сохранила свои позиции крупнейшей ТНК в мире. В сотню самых крупных ТНК впервые попали три компании из развивающихся стран ("Хатчисон вампоа", "Петролеос де Венесуэла" и "Семекс"). Транснационализация компаний становится все более заметным явлением не только в развитых странах, но и в развивающемся мире. 50 крупнейших ТНК из развивающихся стран (самые большие из них сопоставимы по размерам с самыми маленькими из сотни мировых лидеров) базируются примерно в 13 новых индустриализующихся странах Азии и Латинской Америки, а также в Южной Африке (см. таблицу 4, где приводится список 10 крупнейших из этих фирм). Главные сферы их специализации – строительство, производство продуктов питания и напитков, а также диверсифицированная деятельность. 25 крупнейших ТНК из Центральной и Восточной Европы распределены между девятью странами базирования несколько более равномерно (см. таблицу 5, где приводится список 10 крупнейших из этих фирм). В специализации этих ТНК наиболее часто представлены такие отрасли, как транспорт, горнодобывающая промышленность, нефтегазовый комплекс, химическая и фармацевтическая промышленность. Динамика индексов транснациональности этих трех групп ТНК в определенной мере различается. Степень транснационализации и 50 крупнейших ТНК развивающихся стран, и 25 крупнейших ТНК Центральной и Восточной Европы возросла: в первом случае с 37 процентов в 1998 году до 39 процентов в 1999 году, а во втором – с 26 до 32 процентов. Индекс транснациональности 100 крупнейших ТНК мира оставался довольно стабильным и высоким (53 процента).

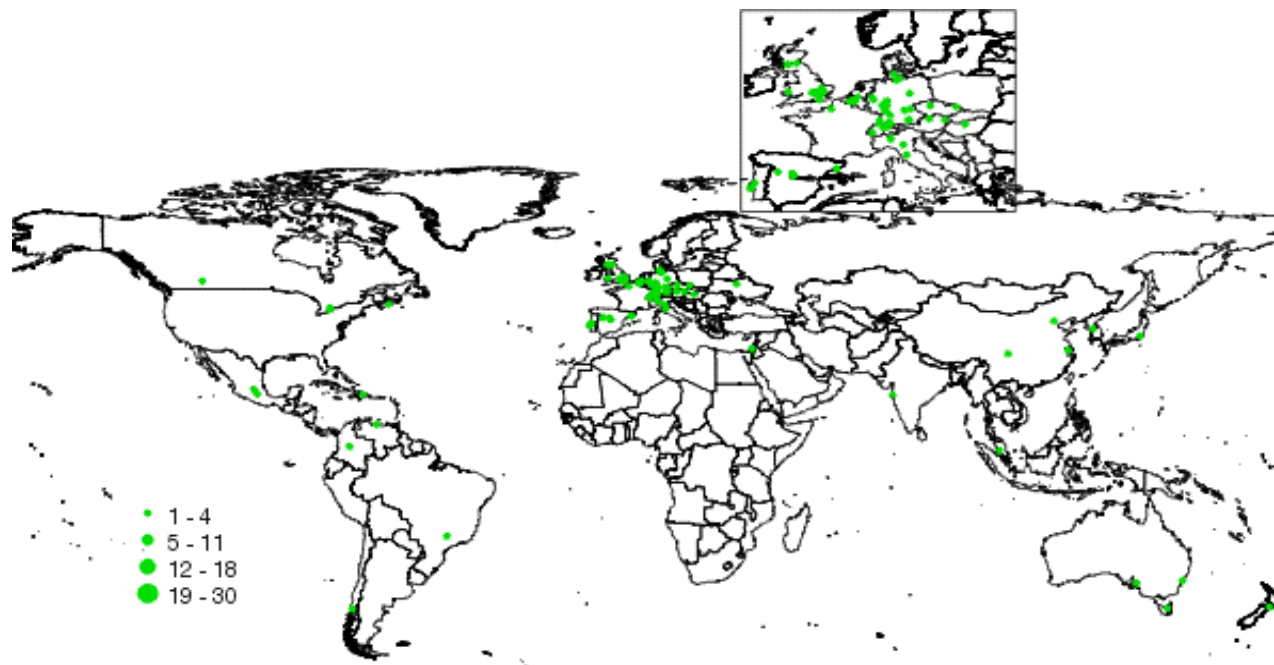
Структура размещения международного производства различается в зависимости от стран и отраслей и со временем меняется, отчасти под воздействием изменения отраслевой структуры ПИИ. За последние десять лет в международном производстве возросла роль сферы услуг, поскольку инвестиционный режим в этом секторе был либерализован относительно недавно. В 1999 году на этот сектор приходилось более половины совокупного объема ввезенных ПИИ в развитых странах и порядка трети – в развивающихся. Во многих отраслях сферы услуг география ПИИ является относительно широкой в силу важного значения такого фактора, как близость к потребителю. Это же касается и некоторых отраслей обрабатывающей промышленности, в которых доступ на внутренний рынок служит главенствующей причиной для

размещения инвестиций за рубежом. Однако, чем выше уровень технологии в отрасли, тем выше, как правило, бывает уровень концентрации. Например, если взять шесть отраслей, представляющих разные технологические уровни (полупроводники, биотехнология, автомобили, теле- и радиоприемники, продукты питания и напитки, а также текстильные изделия и одежда), то поотраслевое картирование покажет высокую степень концентрации ПИИ в сфере биотехнологии (диаграмма 1), за которой следуют полупроводниковая промышленность и производство теле- и радиоприемников. Для сравнения: в производстве продуктов питания и напитков принимающие страны представлены более равномерно (диаграмма 2). В высокотехнологичных отраслях филиалы, как правило, концентрируются в определенной группе районов мира. Это отражает различия в отраслевом распределении ПИИ в обрабатывающей промышленности между развитыми и развивающимися странами. В развитых странах отраслью, выступающей крупнейшим получателем ПИИ, является химическая промышленность, тогда как в развивающихся странах ПИИ сконцентрированы в низкотехнологичных отраслях.

На функциональном уровне географическая структура размещения ПИИ отражает соображения ТНК, касающиеся эффективности деятельности, в связи с усилением конкурентного давления, а также с достижениями в сфере технологии, которые позволяют поддерживать контакты в режиме реального времени на больших расстояниях, и в связи с либерализацией торговой и инвестиционной политики. Это способствует более широкому географическому распределению всех корпоративных функций. Даже такие важнейшие из них, как проектирование, НИОКР и управление финансовыми ресурсами, сегодня переживают все более мощный процесс интернационализации в целях оптимизации издержек, эффективности и гибкости. Возьмем, к примеру, размещение региональных штаб-квартир корпораций. Сингапур и Гонконг (Китай) привлекли значительное число региональных штаб-квартир для обслуживания всего Азиатского региона: в первом из этих мест в 2000 году размещались примерно 200 региональных штаб-квартир корпораций, а во втором – 855. В некоторых отраслях ТНК создали интегрированные системы международного производства с внутрифирменным международным разделением труда, охватывающим регионы (например, в автомобильной промышленности) или даже континенты (например, полупроводниковая промышленность). В таких сложных системах масштабы передачи функций различным точкам сильно различаются. В менее индустриализованных точках выполняются более простые задачи,

например сборка и упаковка, тогда как функции, требующие более высокой квалификации и более передовых технологий, выполняются в более развитых в промышленном отношении точках.

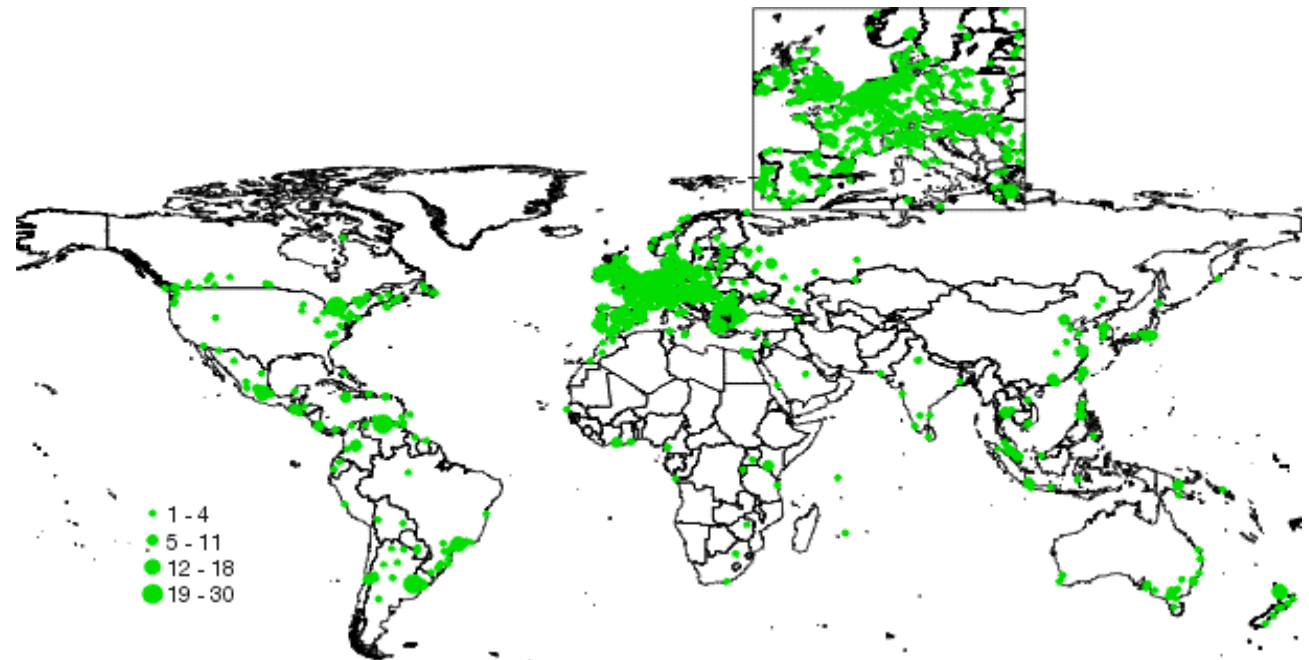
Диаграмма 1. Распределение иностранных филиалов в биотехнологической отрасли, 1999 год ^а



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, figure II.18, p. 69.

^а На основании выделенных 169 полностью контролируемых иностранных филиалов.

Диаграмма 2. Распределение иностранных филиалов в отраслях, занимающихся производством продуктов питания и напитков, 1999 год^а



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, figure II.22, p. 71.

^а На основании выделенных 2245 полностью контролируемых иностранных филиалов.

...при этом успех стран в деле привлечения ПИИ существенно различается, о чем свидетельствует новый индекс ввоза ПИИ.

Концентрация ПИИ служит отражением концентрации экономической деятельности в более общем плане. Следовательно, степень концентрации экспорта, внутренних капиталовложений и платежей за технологии также высока. Естественно, что более богатые и более конкурентоспособные страны получают и размещают больше прямых иностранных инвестиций.

Оценивая привлекательность той или иной страны для международных инвесторов, полезно учитывать относительные размеры и мощь ее экономики. *Индекс ввоза ПИИ* позволяет оценить способность стран к привлечению ПИИ с учетом размеров их экономики и конкурентоспособности. Этот индекс представляет собой среднюю величину трех коэффициентов, отражающих долю каждой страны в мировых ПИИ в соотношениях с их долями в ВВП, занятости и экспорте. Таким образом, если значение индекса равно "единице", то это значит, что доля страны в мировых ПИИ соответствует ее экономическим позициям, выраженным через эти три показателя.

Ранжирование 112 стран в 1988–1990 годах и 137 в 1998–2000 годах указывает на значительный разброс значений этого индекса. В 1998–2000 годах значение индекса колеблется от 17,3 (в случае лидеров – Бельгии и Люксембурга) до –0,8 (в случае Йемена). Кроме того, со временем позиции стран в такой ранговой классификации значительно поменялись. Сингапур, занимавший в конце 80-х годов первую позицию, десятилетием позже переместился на тринадцатое место. Падение значения его индекса обусловлено тем, что между этими двумя периодами темпы роста ПИИ в этой стране снизились (примерно наполовину), тогда как темпы роста ВВП и экспорта более чем удвоились. Позиции Швеции существенно упрочились (она переместилась с двадцать девятого на четвертое место), отчасти в результате целенаправленного изменения курса политики в 90-х годах в сторону большей открытости для ввоза ПИИ.

В 1998–2000 годах индекс ввоза ПИИ, равный единице, имели пять стран: Венгрия, Коста-Рика, Малайзия, Сальвадор и Словакия. Индекс, превышавший единицу, имели 53 страны, а меньше единицы – 79. В

последней группе, которая явно не реализует своего потенциала с точки зрения привлечения ПИИ, оказались развитые страны, например Япония, Италия и Греция, новые индустриализующиеся страны, такие как Республика Корея, китайская провинция Тайвань и Турция, богатые нефтью страны, например Саудовская Аравия, и ряд стран с низкими уровнями доходов. В группу получателей ПИИ, имеющих высокие значения индекса, входят большинство развитых стран, Гонконг (Китай), Сингапур и некоторые страны Центральной и Восточной Европы.

В оба этих периода значения этого индекса у развитых стран примерно вдвое превышает средний мировой показатель, тогда как у развивающихся стран и стран с переходной экономикой индексы ниже среднемирового показателя (таблица 6). Различия между этими тремя группами стран обусловлены, главным образом, влиянием переменной занятости: группы развитых и развивающихся стран имеют показатели долей ПИИ, которые в целом пропорциональны их долям в ВВП, однако первая группа получает гораздо более крупные доли мировых ПИИ по сравнению с их долями в мировой занятости, в то время как развивающиеся страны и страны с переходной экономикой получают меньше. В самой группе развивающихся стран значения индексов ввоза ПИИ в 1998–2000 годах превысили единицу в Южной Америке и Центральной Азии. В других регионах (и в этих двух регионах в первый из рассматриваемых периодов) значение индекса было ниже единицы. Самые низкие значения индекса имеют Южная Азия, Западная Азия и Северная Африка; причины этого, вероятно, кроются в большей степени не в экономических, а в политических факторах. Страны Африки, расположенные к югу от Сахары, получают доли ПИИ, в целом соответствующие их долям в ВВП, но крайне мало в сопоставлении с их долей в мировой занятости; со временем значение их индекса ПИИ несколько снизилось. В группе НРС значение индекса ПИИ между этими двумя периодами удвоилось, главным образом в силу увеличения в них коэффициентов отношения ПИИ к экспорту и ПИИ к ВВП. Более того, во второй период значение индекса африканских НРС превысило единицу; теперь он почти вдвое превышает индекс стран Африки к югу от Сахары в целом. Значение индекса по остальным НРС за это десятилетие снизилось.

Анализ индекса позволяет сделать вывод о том, что Африка получает меньше потоков ПИИ по сравнению с относительными размерами экономики региона. Главная экономическая реальность заключается в том, что у стран Африки, расположенных к югу от Сахары,

снизилась доля и мировых ПИИ (по ввозу), и в других экономических агрегатах; в то же время африканские НРС сохранили свою долю мировых ПИИ, но еще больше ухудшили свои позиции по другим экономическим агрегатам.

Таблица 6. Индекс ввоза ПИИ, по регионам, 1988–1990 и 1998–2000 годы

Регион	1988–1990 годы				1998–2000 годы			
	Доля в ПИИ/ доля в ВВП ^a	Доля в ПИИ/ доля в числе занятых ^b	Доля в ПИИ/доля в экспорте ^c	Индекс ввоза ПИИ	Доля в ПИИ/ доля в ВВП ^a	Доля в ПИИ/ доля в числе занятых ^b	Доля в ПИИ/ доля в экспорте ^c	Индекс ввоза ПИИ
Все страны мира ^a	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Развитые страны	1,0	4,0	1,1	2,0	1,0	4,4	1,1	2,2
Западная Европа	1,3	4,9	0,9	2,4	1,6	6,3	1,1	3,0
Европейский союз	1,3	4,8	1,0	2,4	1,6	6,4	1,1	3,0
Другие западноевропейские страны	1,1	5,7	0,6	2,5	1,1	5,5	0,6	2,4
Северная Америка	1,1	4,7	2,0	2,6	0,9	4,4	1,6	2,3
Другие развитые страны	0,3	1,1	0,5	0,6	0,1	0,5	0,2	0,3
Развивающиеся страны	1,0	0,2	0,7	0,6	1,0	0,3	0,7	0,7
Африка	1,0	0,2	0,7	0,6	0,7	0,1	0,6	0,4
Северная Африка	0,8	0,4	0,7	0,6	0,4	0,2	0,4	0,3
Другие страны Африки	1,2	0,2	0,8	0,7	1,0	0,1	0,7	0,6
Латинская Америка и Карибский бассейн	0,8	0,6	1,0	0,8	1,1	1,0	1,6	1,2
Южная Америка	0,7	0,5	1,0	0,7	1,2	1,1	2,6	1,6
Другие страны Латинской Америки и Карибского бассейна	1,2	0,8	1,1	1,0	0,9	0,7	0,6	0,7
Азия и Океания	1,1	0,2	0,6	0,6	0,9	0,2	0,6	0,6
Азия	1,1	0,2	0,6	0,6	0,9	0,2	0,6	0,6
Западная Азия	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Центральная Азия	1,7	0,3	1,3	1,1
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	1,3	0,2	0,7	0,7	1,1	0,2	0,6	0,6
Южная Азия	0,1	-	0,3	0,1	0,2	-	0,3	0,2
Океания	4,5	1,6	1,9	2,7	1,2	0,3	0,5	0,7
Развивающиеся страны Европы	2,2	3,4	0,5	2,1	1,2	1,5	0,6	1,1
Центральная и Восточная Европа	0,2	0,1	0,2	0,1	0,9	0,4	0,6	0,6
<i>Для справки: наименее развитые страны ^d</i>								
НРС: всего	0,3	-	0,6	0,3	0,6	0,1	1,0	0,6
Африканские НРС	0,5	0,1	0,6	0,4	1,6	0,1	1,7	1,1
НРС Латинской Америки и Карибского бассейна	0,3	-	0,4	0,3	0,1	-	0,2	0,1
НРС Азии и Океании	0,1	-	0,5	0,2	0,1	-	0,2	0,1
Азиатские НРС	0,1	-	0,5	0,2	0,1	-	0,2	0,1
НРС Западной Азии	-1,3	-0,2	-0,9	-0,8
НРС Южной и Юго-Восточной Азии	0,1	-	0,5	0,2	0,2	-	0,5	0,2
НРС Океании

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, table I.5, p. 43.

^a Коэффициент отношения доли региона в мировом притоке ПИИ к доле региона в мировом ВВП.

^b Коэффициент отношения доли региона в мировом притоке ПИИ к доле региона в числе занятых во всем мире. Данные взяты из базы данных MOT LABSTA и публикации Всемирного банка, *World Development Indicators*, 2001 год.

^c Коэффициент доли региона в мировом притоке ПИИ к доле региона в мировом экспорте товаров и нефакторных услуг.

^d НРС по определению Организации Объединенных Наций.

Примечание: Индексы по некоторым регионам рассчитаны без полного охвата стран региона ввиду отсутствия данных по одному или более параметров. Кроме того, индексы по Центральной Азии, развивающимся странам Европы и Центральной и Восточной Европе не являются прямо сопоставимыми между двумя периодами ввиду значительного различия числа стран в этих группах между двумя периодами. Увеличение числа стран, охваченных индексом по развивающимся странам во второй период (с 86 до 100) может вызвать некоторое отклонение в сторону повышения индекса этой группы во второй период.

Толкование индекса ввоза ПИИ требует осмотрительности и использования проверенных данных по другим экономическим и политико-экономическим параметрам. Тем не менее это может послужить отправной точкой в анализе успехов, достигнутых странами в привлечении ПИИ. Многие из стран, находящихся в верхней части этой ранговой классификации (со значением индекса, намного превышающим единицу), имеют сильную экономику и используют этот фактор, проводя политику привлечения более крупных долей ПИИ по сравнению со своей "нормальной" долей. Вместе с тем в верхней части этой классификации оказались несколько стран, имеющих слабую экономику, но богатую базу природных ресурсов. В нижней части расположился ряд слабых в экономическом отношении стран, где влияние других экономических факторов и факторов политики явно приводит к тому, что объемы ввоза ПИИ в них оказываются ниже тех уровней, на которые можно было бы рассчитывать, исходя из параметров состояния экономики, охватываемых индексом. Наряду с этим в нижней части этой ранговой классификации оказались и другие страны (такие как Япония и Республика Корея), которые имеют сильные экономические позиции в целом, но предпочитают ограничивать ввоз ПИИ (по крайней мере до последнего времени).

Расширение международного производства происходит в новых международных условиях...

Быстрое изменение международных условий приводит к изменению расстановки движущих сил ПИИ. Хотя основные традиционные факторы, определяющие размещение ПИИ (крупные рынки, наличие природных ресурсов и доступ к дешевой неквалифицированной или полуквалифицированной рабочей силе), по-прежнему играют определенную роль, их значимость снижается, особенно когда речь идет о наиболее динамичных отраслях и функциях. По мере уменьшения торговых барьеров и расширения региональных связей снижается также значение многих *национальных* рынков. Доля "первичных" отраслей обрабатывающей промышленности в промышленной деятельности в целом уменьшается, и фактор природных ресурсов сам по себе играет менее традиционную роль в привлечении ПИИ для многих странах. С ролью дешевой "сырьевой" рабочей силы происходит то же самое: даже в трудоемких видах деятельности нередко бывает необходимо использовать новые технологии и квалифицированные кадры. Вместо этого география деятельности ТНК во все большей степени определяется тремя факторами:

либерализацией политики, техническим прогрессом и формирующимися корпоративными стратегиями.

Таблица 7. Изменения в национальных режимах регулирования, 1991–2000 годы

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Число стран, внесших изменения в свои инвестиционные режимы	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69
Число изменений, в том числе:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150
Создание более благоприятных условий для ПИИ ^a	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147
Создание менее благоприятных условий для ПИИ ^b	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, box table I.1.1, p. 6.

^a Включая изменения в направлении либерализации или изменения, направленные на укрепление механизма функционирования рынка, а также на расширение стимулов.

^b Включая изменения, направленные на усиление контроля, а также сокращение стимулов.

Изменения в международных *режимах политики* оказывают мощное влияние на решения о размещении производства. Либерализация торговой и инвестиционной политики позволяет ТНК углублять специализацию и вести поиск конкурентоспособных точек. ТНК получили большую свободу для маневра в выборе мест для развертывания своей деятельности и передаваемых ими функций. В период с 1991 по 2000 год в национальные режимы ПИИ было внесено в общей сложности 1185 изменений, из которых 1121 (95 процентов) были направлены на создание более благоприятных условий для ПИИ (таблица 7). Только в 2000 году 69 стран внесли 150 изменений в режим регулирования, из которых 147 (98 процентов) были направлены на обеспечение более благоприятных условий для иностранных инвесторов.

Технический прогресс оказывает на географию ПИИ многоплановое влияние. Оперативное внедрение новшеств обеспечивает преимущества, которые придают фирмам импульс для выхода на траекторию международного производства. Так, отрасли, ориентирующиеся на инновационную деятельность, как общее правило, становятся все более транснациональными, и ТНК приходится более активно заниматься инновационной деятельностью для сохранения своей конкурентоспособности. Инновации приводят также к изменению в структуре торговли и производства: отрасли, опирающиеся на НИОКР, растут быстрее, чем отрасли, в меньшей степени опирающиеся на

технологии. Рост техно- и наукоемкости продукции приводит к снижению значимости "первичных" и простых низкотехнологичных видов деятельности при размещении ПИИ, одновременно с этим повышая значение видов деятельности, требующих высокой квалификации. Новые информационно-коммуникационные технологии усиливают конкуренцию, в то же время позволяя фирмам более эффективно управлять имеющими широкую географию международными операциями. Высокотехнологичные виды деятельности, которые прежде были недоступны для развивающихся стран, теперь вполне могут развертываться в них, поскольку трудоемкие процессы могут экономически обоснованно выделяться из этих видов деятельности и поддаются дистанционному управлению.

Многие компоненты интегрированных производственных систем являются техноемкими и динамичным; их размещение в развивающихся странах способно быстро изменить ландшафт ПИИ и конкуренции в них. Кроме того, всеохватывающий характер технического прогресса означает, что *все* функциональные звенья ТНК должны эффективно использовать новые технологии. Решения о размещении производства должны строиться с учетом способности принимающих стран обеспечить необходимые квалифицированные кадры, инфраструктуру, поставщиков и учреждения для эффективного и гибкого использования технологий. Таким образом, технический прогресс вынуждает фирмы, участвующие в международном производстве, при принятии решений о том, где им развертывать различные виды деятельности, все чаще проводить различие между теми, кто может обеспечить новые факторы, подкрепляющие ПИИ, и теми, кто этого сделать не может.

Управленческие и организационные факторы усиливают новые экономико-географические детерминанты ПИИ. Более четкая сфокусированность на ключевых направлениях деятельности с менее сложной иерархией и более сильным акцентом на сетевых связях привлекает инвестиции в географические точки с более качественными факторами и институтами и там, где это имеет значение, со специализированными территориально-производственными комплексами. Новые методы организации работы (подкрепленные новыми технологиями) позволяют более эффективно управлять глобальными операциями, поощряя еще большую децентрализацию функций. Острая конкуренция заставляет фирмы специализироваться на их основных профильных функциях, побуждая

ТНК налаживать внешние связи на различных этапах производственно-технологической цепочки (от проектно-конструкторской и инновационной деятельности до маркетинга и обслуживания) и дает возможность другим фирмам (включая ТНК) брать на себя различные функции.

Таким образом, изменение географии международного производства отражает динамичное взаимодействие множества экономических, организационных и стратегических факторов. При всем значении многих из этих факторов на протяжении уже долгого времени, сегодня их сочетание отражает новые силы, влияющие на решения ТНК о размещении своих функциональных звеньев. Чтобы действовать успешно в условиях глобализации и использовать ПИИ себе во благо, развивающиеся страны должны понимать суть этих сил. Они определяют параметры, с учетом которых должны действовать те, кто формируют политику, для привлечения ПИИ и получения максимальных выгод с точки зрения технологии, освоения новых навыков и доступа на рынки за счет налаживания связей между ТНК и местной экономикой и использования иностранных активов для обеспечения конкурентоспособности на глобальных рынках.

...и приводит к тому, что даже на субнациональном уровне степень концентрации возрастает...

Расширение географии деятельности и увеличение мобильности ТНК не снижают, а повышают значение местных условий. Возрастание степени свободы движения производственных факторов и функций отнюдь не означает, что международное производство размещается равномерно по всем точкам мира. Мобильные факторы перемещаются только туда и "оседают" только там, где имеются эффективные подкрепляющие факторы. Так, ПИИ обычно обнаруживают тенденцию к относительной географической концентрации в тех странах, которые чутко реагируют на эффект агломерации, который влияет также и на отечественные фирмы. Этот эффект связан с близостью рынков и факторов производства, а также с наличием специализированных квалифицированных кадров, инновационного потенциала, звена поставщиков и институциональной структуры. Усиление конкуренции вынуждает фирмы углублять специализацию на основных профилях своей деятельности и в большей степени опираться на связи с внешними

партнерами (поставщики, покупатели и даже конкуренты), чем в прошлом. Эти возможности установления сетевых связей нередко побуждают ТНК организовывать свои операции в непосредственной близости от (компетентно действующих) территориально-производственных комплексов смежных фирм.

Территориально-производственные комплексы играют в экономической деятельности, и прежде всего в деятельности, связанной с интенсивным использованием новых технологий, возрастающую роль. Они представляют собой места концентрации фирм одной или нескольких отраслей, использующих эффект синергии, порождаемой наличием плотной кооперационной сети конкурентов, покупателей и поставщиков. Такие комплексы состоят из требовательных покупателей, специализированных поставщиков, квалифицированных людских ресурсов, финансов и хорошо развитых учреждений поддержки. Подобная концентрация ресурсов и возможностей способна привлечь ПИИ, "ориентирующиеся на повышение эффективности" (а таких становится все больше и больше). Она помогает также привлекать в более развитые принимающие страны ПИИ, ориентирующиеся на доступ к активам. В неустанном поиске новых конкурентных преимуществ ТНК стремятся получить доступ к "созданным активам", таким как технологии и квалифицированная рабочая сила, по всему миру. Территориальные комплексы с высокой концентрацией инновационной деятельности [например, "силиконовая долина" в Калифорнии, "силиконовое болото" в Кембридже (Соединенное Королевство), "беспроволочная долина" в Стокгольме или Чжунгуаньцунь (пригород Пекина)] имеют явные преимущества в деле привлечения таких (высококачественных) ПИИ.

Эти сдвиги в относительной значимости факторов местоположения ставят серьезные стратегические задачи перед развивающимися странами. Многие страны, в частности более бедные и наименее развитые в промышленном плане, рискуют оказаться еще больше маргинализированными в условиях динамичного развития международного производства, поскольку они не способны обеспечить выполнение новых требований для привлечения высококачественных ПИИ. Просто открыть двери в свою экономику уже недостаточно. Необходимо сформировать привлекательные конфигурации экономико-географических преимуществ.

Различные конфигурации таких преимуществ способствуют привлечению разных корпоративных функций и производств. В некоторых высокотехнологичных отраслях, подобных электронике, существуют возможности привлечь функциональные звенья для конечной сборки продукции благодаря наличию не очень квалифицированной, но недорогой рабочей силы и созданию эффективных зон экспортной переработки. В других отраслях для размещения производств могут потребоваться хорошо развитые местные снабженческие цепочки, наличие квалифицированных кадров, тесное взаимодействие с находящимися в непосредственной близости другими фирмами и генерирующими знания учреждениями. Для выполнения некоторых "бэк-офисных" функций могут потребоваться специализированные навыки (например, в сфере бухгалтерского учета). Особенно высокие требования к квалификации кадров и к эффективности учреждений предъявляются в том случае, когда речь идет о привлечении таких ценных функциональных звеньев, как подразделения корпораций, занимающихся НИОКР, или региональные штаб-квартиры.

Инвесторы, будь то отечественные или иностранные, стремятся использовать преимущества динамично развивающихся комплексов. Вливаясь в подобный комплекс, они нередко усиливают его и повышают его динамизм. Это, в свою очередь, обычно способствует привлечению новых квалифицированных кадров и капитала и, тем самым, ускоряет динамичное развитие определенного района. Там, где эффект агломерации является значительным, положение на остальной территории страны может не иметь особого значения для решений фирм относительно географии своих операций. Следовательно, привлечение ПИИ в этих областях деятельности все сильнее зависит от способности создавать эффективно действующие территориальные комплексы. Принимая решение о размещении своих операций, международный банк делает выбор не столько между Соединенным Королевством и Германией, сколько между Лондоном и Франкфуртом.

Точно так же, как конкурентоспособные фирмы отмежевываются от своих соперников, разрабатывая четко распознаваемые товары с признанными марочными названиями, некоторые страны со временем также могут выявить и разработать свои собственные "инвестиционные продукты", а затем наладить их маркетинг среди иностранных инвесторов. Например, Бангалор в Индии стал своего рода "марочным наименованием" места разработки программного обеспечения благодаря

наличию звена высококвалифицированных инженеров и конкурентоспособных компаний по производству программного обеспечения. Сингапур и Гонконг (Китай) имеют аналогичный статус в области финансовых услуг и размещения региональных штаб-квартир в Азии.

...а это порождает необходимость политики нового поколения в области поощрения инвестиций.

Для использования и укрепления территориальных комплексов в целях привлечения ПИИ требуются новые подходы, выходящие за рамки политики поощрения инвестиций первого и второго поколений. В рамках мер первого поколения многие страны берут на вооружение прорывной курс. Они проводят либерализацию своих режимов в области ПИИ, снижая барьеры для ввоза инвестиций, устанавливая четкие стандарты в режимах отношений с иностранными инвесторами и отдавая более весомую роль в распределении ресурсов рыночным силам. Практически все страны – в той или иной степени – предприняли шаги в этом направлении. Некоторые страны могут значительно продвинуться вперед в деле привлечения ПИИ с помощью этих шагов, если базовые экономические факторы, определяющие приток ПИИ, являются оптимальными. При проведении в области поощрения инвестиций политики второго поколения правительства делают еще один шаг и принимают активные меры для привлечения ПИИ путем "маркетинга" своих стран. Этот курс приводит к созданию национальных агентств по поощрению инвестиций. Всемирная ассоциация агентств по поощрению инвестиций, созданная в 1995 году, сегодня насчитывает более 100 членов. И в данном случае успех этих активных усилий, разумеется, в конечном счете зависит от качества базовых экономических факторов в принимающей стране.

В случае третьего поколения политики поощрения инвестиций благоприятная среда для ПИИ и активный подход в вопросах привлечения ПИИ являются лишь отправной точкой. Следующим шагом является выбор иностранных инвесторов на уровне отраслей и фирм на предмет удовлетворения их специфических потребностей для размещения функциональных звеньев на уровне области деятельности или территориального комплекса с учетом приоритетных задач самой страны в области развития. Если страна способна взрастить конкретные

территориально-производственные комплексы, базирующие свою деятельность на конкурентных преимуществах страны на основе использования естественной склонности фирм к объединению усилий и способные в конечном счете создать собственный имидж, равнозначный марочному наименованию, то это, в свою очередь, послужит большим подспорьем для такой стратегии. Одним из ключевых элементов такой политики поощрения инвестиций является более качественное обустройство конкретных районов страны и их "маркетинг" среди потенциальных инвесторов в конкретных областях деятельности. Разумеется, общие экономические и политические характеристики и особенности режима регулирования в стране также имеют значение, поскольку они сказываются на эффективности комплексов в пределах ее территории. Но ключом к успеху в таких новых стратегиях поощрения инвестиций является то, что они призваны воздействовать на один из основных экономических факторов, определяющих приток ПИИ, при понимании меняющегося характера стратегии ТНК в области размещения своих производств.

Однако применение такого адресного подхода, особенно формирование собственного имиджа определенных районов страны, сопряжено с трудностями и требует времени. Для этого необходим довольно развитый институциональный потенциал. Тем не менее практика использования стратегий поощрения инвестиций третьего поколения все ширится, о чем свидетельствует создание все большего числа субнациональных агентств (которых сегодня насчитывается минимум 240) и даже муниципальных агентств по поощрению инвестиций.

Это порождает еще одну задачу, связанную с необходимостью координации политики на различных административных уровнях в стране. Отсутствие такой координации порождает опасность того, что конкуренция между различными районами внутри страны приведет к "фискальным войнам" и причинит ущерб национальному богатству страны в целом. Кроме того, это порождает опасность того, что если агентства по поощрению инвестиций окажутся не способными координировать свои действия с действиями других директивных органов в стране, то они будут не в состоянии выполнить своих обещаний перед инвесторами.

Независимо от уровня, на котором поощряется ввоз ПИИ, и вне зависимости от конкретного сочетания компонентов трех основных инвестиционных стратегий, ключевыми элементами для маркетинга "продукта" являются конкурентоспособность сектора отечественных предприятий и наличие звена квалифицированных специалистов. Эффективные местные фирмы привлекают ПИИ; в свою очередь, прибытие иностранных филиалов подпитывает конкурентоспособность и динамизм сектора отечественных предприятий. Наиболее мощным каналом для перетока навыков, знаний и технологий от иностранных филиалов в местную экономику являются связи, которые они налаживают с местными фирмами и учреждениями. Подобные связи способны внести вклад в рост активно развивающегося сектора отечественных предприятий, который представляет собой опору экономического развития. Таким образом, для развивающихся стран налаживание связей с иностранными филиалами приобретает особое значение. Отсюда вопрос: каким образом следует поощрять развитие таких связей (назовем их обратными), вне зависимости от типа проводимой страной политики поощрения инвестиций. Это является темой Части второй ДМИ01.

СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ СВЯЗЕЙ С МЕСТНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Связи иностранных филиалов с отечественными фирмами способны увеличить выгоды от ПИИ.

В Части первой ДМИ01 была проанализирована география привлечения ПИИ странами мира. Одним из ключевых факторов, определяющих выгоды, получаемые принимающими странами от ПИИ, являются связи, устанавливаемые иностранными филиалами с отечественными фирмами. "Обратные" связи, которые протягиваются от иностранных филиалов к отечественным фирмам, представляют собой важные каналы, через которые нематериальные и материальные активы могут перекачиваться от этих филиалов в местную экономику. Они могут внести вклад в модернизацию отечественных предприятий и обеспечить более прочное обоснование иностранных филиалов в принимающих странах. С учетом той роли, которую подобные "обратные" связи могут сыграть в этом плане, в ДМИ01 анализируется, каким образом правительства принимающих стран способны наиболее оптимально поощрять налаживание эффективных связей иностранных филиалов с

местной экономикой. Используемый подход является сугубо прагматическим. Он основывается на практическом опыте налаживания фирмами таких связей и на мерах, принимаемых правительствами для поощрения установления и углубления таких связей. основополагающая посылка сводится к тому, что вне зависимости от уже существующего уровня связей между иностранными филиалами и местной экономикой их можно расширить и углубить в целях наращивания потенциала и конкурентоспособности отечественных фирм.

Такого рода связи обеспечивают выгоды для иностранных филиалов и отечественных поставщиков, а также в целом для экономики страны, где они формируются. Для *иностраных филиалов* закупки у местных поставщиков могут обеспечить снижение производственных издержек в принимающих странах, где они заведомо ниже, и позволить повысить уровень специализации и гибкости при более четкой адаптации технологии и продукции к местным условиям. Наличие развитых в технологическом отношении поставщиков может открыть иностранным филиалам доступ к внешним технологическим и кадровым ресурсам и тем самым обеспечить подпитку их собственных инновационных усилий. Прямым результатом влияния таких связей на *отечественных поставщиков*, как правило, является рост их производства и занятости. Эти связи способны также послужить каналом для обмена знаниями и навыками между сотрудничающими фирмами. Плотная сеть связей может внести вклад в повышение эффективности производственной деятельности, рост производства, наращивание технологического и управленческого потенциала, а также в диверсификацию рынков для участвующих в ней фирм. И наконец, для *принимающей страны* в целом такие связи могут послужить стимулятором экономической активности, а там, где местные ресурсы замещают импортируемые, улучшить состояние платежного баланса. Укрепление позиций местных поставщиков может, в свою очередь, привести к перетоку осязаемых и неосязаемых активов в остальную часть экономики принимающей страны и способствовать динамичному развитию предпринимательского сектора.

Там, где, как и в развитых странах, покупатели и поставщики являются технологически сильными и состоятельными, потоки знаний имеют обоюдную направленность и связаны главным образом с новыми технологиями, продуктами и методами организации работы. Там, где, как в большинстве развивающихся стран, поставщики относительно слабы, потоки будут носить, скорее всего, более односторонний характер: от

иностранных филиалов (покупателей) к отечественным фирмам. Поскольку поставщики в обычных условиях, скорее всего, будут все более отставать от передовой международной практики, в них, по-видимому, будет заложен также компонент более базовых технологических и управленческих знаний; по этой причине такие связи имеют особенно важное значение.

Разумеется, не все связи такого рода являются одинаково благотворными для принимающих стран. Например, в условиях режимов жесткой защиты иностранные филиалы могут наладить значительные связи, но не иметь при этом особых стимулов для инвестирования в модернизацию технологического потенциала поставщиков. Вместо этого такие связи могут способствовать созданию базы поставщиков, которые окажутся не способными выжить в условиях международной конкуренции. Связи, налаживаемые в конкурентной среде и подкрепляемые усилиями по наращиванию потенциала поставщиков, скорее всего будут технологически более выгодными и динамичными. Цель заключается не в том, чтобы поощрять налаживание связей ради них самих, а в том, чтобы делать это там, где они являются благотворными для экономики принимающей страны.

Масштабы выгод, получаемых отечественными фирмами от связей с иностранными филиалами, зависят также от характера их взаимоотношений. На интенсивности взаимодействия между покупателями и поставщиками сказывается прочность переговорных позиций обеих сторон. Поставщик относительно простых, стандартных, низкотехнологичных товаров и услуг обычно имеет слабые переговорные позиции в отношениях со своим покупателем. Такие поставщики могут быть крайне уязвимы перед колебаниями рыночной конъюнктуры, и их связи с иностранными филиалами вряд ли будут иметь значительный компонент обмена информацией и знаниями. Иностранные инвесторы вкладывают ресурсы в укрепление местного потенциала только тогда, когда они рассчитывают получить позитивную отдачу от таких усилий.

ТНК имеют собственные интересы в деле налаживания связей с отечественными поставщиками...

Организационные изменения превращают управление снабженческой цепочкой в более решающий фактор конкурентоспособности фирм, включая ТНК. В среднем фирмы

обрабатывающей промышленности тратят более половины своих поступлений на закупку ресурсов и материалов. В некоторых отраслях, таких как электронная промышленность и автомобилестроение, эта доля еще выше. Отдельные фирмы передают весь производственный процесс независимым производителям-подрядчикам, оставляя за собой лишь такие функции, как НИОКР, проектирование и маркетинг. Очевидно, что в этих случаях управление снабженческой цепочкой приобретает еще более важное значение.

Иностраный филиал, как и любая другая фирма, имеет три варианта приобретения вводимых ресурсов в принимающей стране: импортировать их, производить их на месте собственными силами или закупать их у местного (находящегося в иностранной собственности или сугубо отечественного) поставщика. Масштабы связей, налаживаемых иностранными филиалами с отечественными поставщиками, определяются балансом издержек и выгод, а также различиями в подходах и стратегиях фирм. Хотя издержки и выгоды отражают значительное число специфических для данной отрасли факторов, наиболее важным из них является наличие на месте квалифицированных поставщиков. Иностраные филиалы, производящие продукцию главным образом для реализации на внутреннем рынке, как правило, закупают большую долю ресурсов и материалов на местах, чем филиалы, ориентирующиеся на экспорт или входящие в интегрированные системы международного производства. В последнем случае требования к размеру издержек и качеству являются особенно жесткими, и филиалы, как правило, руководствуются корпоративными стратегиями использования глобальной сети источников. Отсутствие эффективных отечественных поставщиков нередко является ключевым препятствием на пути установления связей с местной экономикой. В этой связи во многих современных отраслях ТНК активно поощряют иностранных поставщиков к налаживанию производства на месте или предпочитают обходиться собственными силами.

Многие ТНК имеют в принимающих развивающихся странах программы развития поставщиков. Усилия могут направляться, в частности, на поиск поставщиков и обеспечение эффективного снабжения путем передачи технологии, подготовки кадров, обмена информацией и предоставления финансовых средств. Цель обычно заключается в том, чтобы увеличить число эффективно действующих поставщиков и/или помочь уже имеющимся поставщикам в наращивании их потенциала в

одной или нескольких областях. Однако усилия, направленные на развитие поставщиков, обычно не охватывают всех поставщиков. Иностраные филиалы, как правило, сосредотачивают внимание на ограниченном числе поставщиков, снабжающих их стратегически наиболее важными ресурсами. В то же время там, где ТНК осуществляют программы развития поставщиков, они нередко обеспечивают поставщикам значительную поддержку путем передачи технологии, подготовки кадров фирм-поставщиков, предоставления коммерческой информации и их финансовой поддержки. Интенсивность обмена знаниями и информацией между покупателями и поставщиками, как правило, возрастает вместе с уровнем экономического развития принимающих стран, особенно в тех областях, где требуются сложные операции, и в тех случаях, когда разрыв в уровнях технологии и управленческой практики между иностранными филиалами и поставщиками не слишком велик.

...но правительства могут сыграть важную роль в содействии развитию связей...

Хотя сами иностранные филиалы заинтересованы в налаживании и укреплении связей с местной экономикой, на их готовность действовать в этом направлении может оказать влияние государственная политика, направленная на устранение различных изъянов в рыночном механизме на разных уровнях в процессе формирования связей. Например, ТНК могут и не знать о существовании эффективно действующих поставщиков или считать, что использовать их в качестве источников ресурсов и материалов слишком дорого. В развивающихся странах может потребоваться целенаправленная политика для восполнения пробелов, связанных со слаборазвитостью финансовых рынков или учреждений, таких как профессионально-технические училища, институты, центры технологической поддержки, НИОКР, испытательные лаборатории и т. д. Взвешенные меры государственного вмешательства могут увеличить выгоды и снизить издержки, связанные с использованием отечественных поставщиков.

Роль политики особенно велика в тех случаях, когда и у покупателей, и у поставщиков имеется "информационный пробел" в вопросе о возможностях налаживания связей, когда существует разрыв между требованиями покупателей и производственными возможностями поставщиков и когда издержки и риски, связанные с налаживанием связей

или их укреплении, можно снизить. Разумеется, на процесс формирования связей влияют общие политико-экономические условия в принимающей стране, состояние ее экономической и институциональной базы, наличие людских ресурсов, качество инфраструктуры, а также политическая и макроэкономическая стабильность. Однако наиболее важным фактором при выборе принимающей страны является наличие, стоимость услуг и качество работы отечественных поставщиков. Более того, выступая ключевым фактором в формировании эффективных связей, технологический и управленческий потенциал отечественных фирм во многом определяет также способность экономики принимающей страны усваивать и с выгодой для себя использовать знания, которые могут передаваться в рамках таких связей. Низкий потенциал отечественных фирм повышает вероятность того, что иностранные филиалы будут либо производить наиболее современные и сложные компоненты и детали собственными силами, либо заказывать их у действующего в самой принимающей стране или за ее пределами (иностранного) поставщика, с которым они имеют особые связи. Например, отечественные фирмы в китайской провинции Тайвань и Сингапуре поставляют сложную промежуточную продукцию иностранным филиалам, однако в Малайзии, Таиланде или Мексике масштабы таких поставок гораздо меньше.

Под воздействием процессов глобализации и либерализации, а также изменений в международной инвестиционной и нормативной базе, включая соглашения ВТО и другие международные соглашения и механизмы, международные условия меняются. Некоторые инструменты политики, которые традиционно использовались для налаживания связей, теперь считаются менее важными или регулируются новыми международными правилами, такими как Соглашение ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам (СТИМ) или Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. Например, большинство стран отказалось от требований, касающихся местного компонента. В то же время либерализация инвестиционного и торгового режимов, а также обострение конкурентной борьбы за ПИИ привели к ослаблению опоры на другие требования, касающиеся параметров инвестиционной деятельности.

Тщательно продуманные меры стимулирования, призванные поддержать налаживание и углубление связей, могут оказать на них позитивное влияние. Следует подумать о том, чтобы отнести этот тип субсидий, связанных с процессом стимулирования развития, к

категории неопротестуемых (то есть неоспариваемых) по правилам ВТО. С другой стороны, соглашения о преференциальной торговле – с правилами происхождения, основанными на уровне добавленной стоимости внутри страны или доли местного компонента, – могут оказать значительное влияние на ПИИ и формирование связей между ТНК и местной экономикой в странах, пользующихся преференциями. В целом влияние этих соглашений тем значительнее, чем больше преференциальная маржа, связанная с правилами происхождения, и чем ниже соответствующие административные издержки. Вместе с тем влияние правил происхождения на такого рода связи зависит также от местного производственно-сбытового потенциала.

Таким образом, формирующиеся новые международные условия меняют возможности выбора национальной политики. Однако существующая международная нормативная база допускает определенную гибкость, например в форме переходных положений на определенный период и дифференцированного режима стран, находящихся на разных уровнях развития. Некоторые соглашения еще будут дорабатываться и пересматриваться, и поэтому задача тех, кто формирует политику, заключается в использовании свободы маневра, допускаемой нынешней рамочной основой, а также других мер политики, которые не регулируются многосторонними правилами, в целях более глубокой интеграции ПИИ в национальную экономику и, в частности, получения выгод от обратных связей.

В этих новых политико-экономических условиях особую ценность имеют активные подходы, действующие в привязке к рынку. Хотя общепринятой оптимальной практики содействия развитию связей не существует, накопленный опыт позволяет извлечь важные уроки. Политика поощрения связей, как и любое другое направление политики в области развития, часто сильно привязана к местной специфике и требует адаптации рычагов к особым условиям, преобладающим в каждой принимающей стране (диаграмма 3). Она должна быть составной частью более общих стратегий в области развития, а ее успех часто зависит от факторов, которые могут оставаться за рамками узкого анализа самой политики содействия налаживанию связей. Многие зависят и от того, каким образом меры политики вырабатываются, координируются и осуществляются на практике.

Один из подходов подразумевает поощрение развития связей с помощью различных мер, призванных свести воедино отечественных поставщиков и иностранные филиалы и укрепить их связи в таких ключевых областях, как информация, технология, подготовка кадров и финансы. Этот подход носит общий характер: по сути дела он подготавливает благодатную почву для формирования связей. Обзор опыта принимающих стран позволяет составить длинный список конкретных мер, которые могут быть для этого приняты. Такие меры могут включать, например, предоставление информации и услуг по поиску партнеров, помогающих отечественным фирмам установить контакты с иностранными филиалами; поощрение иностранных филиалов к участию в программах, направленных на модернизацию технологического потенциала отечественных поставщиков; поощрение создания ассоциаций или клубов поставщиков; совместное предоставление услуг (особенно в сфере подготовки кадров); а также различные схемы расширения доступа отечественных поставщиков к финансовым средствам.

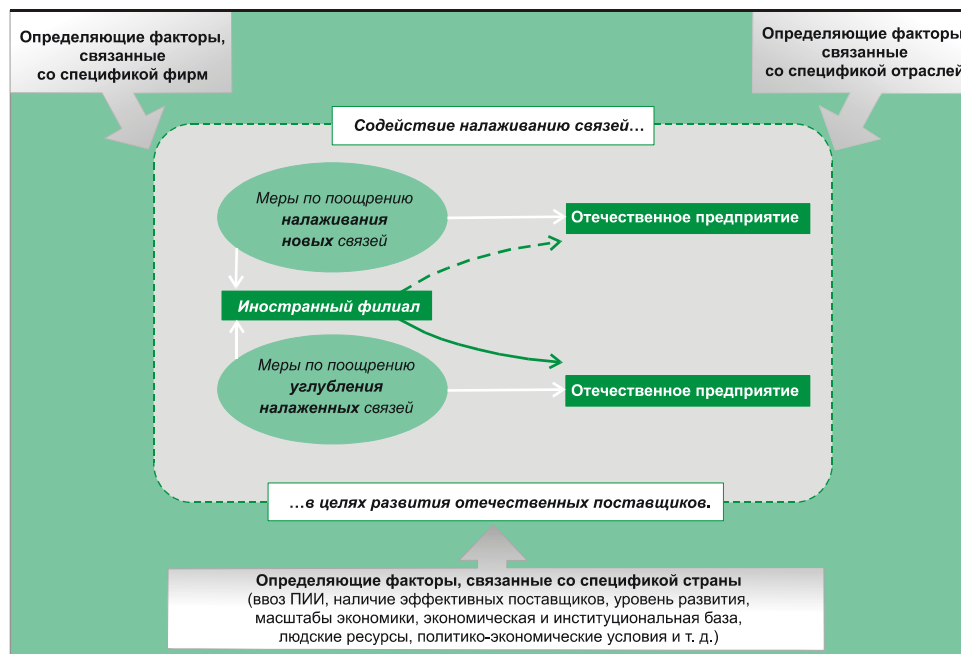
...и, возможно, лучше всего в рамках специальной программы поощрения таких связей.

Другой подход является более далекоидущим в том смысле, что он подразумевает принятие конкретной программы поощрения связей, сочетающей ряд только что упомянутых мер. Это – более активный и энергичный подход, при применении которого внимание обычно фокусируется на отдельных группах отраслей и фирм в целях наращивания и углубления связей между иностранными филиалами и отечественными фирмами. Как и при проведении любой другой политики, которая охватывает определенный спектр производственных факторов, областей деятельности и предприятий, при выборе этого подхода рекомендуется "начинать с малого" (возможно, с экспериментальной схемы) и включать в программу элементы мониторинга, гибкости и освоения нового. Необходимость начинать с малого стоит особо остро при ограниченности ресурсов. Кроме того, при принятии любой программы крайне важно заручиться в деле ее разработки и осуществления тесным сотрудничеством с частным сектором, причем как с иностранными филиалами, так и с отечественными поставщиками.

Некоторые страны практически уже приняли специальные программы развития связей с использованием определенного сочетания различных мер политики, которые ориентируются на отдельные отрасли и фирмы. Подобные программы были учреждены прежде всего странами, в которых присутствует значительное число иностранных фирм и которые имеют (относительно) хорошо развитую базу отечественных предприятий. Венгрия, Ирландия, Малайзия, Мексика, Сингапур, Соединенное Королевство, Таиланд и Чешская Республика – все эти страны приложили особые усилия в этом направлении. Некоторые из этих программ организованы на национальном уровне, другие же осуществляются в рамках региональных или местных инициатив. Во всех этих программах присутствуют три элемента: предоставление конъюнктурной и коммерческой информации; помощь в поиске партнеров; а также управленческая или техническая помощь, подготовка кадров и в отдельных случаях финансовая поддержка или финансовые стимулы. В некоторых программах предусмотрены также мероприятия поощрению ПИИ в целях привлечения иностранных инвесторов в нужные отрасли. В каждом случае устойчивые связи могут быть налажены только тогда, когда они приносят выгоды и иностранным филиалам, и отечественным фирмам.

Ниже описываются общие характеристики и элементы специальной программы содействия развитию связей. Такую программу следует рассматривать не как готовый рецепт, которым могут воспользоваться все страны, а как набор конструктивных блоков, из которых страны могут выбирать им нужные, подбирая комбинации с учетом своих специфических обстоятельств. Очевидно, что выбор мер и их сочетание должны отражать уровни развития, возможности политики, ресурсы и цели каждой страны. Даже страны, имеющие аналогичные уровни развития, могут выбирать разные конфигурации мер политики, исходя из потенциала своих предприятий и институциональной базы.

Диаграмма 3. Фокус политики для содействия развитию связей с местной экономикой



Источник: ЮНКТАД, Доклад о мировых инвестициях: содействие развитию связей, диаграмма V.1.

Отправной точкой при разработке эффективной программы развития связей является формирование четкого видения того, как ПИИ вписываются в общую стратегию развития и – в более конкретном плане – стратегию наращивания производственного потенциала. Это видение должно строиться на ясном понимании сильных и слабых сторон экономики и задач, стоящих перед ней в условиях глобализующегося мира. В программе развития связей должны, в частности, учитываться потребности отечественных предприятий, связанные с обеспечением конкурентоспособности, и последствия, которые они имеют для политики, частных и государственных учреждений, поддержки и подкрепляющих мер (включая повышение уровня квалификации кадров и модернизацию технологии).

1. Постановка принципиальных целей программы развития связей

Программа развития связей находится на стыке двух подгрупп программ и стратегий: тех, которые нацелены на развитие предпринимательства (особенно развитие МСП), и тех, которые связаны с поощрением ПИИ. Первые из упомянутых стратегий и программ являются желательными сами по себе, поскольку динамичный предпринимательский сектор служит опорой экономического роста и развития; в контексте поощрения развития связей между ТНК и местной экономикой потенциал местных фирм выступает самым важным отдельным определяющим успех фактором. Меры по поощрению ввоза ПИИ, в свою очередь, больше ориентируются не только на количество ПИИ, привлекаемых страной, но и на их качество, включая возможности развития связей.

Перед программами развития связей могут быть поставлены две общие цели: расширение иностранными филиалами закупок у отечественных предприятий (то есть налаживание новых "обратных" связей) и углубление и повышение качества существующих связей – и то и другое с конечной целью модернизации потенциала местных поставщиков для производства товаров с более высокой добавленной стоимостью в конкурентной среде. Эти цели являются взаимозависимыми: углубление может привести к образованию новых связей, а расширение связей может привести к изменению их качества и глубины.

Правительство должно делать так, чтобы его цели были близки всем основным заинтересованным сторонам, поскольку их активное участие является непременным условием успеха любой программы. Активный диалог и консультации желательно налаживать с самого начала. Для этого требуются прежде всего:

- Развертывание диалога на уровне государственного и частного секторов (возможно, в рамках "форума по налаживанию связей") с заинтересованными сторонами, в том числе с иностранными филиалами (и особенно с сотрудниками их отделов снабжения), отраслевыми ассоциациями поставщиков, торговыми палатами, банками, поставщиками услуг, профсоюзами и государственными учреждениями (такими как агентства по поощрению инвестиций, корпорации развития, администрации промышленных зон, агентства по вопросам развития промышленности).
- Распространение передового опыта, связанного с осуществлением программ и мер компаниями, и опыта реализации государственных программ и мер в других странах.

2. Определение адресатов программы

Правительствам, во взаимодействии с учреждениями частного сектора, необходимо определить адресаты программ с точки зрения отраслей, а внутри них – иностранных филиалов и отечественных поставщиков, которых следует привлечь.

- **Отрасли** могут отбираться исходя из следующих критериев:
 - секторальные приоритеты страны в области развития с учетом масштабов присутствия иностранных филиалов и наличия эффективных отечественных фирм;
 - степень соответствия местного потенциала потребностям иностранных филиалов в ресурсах;
 - характер систем международного производства в выбранной отрасли, который отчасти определяет степень автономии иностранных филиалов в вопросах местных закупок (иностранные филиалы, входящие в интегрированные системы международного производства, чаще в большей степени

зависят от глобальной корпоративной политики в области закупок);

- технологическая составляющая конкретного вида деятельности и возможности продвижения вверх по цепочке создания добавленной стоимости.

Такой анализ имеет исключительно важное значение для любой стратегии развития связей: без него правительство не сможет решить, как ему распределить дефицитные ресурсы. При анализе необходимо также учитывать тенденции в росте и расширении сетей международного производства и их последствия для отечественных производителей, опираясь, в частности, на постоянный диалог с главными заинтересованными сторонами.

- **Иностранные филиалы** можно выбирать в зависимости от их готовности и способности налаживать выгодные связи. Сверх этого – и в рамках своей стратегии поощрения ПИИ – правительства могут ориентировать свои меры на ТНК, которые особенно заинтересованы в развитии тесных связей с поставщиками из числа отечественных предприятий. На основе программы развития связей можно даже оказывать поддержку местным руководителям иностранных филиалов в лоббистской обработке их штаб-квартир в целях расширения автономии в вопросах закупок на местах. Затем в рамках углубленных консультаций с иностранными филиалами можно выявлять их специфические потребности в налаживании связей.
- **Поставщиков** можно отбирать на основе их твердой готовности и способности (или потенциальной способности) удовлетворять потребности иностранных филиалов. В качестве критерия "твердой готовности" можно использовать определенные требования по самосовершенствованию в работе, которые могли бы устанавливаться при некотором внешнем содействии и минимальной поддержке на первоначальном этапе отбора. В числе других критериев можно использовать предрасположенность к совершенствованию технологии и тщательную проверку квалификации. В число используемых специфических критериев входят размер фирмы, производственный потенциал, сертификация ИСО и возраст. Однако одним из самых важных элементов, который необходимо учитывать, является приверженность ключевых менеджеров (и особенно главных административных руководителей)

идее постоянного совершенствования деятельности и их готовность модернизировать свои операции в интересах соблюдения международных стандартов для успешного развития связей. Важное значение при этом имеет активное сотрудничество торговых палат, деловых ассоциаций, центров поддержки, поставщиков услуг и других учреждений частного сектора, равно как и программ развития МСП, будь то на местном или международном уровне (примером программы последнего типа является ЭМПРЕТЕК ЮНКТАД). Механизмом отсева и отбора окончательных участников программы могут служить "практикумы по налаживанию связей" для представителей иностранных филиалов и местных предприятий. Впоследствии для участников таких практикумов можно организовывать "бизнес-клиники" для проведения попарных консультаций между партнерами. Тем самым фирмы, которые готовы пойти еще дальше в налаживании связей, могли бы проводить ревизии оперативных и управленческих методов для определения сильных и слабых сторон партнеров из числа отечественных предприятий.

3. Определение конкретных мер, которые необходимо принять

Правительствам нужно знать о тех мерах, которые уже принимаются иностранными филиалами и отечественными фирмами (таблица 8). Некоторые из них, возможно, требуется поощрять и поддерживать. Правительства могут также выполнять подкрепляющие и каталитические функции и обеспечивать для частных учреждений необходимые стимулы и ресурсы. Они могут особенно активно действовать в следующих ключевых областях формирования связей: распространение информации и поиск партнеров; технологическая модернизация; подготовка кадров; доступ к финансовым средствам (таблица 9). В каждой из этих областей может приниматься широкий спектр мер. Их главная цель заключается в поддержке и поощрении иностранных филиалов и отечественных фирм к налаживанию и углублению связей. Эти меры как на индивидуальном уровне, так и в том виде, в каком они зафиксированы в программах, описываются в основном тексте *ДМИО1*. Они составляют своеобразное меню, из которого правительства могут отбирать необходимые меры, причем в нужном им сочетании. Конкретный выбор мер зависит от результатов предварительных консультаций с существующими учреждениями,

занимающимися оказанием поддержки, и соответствующими программами государственного и частного секторов, а также с ключевыми заинтересованными сторонами по конкретным потребностям той или иной отрасли или группы фирм. Подспорьем в этом деле могут послужить уже упоминавшиеся форумы, практикумы по установлению связей и "бизнес-клиники", а также меры по выявлению перспективных отечественных фирм. Правительства могут также поощрять участвующие в этих программах иностранные филиалы к согласованию с перспективными местными фирмами программ наставничества и опеки.

Таблица 8. Меры иностранных филиалов по налаживанию и углублению связей

Налаживание новых связей	Передача технологии	Подготовка кадров	Обмен информацией	Финансовая поддержка
<ul style="list-style-type: none"> Опубликование объявлений о потребностях в поставщиках и о требованиях в отношении цены и качества, которым должны удовлетворять фирмы. Посещения производственных объектов поставщиков и проверка качества. 	<p>Товарная технология:</p> <ul style="list-style-type: none"> Предоставление фирменных ноу-хау, касающихся производства товаров. Передача товарных образцов и технологических спецификаций. Технические консультации с поставщиками для оказания им помощи в освоении новых технологий. Предоставление информации о характеристиках и качестве товаров для оказания помощи поставщикам в их улучшении. Сотрудничество в области НИОКР. <p>Технология процесса:</p> <ul style="list-style-type: none"> Предоставление поставщикам машин и оборудования. Техническая поддержка в области планирования производства, управления качеством, проведения инспекций и испытаний. Посещение производственных объектов поставщиков для консультирования по вопросам планировки, организации операций и качества. Формирование "кооперационных клубов" для взаимодействия с поставщиками по техническим вопросам. Оказание помощи работникам в создании их собственных фирм. <p>Помощь в организационных вопросах и в вопросах управленческих ноу-хау:</p> <ul style="list-style-type: none"> Помощь в управлении товарно-материальными запасами (а также в использовании систем поставок "с колес" и иных систем). Помощь во внедрении систем гарантий качества. Разъяснения основ новой практики, такой как сетевое управление или методы 	<ul style="list-style-type: none"> Организация на базе филиалов учебных курсов для персонала поставщиков. Предоставление доступа к программам внутренней подготовки на базе филиалов или за рубежом. Направление групп экспертов на объекты поставщиков для организации подготовки кадров на месте. Содействие обмену знаниями и опытом между поставщиками. 	<ul style="list-style-type: none"> Неформальный обмен информацией по бизнес-планам и будущим потребностям. Предоставление информации по годовым заказам на закупку. Предоставление конъюнктурной информации. Поощрение поставщиков к вступлению в деловые ассоциации. 	<ul style="list-style-type: none"> Установление специальных или выгодных цен на продукцию поставщиков. Оказание помощи поставщикам в организации нормального движения средств за счет авансовых закупок и платежей, оперативного осуществления расчетов и предоставления иностранной валюты. Долгосрочная финансовая помощь путем предоставления капитала; гарантии по банковским займам; создание фондов для финансирования оборотного капитала или удовлетворения других потребностей поставщиков; финансирование инфраструктуры; целевое финансирование определенных проектов с поставщиками; а также лизинг.

финансирования и закупок.

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, table V.1.2, p. 214.

Таблица 9. Конкретные меры правительств по налаживанию и укреплению связей

Предоставление информации и помощь в поиске партнеров	Модернизация технологии	Подготовка кадров	Финансовая помощь
<p><i>Предоставление информации:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Распространение проспектов и брошюр. Постоянное обновление электронных баз данных. Организация семинаров, выставок и миссий для распространения информации о налаживании связей. <p><i>Помощь в поиске партнеров:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Выполнение функций честного брокера на переговорах. Оказание поддержки в проведении аудита. Консультирование по субподрядным соглашениям. Спонсирование ярмарок, выставок, миссий и конференций. Организация совещаний, посещений производственных объектов. 	<ul style="list-style-type: none"> Передача технологии в качестве одного из требований, предъявляемых к иностранным инвесторам. Партнерские связи с иностранными филиалами. Создание стимулов для сотрудничества в области НИОКР. Стимулы, устанавливаемые странами базирования. 	<ul style="list-style-type: none"> Поощрение создания ассоциаций поставщиков. Сотрудничество с частным сектором в организации системы централизованного обслуживания, в том числе в области подготовки кадров. Поддержка учебных программ частного сектора. Сотрудничество с международными учреждениями. 	<ul style="list-style-type: none"> Правовая защита от недобросовестной договорной практики и иных видов недобросовестной деловой практики. Поощрение сокращения задержек платежей с помощью налоговых мер. Ограничение задержек платежей в законодательном порядке. Гарантии погашения отсроченных платежей. Непрямое финансирование поставщиков через их покупателей. Налоговые льготы или скидки с налогов и иные фискальные льготы для фирм, предоставляющих долгосрочное финансирование поставщикам. Совместное финансирование программ развития с частным сектором. Непосредственная роль в предоставлении финансовых средств местным фирмам. Обязательное перечисление средств от иностранных филиалов местным поставщикам. <p>Меры стран базирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> Двухэтапные кредиты. Использование ОПР.

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, table VI.1, p. 210.

Эти меры можно поддержать усилиями по укреплению переговорных позиций местных фирм в отношениях с иностранными филиалами, например, путем подготовки необходимых рекомендаций или типовых контрактов. Решению проблем и споров, а также налаживанию более прочных взаимоотношений способны помочь также специальные неформальные механизмы.

Результатом этих усилий должна стать ясная и осуществимая программа действий. Естественно, на каждом этапе осуществления программы правительство должно иметь четкое представление о необходимых расходах и имеющихся ресурсах.

4. Создание соответствующей институциональной и административной базы для осуществления программы и контроля за ее реализацией

При создании институциональной основы программы развития связей перед правительствами открывается возможность выбора из целого ряда вариантов:

Выделить программу в качестве отдельного звена уже существующего органа или даже учредить специальную общенациональную программу развития связей под эгидой независимого органа, который действовал бы в качестве координатора всей соответствующей деятельности различных учреждений и ведомств.

Оставить вопросы разработки и осуществления программы развития связей на усмотрение местных органов при сохранении за центральным правительством функций централизованного консультирования, поощрения и поддержки. Этот подход может быть предпочтительным в крупных странах или там, где ресурсы для программ развития связей являются ограниченными, или же там, где каждый регион имеет собственное сочетание экономико-географических преимуществ.

Привлечь частный сектор в качестве основного исполнителя программы развития связей. Такого рода исполнительный орган может быть создан поставщиками, филиалами и их ассоциациями. В этом случае правительство могло бы взять на себя роль

катализатора и выполнять регулирующие и информационные функции.

Объем программы зависит от преследуемых целей и имеющихся ресурсов. Под некоторые программы выделяются внешние ресурсы в рамках финансовой помощи, оказываемой странами-донорами. Однако, если программы развития связей реализуются под непосредственным руководством правительств, то в более долгосрочной перспективе для обеспечения их финансовой состоятельности потребуются достаточная финансовая поддержка со стороны государства. Кроме того, желательно обеспечить совместное несение расходов участвующими в программах фирмами (как покупателями, так и поставщиками), причем не только для целей финансирования, но и для обеспечения приверженности самих участников целям программы. Это является вполне реализуемой задачей, особенно в тех случаях, когда программа уже доказала свою полезность и получила признание. Нет нужды говорить о том, что для обеспечения доверия со стороны предприятий и завоевания авторитета штат программы должен быть укомплектован профессионалами, имеющими соответствующие навыки работы в частном секторе и должную квалификацию.

Программы развития связей могут принести успех только в том случае, если при их осуществлении налаживаются действенные сетевые связи с эффективными промежуточными учреждениями, оказывающими поддержку в повышении уровня квалификации кадров, развитии технологии, вопросах материально-технического обеспечения и финансирования. К ним относятся органы стандартизации и метрологии, испытательные лаборатории, центры НИОКР и другие технические консультативные службы, центры повышения квалификации и подготовки управленческих кадров, а также финансовые учреждения. По статусу они могут быть и государственными, и частными учреждениями. Важно также, чтобы при осуществлении программ развития связей поддерживались тесные контакты с соответствующими частными ассоциациями: торгово-промышленными палатами, ассоциациями производителей, ассоциациями инвесторов и т. д. Важная роль отводится также профсоюзам и различным лоббистским группам.

И наконец, важно создать систему контроля для оценки степени успешности выполнения программы. Нередко в процессе обучения на практике программу необходимо корректировать и дорабатывать по мере

накопления опыта и изменения обстоятельств. Система должна предусматривать шкалу критериев и опросы пользователей. Критерии могли бы включать следующее:

- Охват: число компаний, подключающихся к программе с течением времени.
- Отдача: об отдаче от программы можно судить по таким показателям, как число поставщиков, устанавливающих связи с иностранными филиалами с течением времени; суммы сделок и динамика их изменений; доля отечественных поставщиков, снабжающих иностранные филиалы; динамика масштабов деятельности отечественных поставщиков в области НИОКР (включая оформление ее результатов в виде патентов); изменения в объемах экспорта; показатели повышения производительности или добавленной стоимости на уровне фирм и отраслей; и возможные шаги, предпринимаемые местными поставщиками по открытию филиалов за рубежом.
- Эффективность с точки зрения затрат: стоимость программы в сопоставлении с достигнутыми результатами и полученным выигрышем, исходя из целей, поставленных при разработке программы.

* * * * *

Стоит повторить, что программы развития связей строятся на взаимной заинтересованности иностранных филиалов и отечественных фирм. Такие связи представляют собой опору для повышения уровня конкурентоспособности отечественных фирм, дают им возможность закрепить свои позиции в системах международного производства и обеспечивают полномасштабную интеграцию иностранных филиалов в экономику принимающих стран. В то же время программы развития связей следует рассматривать в качестве компонента более широкой политики поощрения ПИИ и развития МСП. Поскольку целые сети эффективно действующих поставщиков нередко процветают в территориально-производственных комплексах, создаваемых фирмами, необходимо заострить внимание на формировании подобных комплексов, особенно в техно- и наукоемких отраслях и видах деятельности. Свою роль здесь призвано сыграть третье поколение мер политики поощрения ПИИ, а именно плотная работа с иностранными инвесторами на уровне отраслей и

фирм и использование территориально-производственных комплексов для привлечения ПИИ (что, в свою очередь, позволяет укреплять эти комплексы). Действительно, чем активнее проводится политика содействия развитию связей в сочетании с политикой развития МСП и целенаправленной политикой поощрения ПИИ, тем выше шансы на ее успех.

Женева, июль 2001 года

Рубенс Рикуперо
Генеральный секретарь ЮНКТАД

Приложение:

*Доклад о мировых инвестициях, 2001 год:
Содействие развитию связей*

Содержание

	Page
PREFACE	iii
OVERVIEW	xiii
PART ONE THE GEOGRAPHY OF INTERNATIONAL PRODUCTION	
INTRODUCTION	3
CHAPTER I. THE GLOBAL PICTURE	5
A. The geographical dynamics of FDI: the setting	5
B. The growth of FDI in 2000	9
1. Developed countries.....	9
a. United States	12
b. European Union.....	12
c. Japan.....	18
d. Other developed countries.....	19
2. Developing countries.....	19
a. Africa.....	19
b. Developing Asia.....	23
c. Latin America and the Caribbean.....	29
d. The least developed countries	30
3. Central and Eastern Europe	34
C. The Inward FDI Index	39
Notes	44

	Page
CHAPTER II. MAPPING INTERNATIONAL PRODUCTION	47
A. Global patterns.....	47
1. FDI patterns.....	47
2. Some comparative patterns.....	53
B. Sub-national patterns	59
C. Industrial and functional patterns.....	66
1. Industrial location and the role of clusters.....	66
2. The location of corporate functions.....	72
Notes	88
 CHAPTER III. THE LARGEST TRANSNATIONAL CORPORATIONS.....	 89
A. The 100 largest TNCs worldwide	93
1. Highlights.....	93
2. Transnationality.....	96
B. The largest 50 transnational corporations from developing countries	104
C. The largest 25 TNCs from Central and Eastern Europe.....	114
Notes	119
CONCLUSION	121
 PART TWO PROMOTING LINKAGES BETWEEN FOREIGN AFFILIATES AND DOMESTIC FIRMS	
INTRODUCTION	127

	Page
CHAPTER IV. BACKWARD LINKAGES: IMPACT, DETERMINANTS AND TNC EXPERIENCE.....	129
A. Why backward linkages matter	129
B. Linkage determinants	133
C. Creating and deepening linkages: what companies do	140
1. Finding new local suppliers	140
2. Transferring technology	140
3. Providing training	144
4. Sharing information	149
5. Extending financial support.....	151
D. Conclusions	152
Notes.....	153
Annex to chapter IV. Supplier development activities by foreign affiliates	157
CHAPTER V. POLICIES TO STRENGTHEN LINKAGES	163
A. The role of government policy	163
B. Trade and investment measures influencing linkages....	165
C. Specific measures to assist the creation and deepening of linkages	173
1. Information and matchmaking.....	174
2. Technology upgrading.....	175
3. Training	178
4. Finance	180
D. Specific government linkage promotion programmes ..	183

Notes	193
Annex to chapter V. Additional country programmes	197
CHAPTER VI. KEY ELEMENTS OF A LINKAGE PROMOTION PROGRAMME.....	209
A. Setting policy objectives.....	211
B. Identifying the targets.....	212
C. Areas for specific policy measures.....	213
D. Organizational and institutional framework	214
REFERENCES	217
ANNEX A. ADDITIONAL TEXT TABLES AND FIGURES	235
ANNEX B. STATISTICAL ANNEX.....	273
SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT.....	347
QUESTIONNAIRE	356
Boxes	
I.1. FDI regimes in 2000	6
I.2. FDI boom in Hong Kong, China: what 's behind the numbers?	24
I.3. The evolving profile of FDI in China	26
I.4. FDI in Yugoslavia.....	35
I.5. Government support for investors in Hungary.....	37
II.1. Cross-border M&As in 2000.....	53

	Page
II.2.	Inward FDI at the sub-national level: some examples 62
II.3.	FDI in high technology industries in California..... 73
II.4.	FDI in the electronics industry in Penang, Malaysia..... 74
II.5.	FDI in financial services in the City of London..... 75
III.1.	Assessing the international spread of the world's largest TNCs 103
III.2.	Lukoil's acquisition of Getty Petroleum 119
IV.1.	ENGTEK: from a backyard business to a global supplier..... 129
IV.2.	Linkages to first-tier foreign suppliers 132
IV.3.	Evidence on backward linkages 134
IV.4.	Linkages in the Peruvian mining industry..... 138
IV.5.	Sourcing in the food retailing industry: Carrefour and McDonald's in Argentina 139
IV.6.	Nestlé's supplier development programme in China 141
IV.7.	Cooperation between foreign affiliates and local suppliers: the case of LG Electronics in India 144
IV.8.	Upgrading supplier capabilities in the food processing industry in India 145
IV.9.	Unilever in Viet Nam..... 146
IV.10.	Fostering linkages with local suppliers: the case of Toyota Motor Thailand 146
IV.11.	The SMART model of Intel Malaysia 149
IV.12.	Motorola's backward linkage programme in China 150
V.1.	Suzuki's local sourcing in Hungary 166
V.2.	The TRIMs Agreement in brief..... 167
V.3.	Experiences with local content requirements 169
V.4.	Singapore's Local Industry Upgrading Programme 176
V.5.	Source Wales 179
V.6.	Partnership for training: the UNIDO Partnership Programme to strengthen the automotive component manufacturing industry in India 181
V.7.	Targeting potential local suppliers 184
V.8.	Ireland's National Linkage Programme 185
V.9.	National and regional linkage development schemes in Malaysia 187
V.10.	The Czech Republic's National Supplier Development Programme..... 189

	Page
V.11. Measuring linkages and their economic impact – “ an overview.....	192
VI.1 Coach an SME!.....	213

Figures

I.1. Geographical distribution of foreign affiliates, 1999	11
I.2. The share of the Triad in world FDI flows and stocks, 1985 and 2000	11
I.3. FDI stocks among the Triad and economies in which FDI from the Triad dominates, 1985 and 1999	13
I.4. Developed countries: FDI outflows, 1999 and 2000.....	14
I.5. Destination and sources of United States FDI flows, 2000	15
I.6. Developed countries: FDI inflows, 1999 and 2000.....	16
I.7. Developed countries: FDI flows as a percentage of gross fixed capital formation, 1997-1999	17
I.8. Intra- and extra-EU FDI flows, 1995-1999.....	18
I.9. FDI inflows and their share in gross fixed capital formation in Africa, 1990-2000	19
I.10. Africa: FDI flows as a percentage of gross fixed capital formation, top 20 countries, 1997-1999	21
I.11. Africa: FDI inflows, top 10 countries, 1999 and 2000.....	22
I.12. Africa: FDI outflows, top 10 countries, 1999 and 2000.....	22
I.13. FDI inflows and their share in gross fixed capital formation in developing Asia, 1990-2000.....	24
I.14. FDI inflows as a percentage of gross domestic capital formation in developing Asia, 1990-1999	27
I.15. Asia and the Pacific: FDI inflows, top 20 economies, 1999-2000	28
I.16. Developing Asia: FDI outflows, top 10 economies, 1999-2000	29
I.17. FDI inflows and their share in gross fixed capital formation in Latin America and the Caribbean, 1990-2000	29
I.18. Latin America and the Caribbean: FDI inflows, top 20 economies, 1999 and 2000.....	31

	Page
I.19. Latin America and the Caribbean: FDI flows as a percentage of gross fixed capital formation, top 20 economies, 1997-1999	32
I.20. Latin America and the Caribbean: FDI outflows, top 10 economies, 1999 and 2000.....	33
I.21. FDI inflows and their share in gross fixed capital formation in Central and Eastern Europe, 1990-2000.....	34
I.22. Central and Eastern Europe: FDI inflows, 1999 and 2000.....	34
I.23. Central and Eastern Europe: FDI flows as a percentage of gross fixed capital formation, 1997-1999	36
I.24. Central and Eastern Europe: FDI outflows, 1999 and 2000.....	37
I.25. Transnationality index of host economies.....	38
I.26. The Inward FDI Index, by host economy: the top 30 and the bottom 20, 1988-1990 and 1998-2000	41
II.1. Inward FDI stock, 1985 and 2000.....	48
II.2. Outward FDI stock, 1985 and 2000	49
II.3. Share of developing countries in world FDI flows, 1980-2000.....	50
II.4. Relative importance of FDI outflows from selected developing economies, 1997-1999	50
II.5. Inward FDI stock per \$1,000 GDP, 1999	51
II.6. Inward FDI stock per capita, 2000.....	51
II.7. Value of cross-border M&As and its share in world GDP, 1987-2000	53
II.8. Cross-border M&A sales, 1987 and 2000.....	54
II.9. Cross-border M&A purchases, 1987 and 2000.....	55
II.10. FDI and trade intensities, by region, 1990 and 1999.....	57
II.11. Location of foreign affiliates in Austria, by region, 1994	60
II.12. Distribution of sales by foreign affiliates in Japan, by area, 1997.....	60
II.13. Distribution of FDI inflows in France, by region, 1997.....	61
II.14. Distribution of employees of foreign affiliates in Sweden, by county, 1999	61

	Page
II.15. Distribution of production of foreign affiliates in the United States, by state, 1992	62
II.16. Industrial distribution of world FDI stock, 1988 and 1999.....	67
II.17. The distribution of foreign affiliates in the semiconductor industry, 1999	68
II.18. The distribution of foreign affiliates in the biotechnology industry, 1999.....	69
II.19. The distribution of foreign affiliates in the automobile industry, 1999.....	70
II.20. The distribution of foreign affiliates in the TV and radio receivers industry, 1999.....	70
II.21. The distribution of foreign affiliates in the textiles and clothing industry, 1999	71
II.22. The distribution of foreign affiliates in food and beverage industry, 1999.....	71
II.23. The distribution of foreign affiliates of the largest 10 automobile TNCs, by function, 1999	76
II.24. The distribution of foreign affiliates of the largest 10 electronics TNCs, by function, 1999	78
II.25. The distribution of R&D facilities and locations of major universities in Europe, 1999	83
II.26. The distribution of R&D facilities and locations of major universities in the United States, 1999	84
II.27. The distribution of R&D facilities and locations of major universities in Asia, 1999	86
II.28. Functional integration of foreign affiliates of Toyota Motor Corporation in ASEAN, 2000.....	87
III.1. Location of the largest 100 TNCs in the world, the largest 50 TNCs in developing countries and largest 25 TNCs based in Central and Eastern Europe, 1999.....	89
III.2. Snapshot of the world's 100 largest TNCs, 1990-1999	96
III.3. Global expansion of Ford Motor Company	97
III.4. Global expansion of Unilever N.V.	98
III.5. Global expansion of Siemens A.G.	99
III.6. Global expansion of Marubeni Corporation.....	100

	Page
III.7. Average transnationality index of the world's 100 largest TNCs, 1990-1999	101
III.8. The top 10 increases in transnationality among the world's 100 largest TNCs, 1998-1999	102
III.9. The top 10 decreases in transnationality among the world's 100 largest TNCs, 1998-1999	102
III.10. Trends among the largest 50 TNCs from developing economies, 1993-1999	107
III.11. Global expansion of Cemex S.A.	108
III.12. Major industry groups as per cent of largest 50, 1993 and 1999	110
III.13. Major industry groups of the largest 50 TNCs and their average transnationalization index, 1993 and 1999	111
III.14. Foreign assets of the biggest investors from developing countries, 1998 and 1999	113
III.15. Global expansion of Pliva d.d.	117
IV.1. Strategic options for foreign affiliates with regard to obtaining inputs	133
V.1. Policy focus for the promotion of backward linkages	164
V.2. The linkages policy environment	164

Tables

I.1. Selected indicators of FDI and international production, 1982-2000	10
I.2. Annual average FDI growth rate, 1986-2000	10
I.3. The ten largest cross-border M&A purchases by South African firms, 1987-2000	23
I.4. Concentration ratios of FDI, trade, domestic investment and technology payments, 1985 and 2000	39
I.5. The Inward FDI Index, by region, 1988-1990 and 1998-2000	43
II.1. Share of the largest ten countries in world FDI flows, 1985 and 2000	52
II.2. Share of the largest recipients of FDI flows among developing economies, 1985 and 2000	52

	Page
II.3. The share of top TNCs in outward FDI stock, selected countries, latest available year	52
II.4. Cross-border M&As with values of over \$1 billion, 1987-2000	56
II.5. Geographical distribution of FDI flows, trade, domestic investment and technology payments	56
II.6. Geographical concentration of foreign affiliates by technological intensity, 1999	68
II.7. Corporate networks of Japanese affiliates in the Americas, 1999	80
II.8. Regional headquarters of foreign firms in Hong Kong, China, by home economy and by industry, 1996-2000	81
II.9. Share of United States patents of world's largest firms attributable to research in foreign locations, 1969-1995	82
III.1. The world's 100 largest TNCs, ranked by foreign assets, 1999.....	90
III.2. Newcomers to the world's 100 largest TNCs, ranked by foreign assets, 1999.....	93
III.3. Departures from the world's 100 largest TNCs, ranked by foreign assets, 1999a	94
III.4. Snapshot of the world's 100 largest TNCs, 1999.....	94
III.5. Country composition of the world's largest 100 TNCs by transnationality index and foreign assets, 1990, 1995 and 1999	95
III.6. Industry composition of the largest 100 TNCs, 1990, 1995 and 1999.....	101
III.7. The world's largest 10 TNCs in terms of transnationality, 1999.....	101
III. 8. Averages in transnationality index, assets, sales and employment of the largest 5 TNCs in each industry, a 1990, 1995 and 1999.....	102
III.9. The largest 50 TNCs from developing economies, ranked by foreign assets, 1999.....	105
III.10. Snapshot of largest 50 TNCs from developing economies, 1999	107

	Page
III.11. The top five TNCs from developing economies in terms of transnationality, 1999.....	108
III.12. Newcomers to the largest 50 TNCs from developing economies, 1999.....	109
III.13. Departures from the largest 50 TNCs from developing economies, 1999.....	110
III.14. Industry composition of the top 50 TNCs from developing economies, 1993, 1996 and 1999	112
III.15. Country composition of the largest 50 TNCs from developing economies, by transnationality index and foreign assets, 1993, 1996 and 1999	113
III.16. The largest 25 non-financial TNCs based in Central and Eastern Europe, ranked by Foreign assets, 1999	115
III.17. Gazprom: selected equity investments outside the Russian Federation by 2001	116
III.18. Selected publicly announced cross-border mergers and acquisitions involving the largest 25 firms, January 1997 to May 2001	118
IV.1. Backward linkages and other relationships between foreign affiliates and local enterprises and organizations	131
V.I. Notifications submitted under Article 5.1 of the TRIMs Agreement	168
V.2. Examples from international agreements (or attempts thereof) that prohibit, condition or discourage certain host country operational measures.....	170
V.3. The WTO Agreement on Subsidies	172
VI.1 Specific government measures to create and deepen linkages	210
VI.2 Measures by foreign affiliates to create and deepen linkages.....	214

Box figures

I.1.1. Types of changes in FDI laws and regulations, 2000.....	6
I.1.2. BITs concluded in 2000, by country group.....	6

	Page
I.1.3. Cumulative number of BITs and DTTs, 1990-2000	7
I.1.4. DTTs concluded in 2000, by country group	7
1.2.1. Trends of FDI inflows into Hong Kong, China, 1994-2000	24
II.2.1. Distribution of FDI stock in China, by province and major city, 1999	63
II.2.2. Distribution of FDI flows in Thailand, by province, 2000	63
II.2.3. Location of foreign affiliates in Brazil, by city, 1999	64
II.2.4. Location of foreign affiliates in Mexico, by city, 1999.....	64
II.2.5. Distribution of foreign affiliates in Hungary, by region, 1998	65
II.2.6. Location of foreign affiliates in Poland, by city, 1999.....	65
II.3.1. Location of foreign affiliates and domestic firms in the microelectronics industry in California, United States, 1999	73
II.4.1. Location of foreign affiliates and domestic firms in the electronics industry in Malaysia, 1999.....	74

Box tables

I.1.1. National regulatory changes, 1991-2000	6
I.3.1. Exports of high-technology products from China by ownership of production, 1996-2000	26
I.4.1. FDI inflows into Yugoslavia, 1992-2000.....	35
I.4.2. Countries of origin of FDI inflows into Yugoslavia, 1996-2000	35
I.4.3. Number of FDI projects in Yugoslavia, by industry, 1995-2000	35
III.1.1. Network Spread Index of the world's largest 97 TNCs, by country of origin.....	104
III.1.2. Network Spread Index of the world's largest 94 TNCs, by industry	104
IV.10.1. Local procurement by Toyota Motor Thailand, 2001, by type of supplier and type of input.....	147
V.1.1. Magyar Suzuki and its supplier network, 2001	166

**Доклад о мировых инвестициях, 2001 год:
Содействие развитию связей**

**Некоторые публикации ЮНКТАД
по транснациональным корпорациям и
прямым иностранным инвестициям**

(С более подробной информацией можно ознакомиться
на Web-сайте по адресу www.unctad.org/en/pub on the web.)

А. Отдельные исследования

Ten Years of World Investment Reports: The Challenges Ahead. Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI. UNCTAD/ITE/Misc.45. Free of charge. Available from <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$45. Selected materials available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview. 75 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. 536 p. Sales No. E.99.II.D.3. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and Challenge of Development. An Overview. 75 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 430 p. Sales No. E.98.II.D.5. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. An Overview. 67 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 420 p. Sales No. E.97.II.D.10. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. An Overview. 70 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 332 p. Sales No. E.96.II.A.14. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. An Overview. 51 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p. Sales No. E.95.II.A.9. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview. 51 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 p. Sales No. E.94.II.A.14. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 p. Sales No. E.93.II.A.14. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary. 31 p. ST/CTC/159. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 p. Sales No. E.92.II.A.19. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary. 30 p. Sales No. E.92.II.A.24. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment. 108 p. Sales No. E.91.II.A.12. \$25. Full version is available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir91content.en.htm>.

World Investment Directory. Vol. VII (Parts I and II): Asia and the Pacific. 646 p. Sales No. E.00.II.D.11.

World Investment Directory. Vol. VI: West Asia. 192 p. Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

World Investment Directory. Vol. V: Africa. 508 p. Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

World Investment Directory. Vol. IV: Latin America and the Caribbean. 478 p. Sales No. E.94.II.A.10. \$65.

World Investment Directory 1992. Vol. III: Developed Countries. 532 p. Sales No. E.93.II.A.9. \$75.

World Investment Directory 1992. Vol. II: Central and Eastern Europe. 432 p. Sales No. E.93.II.A.1. \$65. (Joint publication with the United Nations Economic Commission for Europe.)

World Investment Directory 1992. Vol. I: Asia and the Pacific. 356 p. Sales No. E.92.II.A.11. \$65.

Investment Policy Review of Ecuador. 117 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.2. Forthcoming. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm2sum.en.pdf>.

Investment and Innovation Policy Review of Ethiopia. 115 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4. Forthcoming. Advance copy available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm4.en.pdf>.

Investment Policy Review of Mauritius. 84 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22. Advance copy available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm1.en.pdf>.

Investment Policy Review of Peru. 108 p. Sales No. E.00.II.D. 7. \$22. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm19sum.en.pdf>.

Investment Policy Review of Uganda. 75 p. Sales No. E.99.II.D.24. \$15. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm17sum.en.pdf>.

Investment Policy Review of Egypt. 113 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$19. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm11sum.en.pdf>.

Investment Policy Review of Uzbekistan. 64 p. UNCTAD/ITE/IIP/Misc. 13. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm13.en.pdf>.

(Presentation of the Investment Policy Reviews is available from <http://www.unctad.org/en/pub/investpolicy.en.htm>.)

FDI in Least Developed Countries at a Glance. 150 p. UNCTAD/ITE/IIA/3. Free of charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid3.en.htm>.

Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential. 89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 15. Free of charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium, vol. IV. 319 p. Sales No. E.00.II.D.13. \$55, vol. V. 505 p. Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. I. 371 p. Sales No. E.96.II.A.9; Vol. II. 577 p. Sales No. E.96.II.A.10; Vol. III. 389 p. Sales No. E.96.II.A.11; the 3-volume set, Sales No. E.96.II.A.12. \$125.

Bilateral Investment Treaties 1959-1999 143 p. UNCTAD/ITE/IIA/2, Free-of-charge. Available only in electronic version from <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid2.en.htm>.

Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s, 314 p. Sales No. E.98.II.D.8. \$46.

TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices. Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand. 113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Free-of-charge.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. 200 p. Sales No. E.98.II.D.4. \$48.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. Executive Summary and Report of the Kunming Conference. 74 p. Free-of-charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations. Executive Summary and Report of the Osaka Conference. 60 p. Free-of-charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications. 242 p. Sales No. E.93.II.A.15. \$35.

Measures of the Transnationalization of Economic Activity. 93 p. Sales No. E.01.II.D.2. \$20.

The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. 283 p. Sales No. E.00.II.D.35. \$42.

Integrating International and Financial Performance at the Enterprise Level. 116 p. Sales No. E.00.II.D.28. \$18.

FDI Determinants and TNCs Strategies: The Case of Brazil. 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/siteiid14.en.htm>.

The Social Responsibility of Transnational Corporations. 75 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free of charge. Out of stock. Full version available only from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.

Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations. 47 p. Sales No. E.94.II.A.9. \$25.

Accounting, Valuation and Privatization. 190 p. Sales No. E.94.II.A.3. \$25.

Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environment Survey. 278 p. Sales No. E.94.II.A.2. \$29.95.

Management Consulting: A Survey of the Industry and Its Largest Firms. 100 p. Sales No. E.93.II.A.17. \$25.

Transnational Corporations: A Selective Bibliography, 1991-1992. 736 p. Sales No. E.93.II.A.16. \$75.

Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries. 108 p. Sales No. E.93.II.A.12. \$18.

Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries. 116 p. Sales No. E.93.II.A.8. \$15.

Debt-Equity Swaps and Development. 150 p. Sales No. E.93.II.A.7. \$35.

From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations. 134 p. Sales No. E.93.II.A.2. \$25.

The East-West Business Directory 1991/1992. 570 p. Sales No. E.92.II.A.20. \$65.

Climate Change and Transnational Corporations: Analysis and Trends. 110 p. Sales No. E.92.II.A.7. \$16.50.

Foreign Direct Investment and Transfer of Technology in India. 150 p. Sales No. E.92.II.A.3. \$20.

The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence. 84 p. Sales No. E.92.II.A.2. \$12.50.

Transnational Corporations and Industrial Hazards Disclosure. 98 p. Sales No. E.91.II.A.18. \$17.50.

Transnational Business Information: A Manual of Needs and Sources. 216 p. Sales No. E.91.II.A.13. \$45.

The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment: An Assessment. 101 p. Sales No. GV.E.98.0.29. \$20.

Sharing Asia's Dynamism: Asian Direct Investment in the European Union. 192 p. Sales No. E.97.II.D.1. \$26.

Investing in Asia's Dynamism: European Union Direct Investment in Asia. 124 p. ISBN 92-827-7675-1. ECU 14. (Joint publication with the European Commission.)

World Economic Situation and Prospects 2001. 51 p. Sales No. E.01.II.C.2. \$15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.)

International Investment towards the Year 2002. 166 p. Sales No. GV.E.98.0.15. \$29. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

International Investment towards the Year 2001. 81 p. Sales No. GV.E.97.0.5. \$35. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook. 182 p. Sales No. E.94.II.A.11. \$45. (Joint publication with the World Bank.)

The Impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development: Theory, Evidence and Policy Implications. 108 p. Sales No. E.91.II.A.19. \$17.50. (Joint publication with the United Nations Centre on Transnational Corporations.)

Transnational Corporations and World Development. 656 p. ISBN 0-415-08560-8 (hardback), 0-415-08561-6 (paperback). £65 (hardback), £20.00 (paperback). (Published by International Thomson Business Press on behalf of UNCTAD.)

Companies without Borders: Transnational Corporations in the 1990s. 224 p. ISBN 0-415-12526-X. £47.50. (Published by International Thomson Business Press on behalf of UNCTAD.)

The New Globalism and Developing Countries. 336 p. ISBN 92-808-0944-X. \$25. (Published by United Nations University Press.)

**В. Серия публикаций по вопросам
международных инвестиционных соглашений**
(Резюме можно получить по адресу <http://www.unctad.org/ia>.)

Illicit Payments. Forthcoming.

Home Country Operational Measures. Forthcoming.

Host Country Operational Measures. 109 p. Sales No E.01.II.D.18. \$15.

Social Responsibility. 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. \$15.

Environment. 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. \$15.

Transfer of Funds. 65 p. Sales No. E.00.II.D.38. \$10.

Employment. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$10.

Taxation. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$15.

International Investment Agreements: Flexibility for Development. 176 p.
Sales No. E.00.II.D.6. \$15.

Taking of Property. 70 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview. 121 p. Sales
No. E.99.II.D.23. \$12.

Lessons from the MAI. 43 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$10.

National Treatment. 75 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.

Fair and Equitable Treatment. 76 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.

Investment-Related Trade Measures. 52 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.

Most-Favoured-Nation Treatment. 54 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.

Admission and Establishment. 49 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.

Scope and Definition. 80 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.

Transfer Pricing. 58 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.

Foreign Direct Investment and Development. 70 p. Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

С. Серийные публикации

Current Studies, Series A

No. 30. *Incentives and Foreign Direct Investment.* 98 p. Sales No. E.96.II.A.6. \$30. [Out of print.]

No. 29. *Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration.* 100 p. Sales No. E.96.II.A.8. \$25. (Joint publication with the International Organization for Migration.)

No. 28. *Foreign Direct Investment in Africa.* 119 p. Sales No. E.95.II.A.6. \$20.

No. 27. *Tradability of Banking Services: Impact and Implications.* 195 p. Sales No. E.94.II.A.12. \$50.

No. 26. *Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct Investment.* 58 p. Sales No. E.94.II.A.5. \$25.

No. 25. *International Tradability in Insurance Services.* 54 p. Sales No. E.93.II.A.11. \$20.

No. 24. *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment.* 108 p. Sales No. E.93.II.A.10. \$20.

No. 23. *The Transnationalization of Service Industries: An Empirical Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investment by Transnational Service Corporations.* 62 p. Sales No. E.93.II.A.3. \$15.

No. 22. *Transnational Banks and the External Indebtedness of Developing Countries: Impact of Regulatory Changes.* 48 p. Sales No. E.92.II.A.10. \$12.

No. 20. *Foreign Direct Investment, Debt and Home Country Policies.* 50 p. Sales No. E.90.II.A.16. \$12.

No. 19. *New Issues in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*. 52 p. Sales No. E.90.II.A.15. \$12.50.

No. 18. *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico*. 114 p. Sales No. E.92.II.A.9. \$12.

No. 17. *Government Policies and Foreign Direct Investment*. 68 p. Sales No. E.91.II.A.20. \$12.50.

ASIT Advisory Studies (formerly Current Studies, Series B; the full list is available from <http://www.unctad.org/asit/ASIT%20Studies.htm>.)

No. 16. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. 180 p. Sales No. E.01.II.D.5. \$23. Summary available from <http://www.unctad.org/asit/resume.htm>.

No. 15. *Investment Regimes in the Arab World: Issues and Policies*. 232 p. Sales No. E/F.00.II.D.32. \$39.

No. 14. *Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and Institutions*. 50 p. Sales No. E.99.II.D.22. \$ 15.

No. 13. *Survey of Best Practices in Investment Promotion*. 71 p., Sales No. E.97.II.D.11. \$ 35.

No.12. *Comparative Analysis of Petroleum Exploration Contracts*. 80 p. Sales No. E. 96.II.A.7. \$35.

No.11. *Administration of Fiscal Regimes for Petroleum Exploration and Development*. 45 p. Sales No. E. 95.II.A.8.

No.10. *Formulation and Implementation of Foreign Investment Policies: Selected Key Issues*. 84 p. Sales No. E. 92.II.A.21. \$12.

No.9. *Environmental Accounting: Current Issues, Abstracts and Bibliography*. 86 p. Sales No. E. 92.II.A.23.

UNCTAD-International Chamber of Commerce Series of Investment Guides (Summary of the Series is available from <http://www.unctad.org/en/pub/investguide.en.htm>.)

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 76 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 30. Free of charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce.)

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions. 66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce.)

Guide d'investissement au Mali. 108 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/fr/docs/poiteiitm24.fr.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions. 69 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

D. Журналы

Transnational Corporations (formerly *The CTC Reporter*).

Published three times a year. Annual subscription price: \$45; individual issues \$20.

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Please consult your bookstore or write to:

United Nations Publications

Sales Section
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Tel: (41-22) 917-1234
Fax: (41-22) 917-0123
E-mail: unpubli@unorg.ch

OR

Sales Section
Room DC2-0853
United Nations Secretariat
New York, NY 10017
U.S.A.
Tel: (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646
Fax: (1-212) 963-3489
E-mail: publications@un.org

All prices are quoted in United States dollars.

For further information on the work of the Division on Investment,
Technology and Enterprise Development, UNCTAD, please address
inquiries to:

United Nations Conference on Trade and Development
Division on Investment, Technology and Enterprise Development
Palais des Nations, Room E-10054
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Telephone: (41-22) 907-5651
Telefax: (41-22) 907-0194
E-mail: natalia.guerra@unctad.org

АНКЕТА

Доклад о мировых инвестициях, 2001 год: Содействие развитию связей

В продаже под № E.01.II.D.12

Чтобы повысить качество и актуальность 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
United Nations Office in Geneva
Palais des Nations
Room E-9123
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Факс: 41-22 907-0194*

1. Ф.И.О. и адрес респондента (по желанию):

2. К какой из нижеперечисленных областей ближе всего Ваша работа?

- | | | | |
|-------------------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| Государственный орган | <input type="checkbox"/> | Государственное предприятие | <input type="checkbox"/> |
| Частнопредпринимательская структура | <input type="checkbox"/> | Академическое или исследовательское учреждение | <input type="checkbox"/> |
| Международная организация | <input type="checkbox"/> | СМИ | <input type="checkbox"/> |
| Некоммерческая организация | <input type="checkbox"/> | Другие области (просьба указать) | <input type="checkbox"/> |

3. В какой стране Вы работаете? _____

4. Как вы оцениваете содержание настоящей публикации?

- | | | | |
|---------|--------------------------|---------------------|--------------------------|
| Отлично | <input type="checkbox"/> | Удовлетворительно | <input type="checkbox"/> |
| Хорошо | <input type="checkbox"/> | Неудовлетворительно | <input type="checkbox"/> |

5. Насколько полезна настоящая публикация для Вашей работы?

- | | | | | | |
|---------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------|------------|--------------------------|
| Очень полезна | <input type="checkbox"/> | Полезна в определенной степени | <input type="checkbox"/> | Бесполезна | <input type="checkbox"/> |
|---------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------|------------|--------------------------|

6. Укажите три момента, которые Вам больше всего понравились в настоящей публикации:

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

8. Знакомы ли Вы с другими изданиями Отдела ЮНКТАД по инвестициям, технологии и развитию предприятий? Если да, то как Вы их в целом оцениваете?

Неизменно хорошие	<input type="checkbox"/>	Обычно хорошие, но с некоторыми оговорками	<input type="checkbox"/>
В целом посредственные	<input type="checkbox"/>	Неудовлетворительные	<input type="checkbox"/>

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

Очень полезны	<input type="checkbox"/>	Полезны в определенной мере	<input type="checkbox"/>	Бесполезны	<input type="checkbox"/>
---------------	--------------------------	-----------------------------	--------------------------	------------	--------------------------

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

Да	<input type="checkbox"/>	Нет	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	-----	--------------------------

Если нет и если бы Вы хотели получить пробный экземпляр, который будет послан на Ваше имя по вышеуказанному адресу, пометьте здесь
